

Risorse umane. Vale 60 milioni il mercato dell'head hunting È Milano l'Eldorado dei cacciatori di talenti

Bruno Perini
 MILANO

Una volta i top manager delle grandi banche venivano selezionati a Mediobanca, mentre quelli dei grandi gruppi venivano prescelti dalle grandi famiglie del capitalismo italiano. Oggi qualcosa è cambiato, e le grandi società di head hunter (letteralmente, cacciatori di teste) cominciano a fare sentire il loro peso, come avviene nei Paesi anglosassoni.

La loro capitale in Italia è Milano, ma se si guarda alla top six non si trova una società italiana. La made in Italy più temuta per la sua aggressività e capacità di competere con i big si chiama Key 2 People, guidata da Francesco Benvenuti e da Daniela Bollino; per il resto si tratta di società americane o europee. Egon Zehnder, Spencer Stuart, Korn/Ferry, Heidrick & Struggles, Eric Salmon & Partners, Russel Reynolds fatturano nell'executive search circa 60 milioni di euro e costituiscono una sorta di enclave con una fortissima barriera all'entrata.

In termini di fatturato la prima è Egon Zehnder, che ha chiuso il 2007 con 20 milioni di euro. Fondata nel 1964 da Egon Zehnder, che ora vive a Zurigo, la società è guidata in Italia da Nicola Gavazzi.

Si dice che sia l'unica società che fa brand identity e, come conferma l'amministratore delegato, è l'unica a chiedere un fee fisso. «I nostri onorari - dice Nicola Gavazzi - non sono legati agli stipendi: è una delle nostre caratteristiche. Inoltre abbiamo una politica che ci distingue dagli altri: non prendiamo mai consulenti dalla concorrenza».

Al secondo posto c'è Spencer Stuart, il cui amministratore delegato è Pierluigi Fattori. «Il fatturato di Spencer Stuart nel 2007, considerando il fatto che l'esercizio si chiude il 30 settembre di ogni anno - spiega lo stesso Fattori - è stato superiore ai 17,5 milioni. Nei primi sei mesi del nuovo esercizio abbiamo registrato un trend di crescita vicino al 30%. Un settore fondamentale per Spencer Stuart è l'attività svolta per le società a partecipazione statale, sia nell'area dell'executive search che nella ricerca dei consiglieri indipendenti, compresa la valutazione del board».

Korn/Ferry fattura invece, sul suolo italiano, una decina di milioni di euro. «Siamo molto forti - spiega l'amministratore delegato, Alberto Amaglio - nella valutazione del management». Non risulta, almeno in Italia, che i top manager vengano scelti dai cacciatori di teste. Come mai? «Que-

sto settore funziona in modo trasparente soltanto nei Paesi anglosassoni, dove è normale rivolgersi agli head hunter nell'executive search - spiega Amaglio -. In Italia quando le dieci principali banche hanno cambiato amministratore delegato non si sono certo rivolte alle società di head hunter». Amaglio ha qualcosa da dire anche a proposito della esclusività di Egon Zehnder in materia di fee: «La maggior parte delle società utilizza la formula retainer fisso e adeguamento finale a una percentuale dello stipendio - normalmente un terzo - al momento dell'avvenuta assunzione, in modo da ottenere una vera condivisione del rischio con il cliente».

Maurizia Villa, unica donna in Italia a guidare una società di head hunter, è managing partner di Heidrick & Struggles. Dai suoi colleghi maschi, che ne apprezzano lo charme, è considerata una lady di ferro. «Tratti distintivi della nostra società? Ce ne sono tanti - spiega -. In particolare, Heidrick & Struggles, come Korn/Ferry, è l'unica quotata in Borsa, al Nasdaq di New York». Il fatturato italiano di Heidrick & Struggles è di 8 milioni di euro. Il network internazionale è molto accreditato nel mondo del private equity; il mercato principale è quello dell'ex-

cutive search, ma la società guidata da Maurizia Villa non disdegna l'intermedio: «Chi dice che cerca solo amministratori delegati non dice la verità», commenta secca la signora Villa.

Se si vuole uscire per un attimo dagli ambienti ovattati delle società di head hunter, bisogna telefonare alla Russel Reynolds, dove al posto della solita voce asettica della segreteria telefonica si può ascoltare la magica voce di Jimi Hendrix accompagnata dalla altrettanto magica chitarra elettrica. È stato Drew Keith, amministratore delegato della società, a volere che si incroci il mito del rock ogni volta che si telefoni alla Russel Reynolds. Drew Keith non ha difficoltà a dichiarare il fatturato: 5 milioni di euro. «La cosa più difficile nel nostro settore - dice - è distinguersi: conta molto il rapporto di fiducia. Inoltre, siamo l'unica società di head hunter che lavora anche sul no profit».

La più piccola delle grandi e la più grande delle piccole. Massimo Milletti, amministratore delegato di Eric Salmon, definisce così la sua società, l'unica europea in mezzo a tante americane. In realtà Eric Salmon fattura la stessa cifra di Russel Reynolds: 5 milioni di euro. È considerata una specie di costola di Egon Zehnder: il suo fondatore era infatti partner di Egon Zehnder quando ha deciso di fondare la società.



Egon Zehnder. Nicola Gavazzi, alla guida in Italia



Korn/Ferry. L'amministratore delegato in Italia, Alberto Amaglio



Heidrick & Struggles. Maurizia Villa, al vertice in Italia

«Abbiamo una politica che ci distingue: non prendiamo consulenti dalla concorrenza»

«Questo comparto funziona in maniera trasparente soltanto nei Paesi anglosassoni»

«Chi afferma di cercare sul mercato soltanto amministratori delegati non dice la verità»