



Il consulente di management, Italia 2015

Indagine promossa da APCO

Presentazione risultati

Assemblea dei soci APCO

Bologna, 24 aprile 2015 - Unaway Hotel Bologna-Fiera

L'indagine, struttura e tempistica

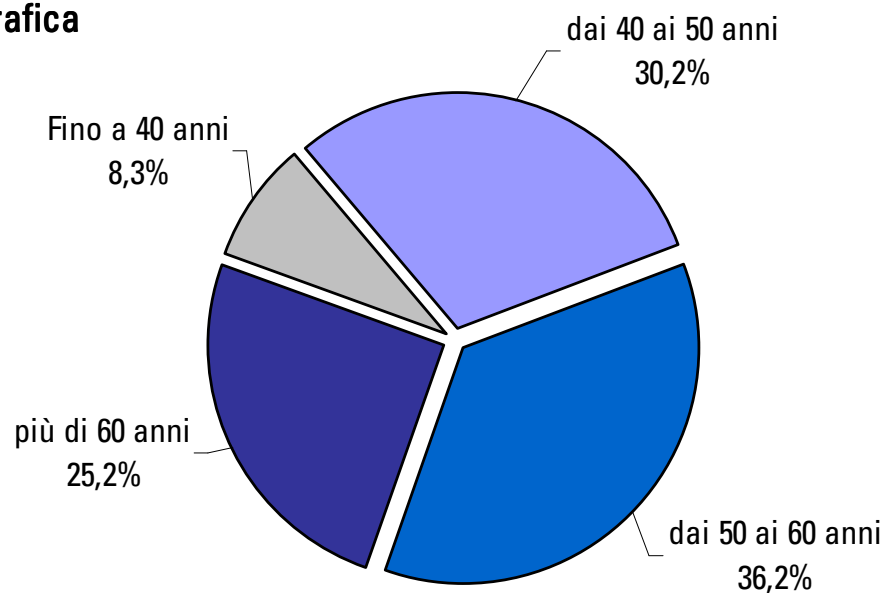
- Domande del questionario: **48**
- Questionari inviati: **1.831**
- Partecipanti all'indagine: **420** (red. 22,9%)
- Periodo indagine: **22/01 – 27/02 2015**
- Strumenti digitali: **Surveymonkey, Mailchimp**
- Realizzazione a cura di: **Carlo Baldassi CMC, Vladimiro Barocco CMC, Marco Zanon** aderente APCO

L'identikit del consulente

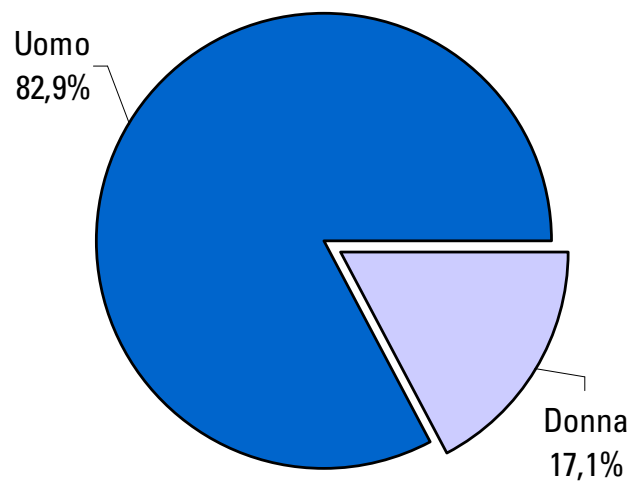
L'identikit del consulente

Il consulente di direzione è un professionista non giovane e uomo; più del 60% è over 50; gli over 60 sono il triplo degli under 40

