

CEO CERCASI Teatro alla Scala, EssilorLuxottica e Sky Italia si sono rivolte ai cacciatori di teste per selezionare l'amministratore ideale. Con il digitale cambiano i profili richiesti, ma anche la loro ricerca

L'ora dei tech-hunter

di **Francesco Bertolino**

Teatro alla Scala, EssilorLuxottica, Sky Italia: che cosa hanno in comune il tempio della lirica italiana, il colosso dell'occhialeria e la piattaforma tv via satellite? Sono tutte società in cerca di amministratore e tutte si sono affidate a un head hunter per trovarlo. «Ai cacciatori di teste ci si rivolge in tre circostanze», osserva Marco Valerio Morelli, presidente di Assoconsult, «quando c'è un cambiamento del vertice aziendale, se serve discontinuità manageriale per crescere in nuovi mercati o in caso di abbandono di manager chiave per individuare un successore». I tre esempi coprono l'intera casistica del cosiddetto executive search.



Francesco Buquicchio

Così il cda della Scala ha incaricato Egon Zehnder (società svizzera guidata in Italia da Francesco Buquicchio) di stilare una rosa di candidati al ruolo di sovrintendente se, come pare possibile dopo la polemica sui fondi dell'Arabia Saudita, Alexander Pereira non verrà riconfermato. EssilorLuxottica si è invece rivolta a Russell Reynolds ed Eric & Partners per trovare un ceo gradito alle due anime, italiana e

CHI VA A CACCIA DI TESTE IN ITALIA
Fatturato in milioni di euro delle maggiori società di headhunting. Ultimo bilancio disponibile

Egon Zehnder	25,9
Spencer Stuart	21,2
Korn Ferry *	20,5
Key2people**	16,9
Russell Reynolds	5,7
Eric Salmon	3,6
Heidrick & Struggles	3,2

*Include i ricavi di Hay Group **Include Intermedia Selection

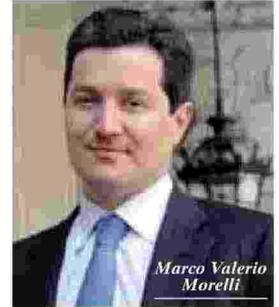
GRAFICA MF MILANO FINANZA

francese, dell'azienda superando lo stallo sulla governance. Dopo la promozione di Andrea Zappia a ceo per l'Europa Continentale, infine, Sky Italia ha dato mandato a Heidrick & Struggles di trovare entro l'estate un ad con esperienza nelle tlc in previsione del lancio in Italia del servizio telefonico. E, secondo quanto risulta a *MF-Milano Finanza*, in pole position ci sarebbe l'attuale numero uno di Fastweb, Alberto Calcagno. «Negli ultimi anni il settore delle risorse umane ha incrementato il peso specifico all'interno del management consulting», spiega Morelli. «In particolare, il comparto dell'executive search fattura intorno a 160 milioni, poco rispetto ad altri mercati europei, ma va considerato il ridotto numero di aziende medie e grandi in Italia». A ciò si aggiunge anche la scarsa propensione al ricambio

manageriale anche nelle quotato a Piazza Affari. Secondo un report di un'altra società internazionale di headhunting, l'americana Spencer Stuart (scelta da Mediobanca per stilare la lista per il cda Generali), negli ultimi cinque anni il tasso di rotazione medio annuo dei consiglieri in Italia è stato del 17%. Alcuni fattori lasciano però pensare che il ricambio possa accelerare nei prossimi anni. Da un lato, la discrasia fra propensione all'export delle imprese italiane e scarsa internazionalizzazione dei cda (solo 10% dei membri del board è straniero) dovrebbe portare all'ingresso di manager con esperienza all'estero. Dall'altro, la rivoluzione tecnologica richiede competenze nuove che difficilmente le aziende hanno già all'interno. Se per esempio la visita di Mark Zuckerberg ad Agordo dovesse preludere a

una collaborazione nella realtà aumentata fra Facebook ed EssilorLuxottica, il big dell'occhialeria potrebbe aver bisogno di profili manageriali innovativi. «Occorrono le persone giuste per costruire il Dna digitale di un'organizzazione e serve tempo per eliminare i vecchi sistemi e integrare l'innovazione a ogni livello», rimarca Morelli. «Servono manager con profili globali, capaci di guidare la crescita delle aziende sui mercati internazionali, con un legame ai risultati di medio-lungo periodo». La trasformazione tecnologica

ve search impiegano in media 3,6 settimane per presentare una short list di candidati, 7,9 per completare l'incarico.



Marco Valerio Morelli

Nel rendere più semplice la presentazione di candidature, tuttavia, strumenti come LinkedIn hanno anche reso più complesso individuare nella messe di domande il profilo giusto. Perciò molti headhunter stanno investendo su tecnologie in grado di accelerare il processo di scrematura, in particolare su soluzioni di intelligenza artificiale in grado di abbinare curricula e competenze ricercate. Il mercato del Hr tech è in forte crescita (secondo le stime di In-Recruiting, nel 2018 ha generato un volume d'affari superiore al miliardo di euro) tanto da far temere per la sopravvivenza stessa dell'headhunting. Ai cacciatori di teste, conclude però Morelli, «resta un ruolo strategico: a valle capire le figure necessarie, a monte aiutare i clienti a fare la scelta giusta». (riproduzione riservata)



Alberto Calcagno

coinvolge però anche le stesse società di headhunting: gli strumenti di caccia stanno evolvendo rapidamente. In particolare, le prime fasi della ricerca sono state modificate dall'avvento del digitale: in rete è possibile reperire con facilità una gran mole di informazioni su potenziali candidati. Il processo di selezione ne risulta accelerato: in Italia le società di execu-

