

# meta

insieme • attraverso • oltre

Editoriale

## Il nostro paradosso

Ogni momento di crisi è una occasione di forte discontinuità che prelude a cambiamenti evolutivi. Si cambia verso il meglio, anche se nel cambiare qualcuno spesso si fa male.

Quando si pensa a tutto questo si concentra spesso l'attenzione verso ciò che accade nel mondo delle organizzazioni clienti: chiavi di lettura, analisi e metodologie su come uscirne, focalizzazioni su elementi sempre più immateriali per assumere posizioni competitive in quella che viene chiamata economia della conoscenza. L'attenzione rivolta verso le competenze; come individuarle, come acquisirle.

Il mondo della consulenza vive, in questo contesto, momenti di profondo ripensamento: la consapevolezza di presidiare l'offerta di un fattore produttivo strategico con metodologie e competenze si scontra in taluni casi con la latente diffidenza del sistema cliente verso l'effettivo valore prodotto. Di qui rimodulazione di priorità, riduzione degli investimenti, contrazione del mercato. Si realizza così un paradosso: se è vero che sul mercato la disponibilità di competenze è un fattore chiave di successo, l'offerta di competenze vive momenti di crisi.

Allora serve guardarci dentro, per cercare di capire un po' di più spaziando dalla verifica se ciò sia sempre vero, fino alla domanda se il mondo della consulenza sia, o sia percepito, come una risposta alla domanda di competenze, e di quali competenze, quindi all'esame di problemi diversi come i

modelli organizzativi, le tariffe, il turnover... È il momento di avvicinarsi a questo paradosso in modo disincantato. Consulenti individuali, come strutture di dimensioni medie e grandi, vivono questo momento di cambiamento operando nello stesso tempo su ambiti diversi: riorganizzazioni societarie, network, investimenti in nuove aree di competenze e nuovi percorsi formativi; politiche tariffarie e coinvolgimento in risultati, insieme a forme di comunicazione diverse dal passato, sono prime risposte comunque molto impegnative. Nelle situazioni più delicate singoli professionisti stanno affrontando questi momenti assumendo decisioni che investono scelte di vita più radicali.

Nella consapevolezza dell'esistenza di contesti di mercato e modelli organizzativi completamente diversi, abbiamo scelto di affrontare questo tema ponendo intorno allo stesso tavolo alcuni consulenti, rappresentanti di quattro sistemi di offerta diversi: una grande società di consulenza internazionale (Kpmg), una grande società di consulenza italiana (Coreconsulting), una boutique della consulenza di Bologna (Osa Consulting) e un *individual* (Fabio Magnani) di Montecatini Terme.

Nessun dio, nessuna ricetta: ma...

**Francesco D'Aprile**

*Presidente APCO*

[apco@apcoitalia.it](mailto:apco@apcoitalia.it)

NELLE PAGINE INTERNE

TAVOLA ROTONDA

**CONSULENZA: PERCORSI PARALLELI?**

Coordinata da Francesco Bogliari, direttore de *L'Impresa*

Con la partecipazione di:

Antonio Bigatti, partner Kpmg Advisory

Danilo Viviani, amministratore delegato Coreconsulting

Giancarlo Pifferi, amministratore Osa

Fabio Magnani, titolare Magnani Consulenze