Età anagrafica



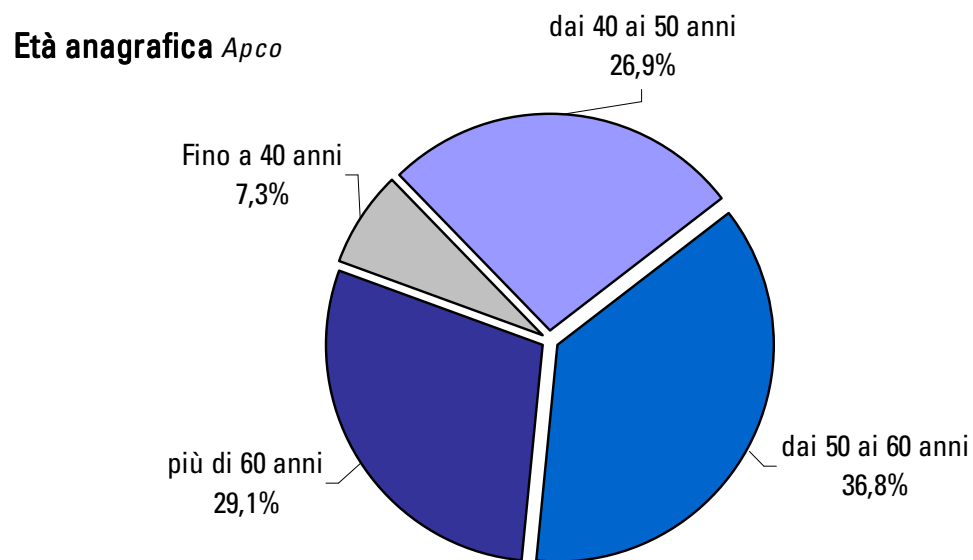
Genere



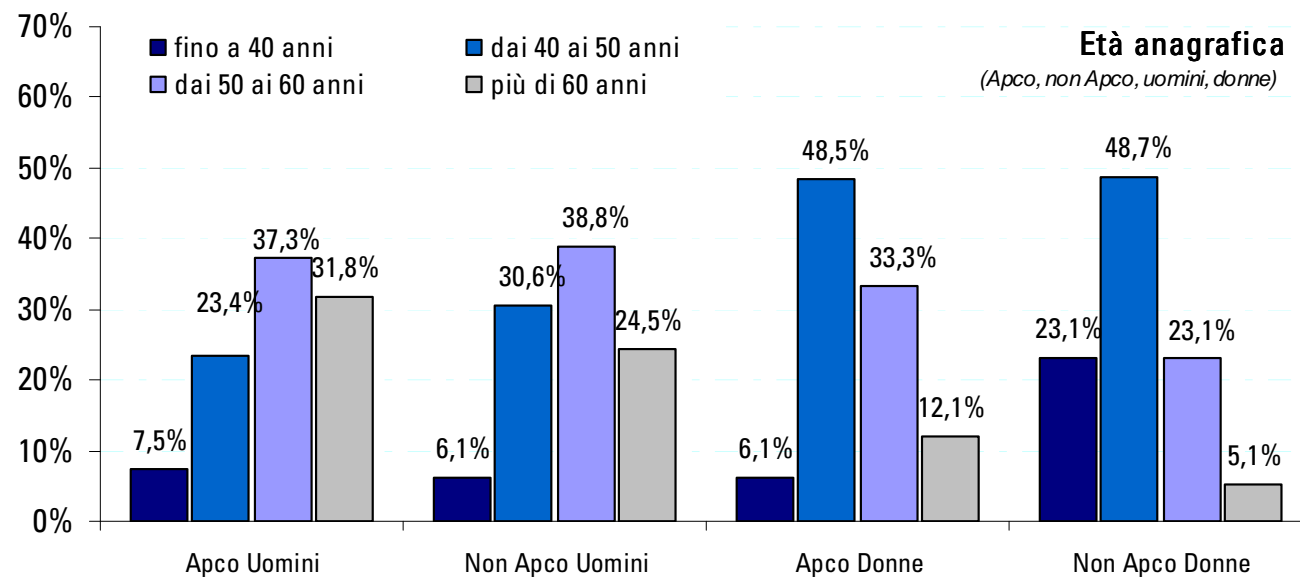
Le consulenti donna rappresentano il 17%

