



Osservatorio Formazione

Tendenze In parlamento una proposta che introduce aiuti fiscali alle Pmi

Manager a tempo Soluzione per fare un salto di qualità

Tocchio (Tim): «È una prospettiva che piace agli istituti di credito»
Il cambio di guida, infatti, favorisce la conferma degli affidamenti

DI FABIO SAVELLI

Piccole imprese e manager «a tempo». Una contraddizione in termini per l'Italia delle oltre quattro milioni e mezzo di aziende con meno di 250 dipendenti i cui ruoli di comando si tramandano spesso per via ereditaria?

Il concetto sociologico di «familismo amorale» declinato in termini economici per descrivere la tendenza dei padri a delegare ai figli la gestione dell'impresa di famiglia — salvo poi ripensarci quando il cosiddetto passaggio generazionale diventa più complicato del previsto — come si concilia con la formula del *temporary management*? Vale a dire la possibilità per gli imprenditori di potersi avvalere di un dirigente a progetto, che — forte delle sue competenze — è in grado di gestire delicati passaggi aziendali, eventuale cambiamenti di struttura societaria, *spin off*.

I *player* di questo mercato vengono spesso erroneamente considerati «cacciatori di te-

ste». In realtà «siamo società di consulenza per supportare attività operative», dice Cesare Tocchio, amministratore delegato di Tim (Tim transition management).

La politica

Il tentativo di sintesi forse più adeguato tra due mondi apparentemente così distanti è il disegno di legge elaborato dalla deputata del Pd, Alessia Mosca (e co-firmato da Giulia-

no Cazzola, Pdl) per incentivare il *temporary management* tra i Piccoli, con una riduzione del 50 per cento ai fini Ires e l'esenzione totale dal pagamento degli oneri contributivi per il manager neo-assunto. Per ora — nonostante desiderata bipartisan — è in attesa di essere messo in discussione alla commissione Lavoro alla Camera.

Angelo Vergani, fondatore di Contract Manager (in «por-

tafolgio» quasi 10 mila *executive*) è scettico sul connubio *temporary management* - piccole imprese: «non hanno la dimensione giusta per sopportarne i costi. Noi, ad esempio, lavoriamo abitualmente per aziende oltre i 20 milioni di euro di fatturato all'anno».

Maurizio Quarta, managing partner di Temporary Management & Capital Advisors sembra più possibilista «a patto che ci sia il consenso

di tutti i soci e ci siano delle deleghe chiare».

Al netto delle opinioni, spesso l'assist ai manager a tempo lo forniscono le banche: «molte decidono di prolungare gli affidamenti se vedono un cambio di gestione — dice Tocchio (Tim) —. Anche perché spesso la prima cosa che fa un *temporary manager* è ricercare fonti di finanziamento e potenziali investitori tra i fondi di *private equity*».

Il mercato

Calcolare il giro d'affari del settore è esercizio complicato, come testimonia Franco Cavalli, vice-presidente di Atema, l'associazione il cui fine è lo sviluppo del *temporary management*: «non ci sono numeri esaustivi, perché c'è tutto il mondo disintermediato composto dalle centinaia di aziende che cercano *top manager* attraverso canali diversi e si affidano alle forme contrattuali più disparate, come la partita Iva o il contratto a progetto».

Ecco perché Atema ha lanciato poco tempo fa un siste-

ma di qualificazione, capace di valutare in termini scientifici i requisiti che deve avere un manager in affitto. Eppure con la crisi non del tutto alle spalle, la leva per crescere dovrebbe essere la capacità d'innovazione, attraverso governance illuminate capaci di leggere il cambiamento.

Dopo la crisi

Ed è proprio partendo da qui, dalla crisi che da Wall Street si è trasferita all'economia reale, anche il *temporary management* ha sperimentato una rivoluzione epocale: «ormai anche le aziende hanno cicli di permanenza molto più corti — dice Guido Tarizzo, amministratore delegato di Eim Italia (Executive Interim Management) — ed è diventato impossibile pianificare delle attività su base pluriennale». E così in un mercato del lavoro di nicchia, come quello *executive*, accusato di essere auto-referenziale e poco aperto alle nuove leve, si sta formando una generazione di over 40 che vede nella condizione di manager a tempo «la possibilità di fare carriera», spiega Tarizzo. E il passaggio successivo è quello intrapreso da Andrea Nisi, il primo commercialista *on demand* in Italia: «non più solo lavoro da studio — dice — ma anche all'interno delle aziende, perché i dottori commercialisti non hanno solo competenze in materia di fisco, ma possono essere utili anche nel controllo di gestione».



Imago Economica



Imago Economica

Bipartisan Alessia Mosca del Pd e Giuliano Cazzola (Pdl): un proposta di legge per introdurre sgravi fiscali al *temporary management*

Con Marchesi si impara a guidare un ristorante

Il 90 per cento della ristorazione aziendale italiana è esternalizzata. Per questo c'è sempre più l'esigenza di formare figure professionali che sappiano unire ad un solido *know-how* enogastronomico, capacità manageriali necessarie a gestire un'impresa. Nella Reggia di Colorno (Parma), nella Food Valley italiana, la scuola internazionale di cucina Alma, di cui è rettore Gualtiero Marchesi, prepara i grandi cuochi del futuro con il corso «Manager della ristorazione», al via da settembre. L'insegnamento, della durata di 9 mesi, è pensato per chi lavora con percorsi didattici sulla legislazione della ristorazione, la

cultura del prodotto fino al marketing e orientamento al cliente. «L'esempio è la più alta forma di insegnamento», spiega il direttore del corso Emanuele Gnemmi. L'accademia del gusto ha saputo creare un sistema formativo unico, in sinergia con le più aziende del più importante distretto alimentare italiano, catene alberghiere e aziende che operano nella ristorazione collettiva come la Camst. Previsti uscite didattiche nelle più significative realtà imprenditoriali e due mesi di stage finale. Costo: 7 mila euro.

BA. MILL.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA