

## **Gli imprenditori si affidano sempre più all'executive search**

Con la crisi, anche il mercato dei cacciatori di teste si è fermato dopo aver vissuto un boom. Ma le Pmi italiane sono già un buon cliente, come spiega Giuseppe Campellone di Cornerstone Italia

La professione del cacciatore di teste ha molto in comune con la ricerca di personale (per esempio, è soggetta alla medesima normativa), ma ne differisce sostanzialmente perché nel primo caso le persone da individuare sono di alto profilo e le posizioni da occupare sono dirigenziali o manageriali.

E' il mercato dell'executive search, un settore che ha vissuto negli scorsi anni un vero boom, caratterizzato dal fiorire del business e del numero di operatori. Ma poi è arrivata la crisi. Ne abbiamo parlato con Giuseppe Campellone, managing partner di Cornerstone Italia, la filiale romana (inaugurata di recente) di Cornerstone International Group, un network internazionale che si occupa da circa mezzo secolo di recruiting e di consulenza in ambito risorse umane. Campellone proviene, come gli altri membri della nuova sede italiana, da una lunga esperienza sul campo e quindi ha il "polso" della situazione nel nostro Paese.

### **Qual è la situazione del mercato dell'executive search, dopo la frenata iniziata già nel 2008?**

Dopo due anni boom, con crescita a due cifre, i telefoni hanno smesso di squillare mentre le mail si riempiono di curricula, di provenienza soprattutto bancaria e finanziaria. I budget 2008 sono diventati carta straccia. I dati pubblicati dall'AESC (Association of executive search consultants, di fatto l'associazione professionale internazionale, ndr) hanno registrato un calo del settore del 6,3% nel terzo trimestre 2008 su quello precedente. Il punto di caduta maggiore è l'Europa.

Già nel 2008 si prevedeva per il 2009 una diminuzione del business del 30% e la situazione resterà pesante fino a metà 2010. L'arretramento è a livello internazionale, a parte alcune eccezioni come il Sudamerica.

### **Quali sono le peculiarità del mercato italiano?**

Un Paese come l'Italia, strutturalmente incentrato sulla piccola impresa, è caratterizzato da una scarsa cultura e presenza manageriale. Se vogliamo riprendere a crescere e competere efficacemente nello scenario internazionale dobbiamo capire che imprenditori e manager hanno ruoli ben distinti ma complementari e indispensabili. Bisogna utilizzare meglio le competenze di tutti i manager in generale e ancor più quelle dei tanti manager che oggi vengono espulsi dalle aziende a 45-50 anni e hanno difficoltà di ricollocazione.

### **Come si comportano le Pmi, si affidano a società specializzate o preferiscono fare da sole?**

Dagli anni Novanta ad oggi la percentuale media delle Pmi sul totale dei clienti che si è rivolta a strutture di executive search è cresciuta passando dal 15% al 40%. Le aziende interessate al fenomeno sono per lo più di piccole e media dimensione, a prevalente gestione imprenditoriale, diffuse su tutto il territorio italiano e appartenenti a diversi settori industriali ma tutte incentrate su beni di alta qualità. L'imprenditore quindi rappresenta ormai un cliente sempre più esigente per l'head hunter, consapevole che per raggiungere profili di qualità i canali informali di contatto non bastano più.

### **Per quali motivi ci si affida agli specialisti?**

Le piccole e medie imprese si rivolgono agli esperti di executive search per trovare il professionista più adatto alle loro necessità. Alla base ci sono esigenze di riorganizzazione interna, ma soprattutto di internazionalizzazione ed apertura di filiali e sedi estere per acquisire nuovi mercati. C'è l'esigenza da parte delle aziende di avere figure professionali già testate e in grado di dare subito un contributo importante agli obiettivi prefissati. Le professioni più ricercate nel panorama italiano delle Pmi sono direttori generali, direttori commerciali, operation manager.