L'identikit del consulente

Il consulente APCO è mediamente più vecchio dei colleghi non iscritti ad APCO

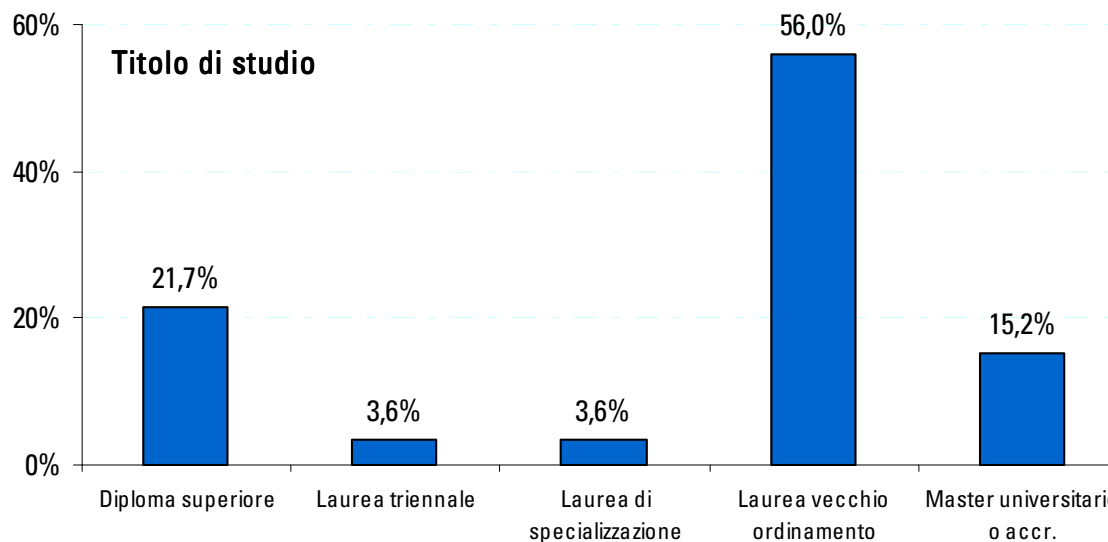


Le consulenti donna sono mediamente più giovani rispetto ai colleghi uomini

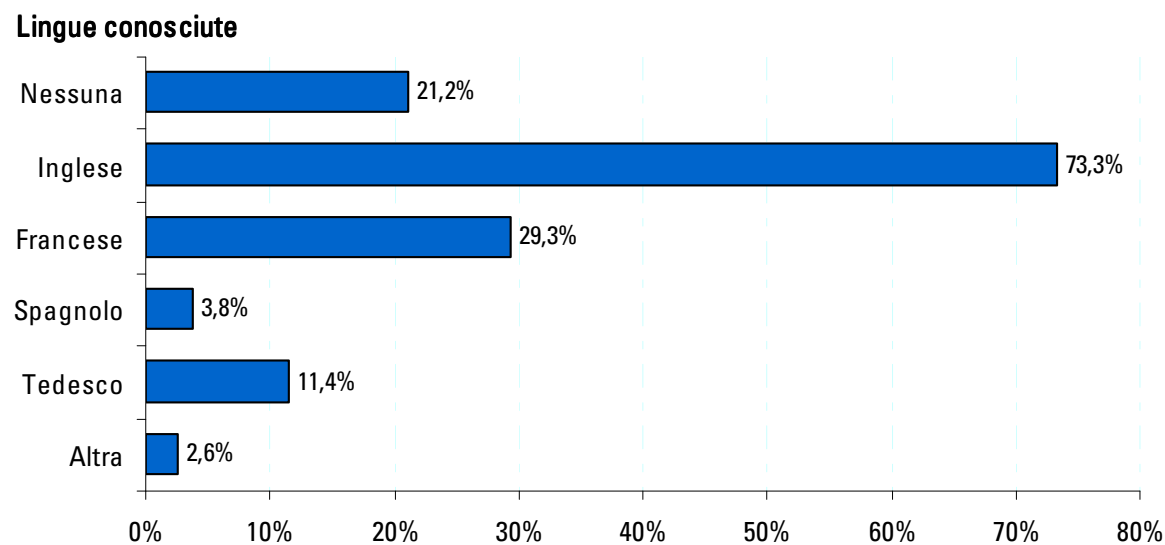


L'identikit del consulente

Il consulente ha un elevato grado di istruzione: 8 su 10 indicano di aver conseguito almeno la laurea



