

# meta

insieme • attraverso • oltre

Editoriale

## “Click” sul consulente

**C**hi è e come opera oggi il consulente di management in Italia? Una ricerca Apco, condotta nel marzo 2006 su un campione di circa 500 consulenti (dei quali circa il 60% soci Apco) e disponibile sul sito [www.apcoitalia.it](http://www.apcoitalia.it), ci fornisce gli elementi di base.

Incontriamo un professionista “maturo”, nel 32% dei casi con un’età superiore a 55 anni e nel 9% inferiore a 35 anni, che vive in una città con più di 250mila abitanti (42%). Opera attraverso una piccola struttura di consulenza (con meno di quattro collaboratori nel 63% dei casi) con clienti di medio-piccola dimensione (con un volume d’affari inferiore a 50 milioni di euro nel 54% del campione). Si occupa di Organizzazione (66%), Strategia e general management (62%) e Amministrazione, finanza e controllo (39%), lavora prevalentemente a progetto (51%) e applica tariffe comprese tra i 500 e gli 800 euro al giorno (40%). È attento alla gestione del suo tempo: ne impegna poco più della metà (55%) in attività diretta sul cliente, mentre ne dedica il 30% alla promozione e alla gestione dello studio/società di consulenza e il 15% all’aggiornamento professionale. Ama leggere libri e riviste (93%), partecipare a convegni (82%) e a corsi di formazione a pagamento (60%) e non disprezza Internet come strumento di aggiornamento professionale (68%). Infine promuove se stesso partecipando ai convegni come relatore (40%), tenendo corsi per imprenditori e manager (38%) e pubblicando libri e articoli su riviste specializzate (28%).

Questo il profilo più diffuso, intermedio tra l’*individual* e il



*partner* di grandi società di consulenza. Il quadro che emerge si presta a diverse considerazioni. Forse sono cresciute le barriere all’ingresso nel mondo della professione se è vero che solo 8 consulenti su 100 hanno meno di 35 anni, sicché nella dimensione delle nostre strutture patiamo lo stesso nanismo che è comune a quello delle imprese clienti. Cresce l’età media del consulente

così come cresce quella dell’imprenditore che, secondo una recente indagine Merrill Lynch, nell’80% dei casi ha più di 50 anni. Il modello distributivo sul territorio coincide con quello della piccola e media impresa, preferendosi la città media come sede dello studio/società di consulenza (il 40% risiede in otto città italiane). La città è il luogo dove può svilupparsi con maggiore facilità un sistema di relazioni e di opportunità che favorisce lo sviluppo professionale e l’ampliamento del business. Considerata la dimensione media delle Pmi italiane, i clienti non sono di dimensioni molto piccole; sono clienti strutturati con bisogni in area organizzativa e general management. Il consulente si attrezza per generare valore: pur disponendo di esperienza, investe in formazione e presidia momenti formativi.

In Apco abbiamo colto nel tempo il ruolo del consulente come “agente di cambiamento”, “scudo o giavelotto”, sintesi quanto mai attuali per un professionista che, tra mille dilemmi, assetato di conoscenza e di soluzioni, vive il suo tempo, a fianco dell’impresa, da protagonista.

**Francesco D’Aprile**  
Presidente APCO  
[presidente@apcoitalia.it](mailto:presidente@apcoitalia.it)

II  
IN PROFONDITÀ DI FABIO DI STEFANO  
RIPENSARE I CONFINI  
DELLA PROFESSIONE

V

PARI E/O DISPARI  
A CURA DI BISSACCO, GALLI, SBORLINO  
CONSULENTI A CONFRONTO

VI

IRRIVERISCO  
A CURA DI MARCO GRANELLI  
CULTURA MANAGERIALE:  
IL FUTURO DEL CIBIONTE