

Santulin, 100 milioni a consiglio

Le candidature per entrare nei board delle società quotate sono numerose, ma spesso non corrispondono alle esigenze delle imprese che cercano manager portatori di valore aggiunto e non revisori di conti

PAGINE A CURA
DI ALBERTO GRASSANI

È un manager in piena attività, prende circa 100 milioni all'anno per ogni consiglio d'amministrazione in cui siede e deve portare valore aggiunto nelle scelte strategiche delle società in cui

entra. È questo l'identikit sintetico del consigliere indipendente di cda tracciato da Francesco Santulin, amministratore delegato della Santulin & partners, una delle società leader in Italia nell'executive search specializzata nella ricerca di consiglieri d'amministrazione.

Domanda. Chi è il consigliere

indipendente?

Risposta. È una figura di manager non esecutivo che viene cooptato nel consiglio d'amministrazione per curare gli interessi degli azionisti. Negli Stati Uniti e nei paesi anglosassoni, dove le public company sono migliaia e le concentrazioni di azionisti di riferi-

mento sono rare, è una professione a tutti gli effetti: molti sono i direttori generali che decidono di ampliare il proprio campo d'azione travasando competenze manageriali in altre organizzazioni industriali.

D. E in Italia?

R. Il fenomeno è molto recente. I consiglieri indipendenti sono stati introdotti nei board di alcune società quotate già con la nascita del nuovo mercato e dopo l'istituzione del codice di autodisciplina, il codice Preda, ma solo con l'arrivo del segmento Star della Borsa italiana, che richiede obbligatoriamente la presenza di membri indipendenti nel consiglio, questa figura ha iniziato a diffondersi.

D. La Santulin da anni va a caccia di questi consiglieri. I candidati scarseggiano?

R. Al contrario. L'interesse è notevole, ma spesso c'è un'aspettativa errata sulla carica offerta.

D. Cioè?

R. Molti candidati ritengono, a torto, che il consigliere indipendente si occupi solo di verifiche contabili, amministrative e fiscali. Ne consegue che le richieste arrivano in prevalenza da revisori di conti o da figure professionali che non hanno i requisiti necessari.

idee sull'impiego delle risorse, di proporre soluzioni per i piani di successione. Questo significa che deve avere già svolto attività manageriali ad alto livello.

D. Può citare una richiesta specifica di una società vostra cliente?

R. Di recente siamo stati incaricati da Vittorio Merloni, della Merloni elettrodomestici, di trovare un consigliere con una formazione in grandi multinazionali e con una conoscenza approfondita di realtà complesse: gestione di manager di lingua e cultura differenti, conoscenza di mercati esteri e delle logiche di commercializzazione.

D. A fronte di tali competenze come viene remunerato un consigliere?

R. Le aziende hanno diversi modi di impostare gli emolumenti. In alcuni casi si stabiliscono dei fee annuali a cui si sommano riconoscimenti per ogni singola partecipazione al consiglio. In altri casi c'è solo un gettone di presenza per ogni consiglio. Rare sono viceversa in Italia le attribuzioni di partecipazioni azionarie, cosa che negli Stati Uniti avviene nel 50% delle società. Ma anche qui, qualcosa si sta muovendo.

D. Quali sono le richieste dei vostri clienti?

R. Di trovare manager capaci di portare valore aggiunto nel consiglio d'amministrazione e di travasare nel board idee e competenze.

D. In cifre cosa si porta a casa un consigliere?

R. La retribuzione ovviamente varia molto, in funzione della società e del profilo individuale. Ma volendo semplificare negli Usa la media è di 90 mila dollari all'anno, stock option incluse. Mentre in Italia le cifre sono molto inferiori: circa la metà. Bisogna peraltro tenere presente che un consigliere può sedere in diversi board e svolgere contemporaneamente altre attività manageriali. (riproduzione riservata)

D. Quali?

R. Il consigliere deve essere in grado di valutare i piani strategici, di dare impulso e fornire



Francesco Santulin