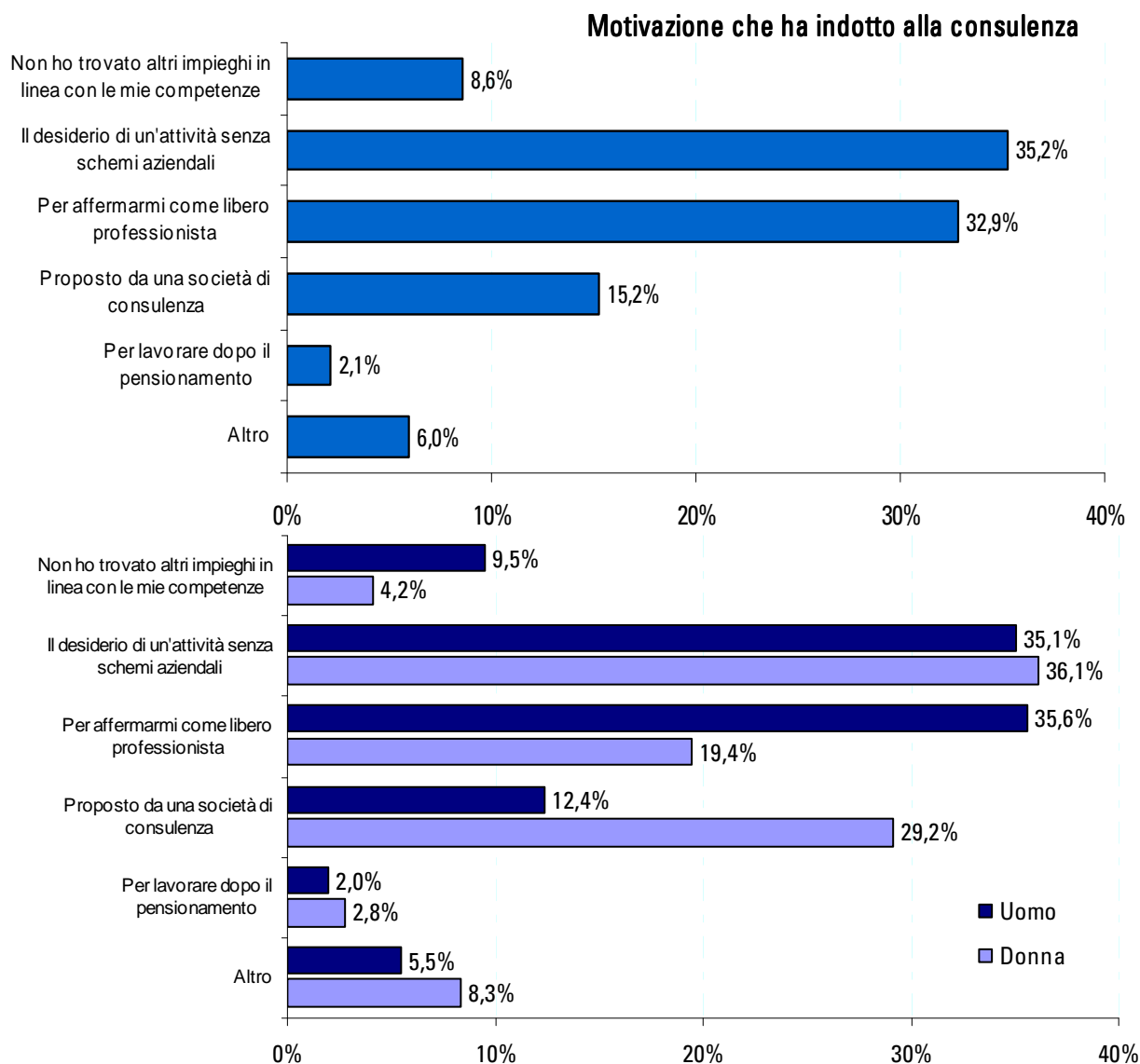
8 consulenti su 10 indicano di essere in grado di condurre una consulenza in lingua straniera



