

M

PROFESSIONI

Si accettano stipendi più bassi del 15-20% rispetto al 2008. E maggiore flessibilità. Le mosse degli head hunter

Caccia al manager a prezzi di saldo

I cacciatori di teste sono incagliati nell'«hiring freeze», il congelamento delle assunzioni. È quello che si sentono dire ogni volta che contattano un'azienda. Con qualche rara eccezione: «Siamo in hiring freeze, ma ho ottenuto una deroga per questa posizione». A dieci mesi dall'inizio della crisi, il mercato dei manager resta fermo. Il dato medio che circola fra gli addetti ai lavori, con qualche differenza fra l'uno e l'altro, è che ormai il calo del business rispetto all'anno scorso abbia superato il 30% e si avvicini al 40%. E la parola d'ordine degli operatori, come avviene quando la Borsa scende, è: comprare. «Questo è il momento per prestare attenzione al management», sostiene Tiziana Del Vecchio di Management search, specializzata nella finanza. «È adesso che ci si può mettere in casa buoni cervelli a prezzi contenuti».

Secondo Eduardo Salvia di Odgers Berndtson (così si chiama da aprile la vecchia Ray & Berndtson), lo stipendio medio spuntato a parità di ruolo, rispetto al 2008, «è più basso del 15-20%». In buona parte a scapito del bonus, che è ormai di fatto ridotto a zero oppure, afferma ancora Salvia, «è diventato più difficile e ambizioso». Ma c'è chi è convinto che il mercato degli executive, ingessato nel confronto con altri Paesi europei, abbia subito intanto un'evoluzione positiva. Lo spiega Daniela Bollino, ad di Key2people: «La crisi, da un certo punto di vista, ha messo l'Italia in una posizione più evoluta, più moderna. Cam-

biando alcuni parametri culturali. Per esempio: chi è a spasso non è detto che non sia bravo, assolutamente no. È cresciuta anche la flessibilità dei manager: a fronte di progetti interessanti, accettano anche uno stipendio inferiore. Prima, doveva essere un cambio almeno alla pari, più spesso con un aumento ben visibile». Ma secondo gli head hunter, che non sono spettatori disinteressati, le aziende non ne approfittano abbastanza. «Noi seguiamo realtà in ristrutturazione finanziaria», aggiunge Del Vecchio. «Le banche assistono, chiedono un piano industriale, ma non di cambiare i manager. Dovrebbero mettere fra i covenant anche un nuovo cfo. Dalla crisi le aziende potranno uscire solo con una nuova struttura di management».

Quanto durerà la gelata? L'Aesc, l'associazione internazionale dell'executive search, riporta che il 64% dei suoi associati fa una previsione per la seconda metà 2009 compresa fra il neutrale e il positivo. E negli Usa, il recruiting nella finanza è ripreso, anche se con moderazione. Insomma, il futuro non appare a tutti così nero. Probabilmente si è fermata la caduta: «Da aprile abbiamo smesso di scendere», conferma Bollino. E Nicola Gavazzi, managing partner di Egon Zehnder (la società numero uno in Italia dichiara di aver limitato al 10% la perdita di fatturato), dice che «dai clienti abbiamo la sensazione che il peggio sia passato». Chi non ci crede, va a cercarsi gli affari all'estero: Francesco Santulin, cacciatore di nicchia, è appena partito per Shanghai. Deve trovare il general manager per una joint venture con una società italiana di componenti per il nucleare.

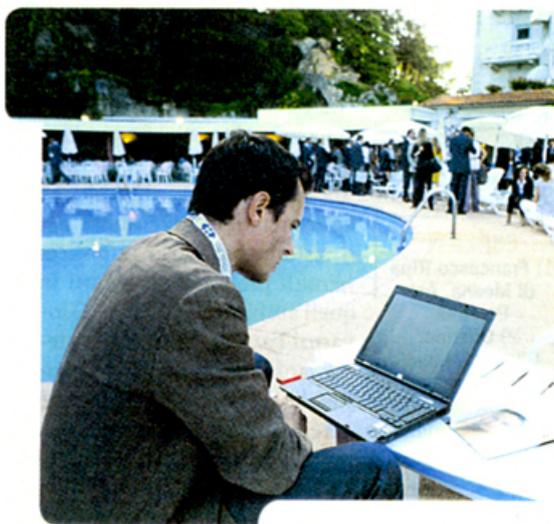
Pierpaolo Bollani

TOP FIVE

SOCIETÀ	RICAVI
Egon Zehnder ¹	18.281
Spencer Stuart ²	16.830
Heidrick & Struggles	8.713
Korn/Ferry ³	8.575
Key2people	7.013

¹ Bilancio al 31 ottobre; ² Bilancio al 30 settembre (comprende management intermedio);
³ Bilancio al 30 aprile

Nella tabella, i ricavi 2008 delle prime cinque società di executive search in Italia. Dati in migliaia di euro



Tlc, arriva il cacciatore

L'esperienza l'ha accumulata in tutti i settori della top e dell'executive search, della ricerca cioè di manager per le imprese. Soprattutto come fondatore e senior manager e director di Russel Reynolds in Italia. Ma ora Francesco Santulin, 55 anni, dalmata di origine, milanese dal 1971, per 7 anni ufficiale di marina, ingegnere meccanico, una carriera in Ibm (18 anni in Italia e negli Usa), ha deciso di mettersi in proprio e di puntare su un segmento specifico e molto richiesto dal mercato: i professionisti dell'Ict, information and communication technology e delle telecomunicazioni. Per questo è stata costituita la Santulin & partners, società di consulenza per la ricerca di consiglieri e di componenti dell'alta direzione aziendale con sedi a Milano e a Roma.



Head hunter Francesco Santulin