

El resuelve crisis

QMT hace su negocio facilitando directivos interinos a empresas en proceso de cambio o transición.

ABEL NÚÑEZ

abel@recoletos.es

Prestigio, experiencia directiva, conocimientos especializados, independencia... Son algunas de las cualidades que cumplen los gestores que tiene en cartera la empresa **Q Management de Transición (QMT)**, que creó en Barcelona en 2001 el holandés **Dirk Kremer**.

La compañía cumple dos funciones. Su misión principal es facilitar directivos o gestores con experiencia a compañías en crisis, en proceso de reestructuración "o que atraviesan una situación simplemente atípica", afirma Kremer. Entre las razones para acudir a esta fórmula, hay varias. "Hay casos, sobre todo tras fuertes recortes de personal, en los que las compañías caen en la cuenta de que necesitan un perfil de directivo concreto de forma temporal, pero que ahora no tienen", explica. O situaciones comprometidas en las que no "conviene quemar a uno de la casa". ¿Solución? Contratar a alguien de fuera para que lo haga.

UNA SALIDA PROFESIONAL

Indirectamente, QMT se ha convertido en empleador de muchos de esos directivos altamente cualificados que también han sido víctimas de despidos masivos, jubilaciones anticipadas... Personas que encuentran en el *interim manager* una salida profesional. Otra significativa parte de la treintena de especialistas que integran su base de especialistas "ha elegido esta forma de trabajo", apunta Kremer. "Están mentalizados de que es una etapa más de su trayectoria profesional, con sus ventajas e inconvenientes", aclara. QMT recibe más de cien solicitudes al año de directivos interesados en trabajar con ellos. Candidatos a los que exige experiencia y muy buenas referencias. Y ojo, porque se investigan todas.

QMT, que en 2003 facturó 600.000 euros, cobra entre 15.000 y 30.000 euros al mes a sus clientes. La duración media de los proyectos oscila entre seis meses y dos años. Sus servicios no se limitan a "ofrecerles varias personas que encajen con sus necesidades para que escojan al mejor; también hacemos un seguimiento junto con el cliente de la labor de ese ejecutivo y el grado de cumplimiento de las expectativas". Un equipo de la compañía apoya la labor de ese *interim manager*. Si se llega a la conclusión que no funciona, se le ofrece al cliente otro gestor de perfil similar o se rescinde el contrato.

QMT espera duplicar su facturación en 2004 a medida que este tipo de prácticas, muy extendidas en otros países de Europa, llegue a las compañías españolas. ■



Dirk Kremer,
fundador de
Q Management
de Transición.

FELIPE ALONSO