Motivazioni della scelta della consulenza

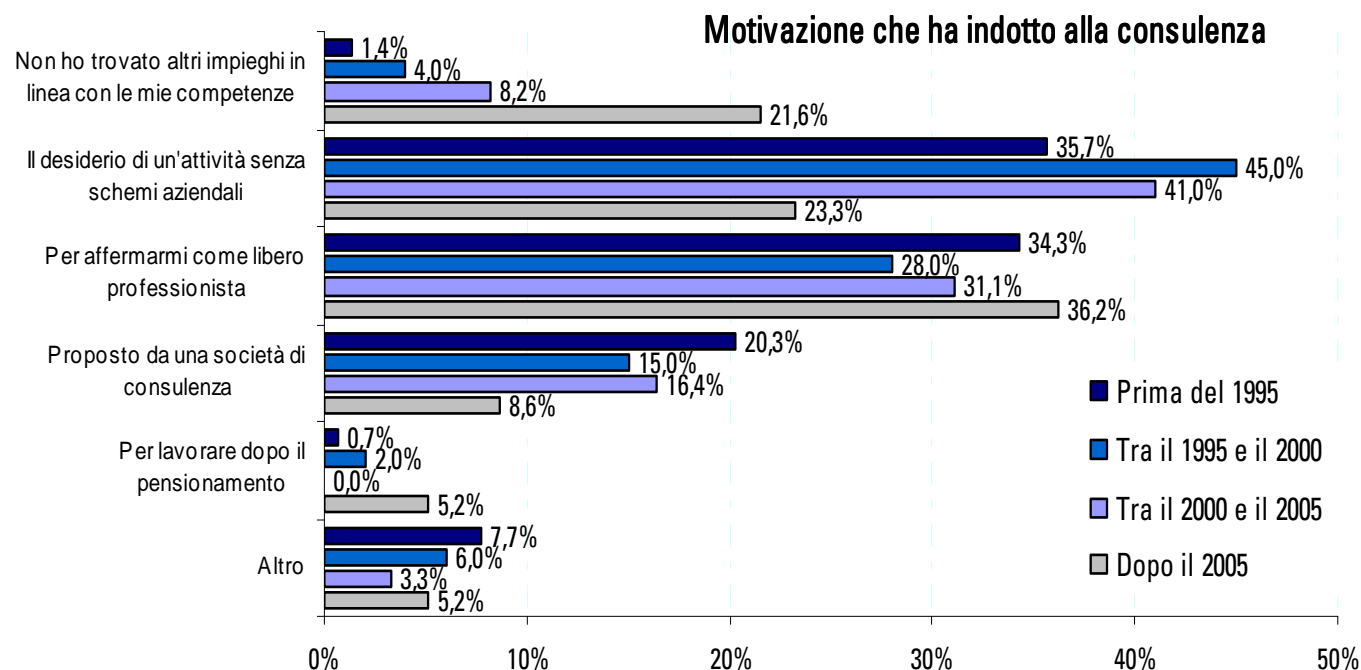
L'attività di consulente è legata soprattutto al desiderio di autonomia e libertà professionale

Per molte consulenti donna la scelta della consulenza come professione è venuta come risposta ad una proposta da parte di una società



Le motivazioni cambiano

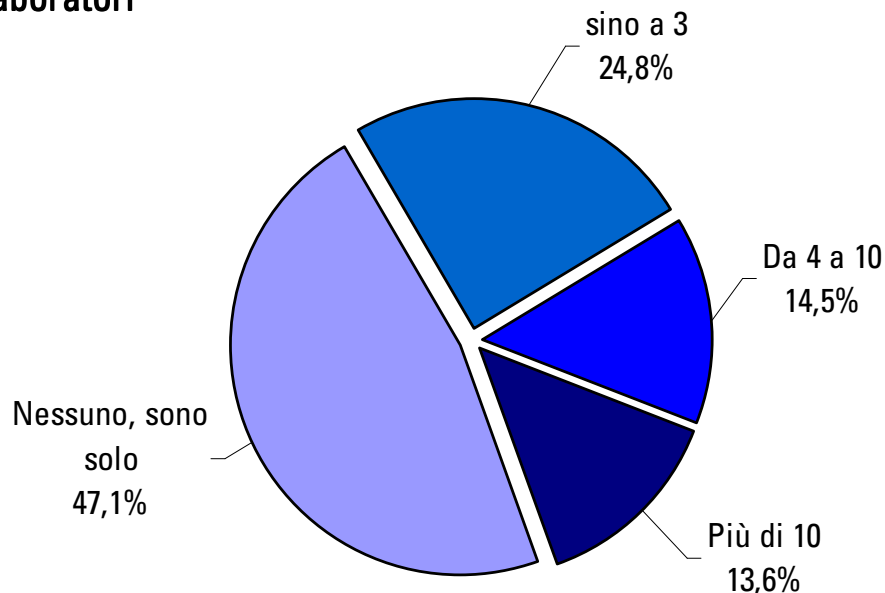
Per coloro che hanno iniziato l'attività dopo il 2005, si innalza la percentuale di chi è diventato consulente perché uscito dall'azienda non ha trovato altri impieghi in linea con la sua professionalità



Home Office – Small Office

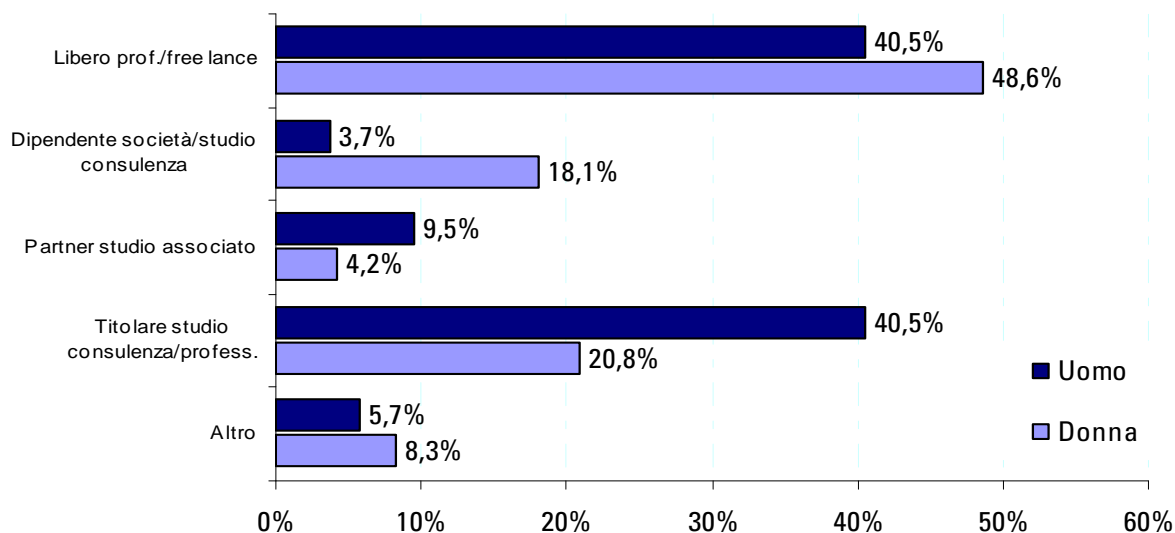
N.ro collaboratori

La maggior parte dei consulenti opera da solo o come one man company; meno del 30% collabora con società con più di 3 addetti



Il consulente conduce la sua attività soprattutto come free lance/libero professionista o come titolare di studio di consulenza; le consulenti donna tendono ad essere meno coinvolte nella proprietà o nella direzione dello studio

In che forma conduce la sua attività di consulenza?



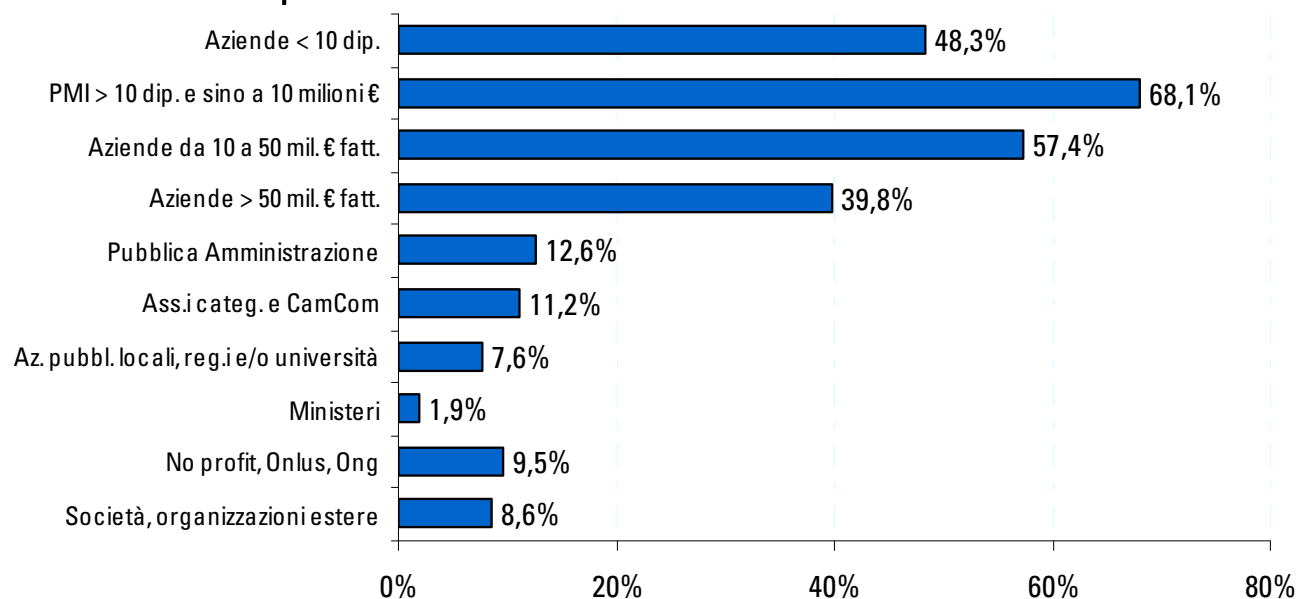
Attività professionale, compensi e tipologia di clientela

Compensi e dimensione aziende clienti

Le aziende con cui i consulenti dichiarano di lavorare di più sono soprattutto le PMI con più di 10 dipendenti e sino a 10 milioni di € di fatturato

Sono tuttavia le grandi aziende con più di 50 milioni di € di fatturato che, in proporzione, permettono di ottenere le commesse più remunerative

Il volume d'affari proviene da . . .



Domanda 11

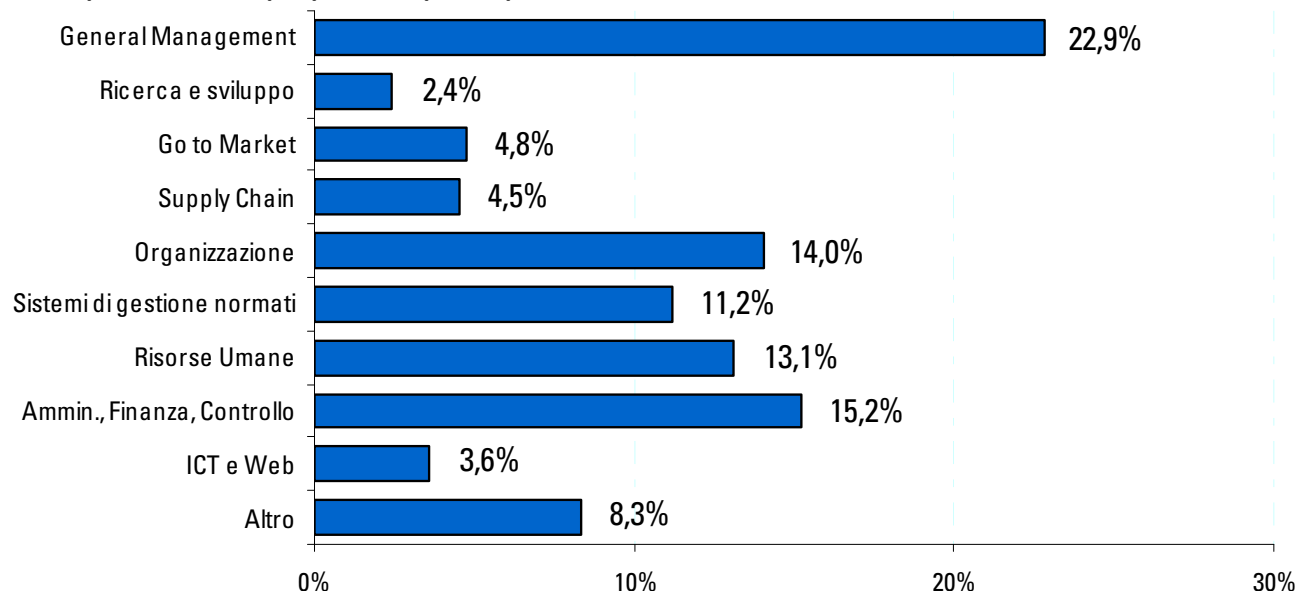
Il suo giro d'affari, in percentuale viene realizzato con

Opzioni	Media	Mediana	Moda
Aziende < 10 dip.	43,1%	30%	10%
PMI > 10 dip. e sino a 10 milioni €	42,6%	40%	20%
Aziende da 10 a 50 mil. € fatt.	34,9%	30%	20%
Aziende > 50 mil. € fatt.	48,6%	50%	50%
Pubblica Amministrazione	25,1%	10%	10%
N° rispondenti	420	420	420

Aree professionali prevalenti

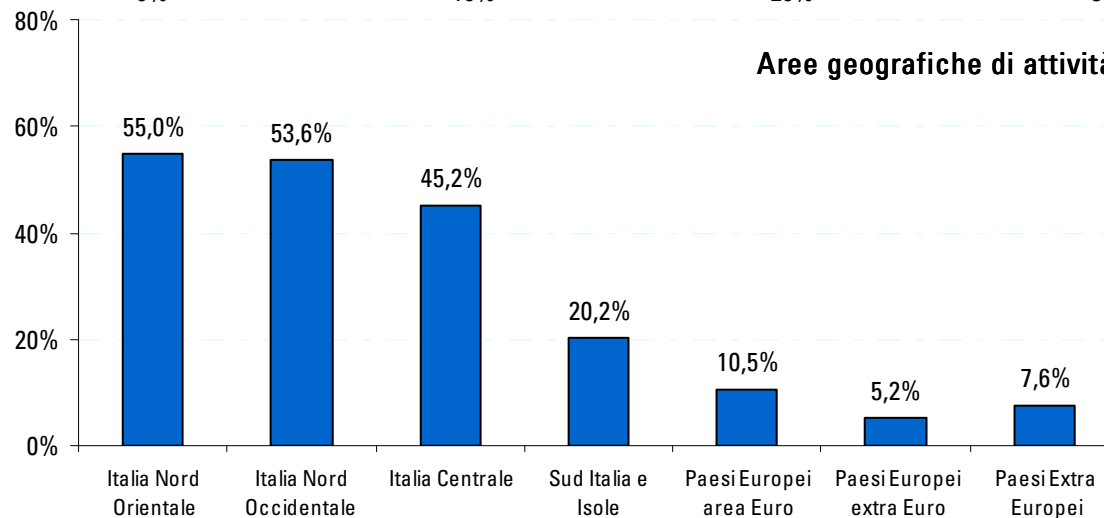
Gli intervistati indicano il General Management come prima area professionale di intervento presso la clientela, seguono le aree di amministrazione, finanza e controllo e l'organizzazione

Aree professionali proposte al primo posto



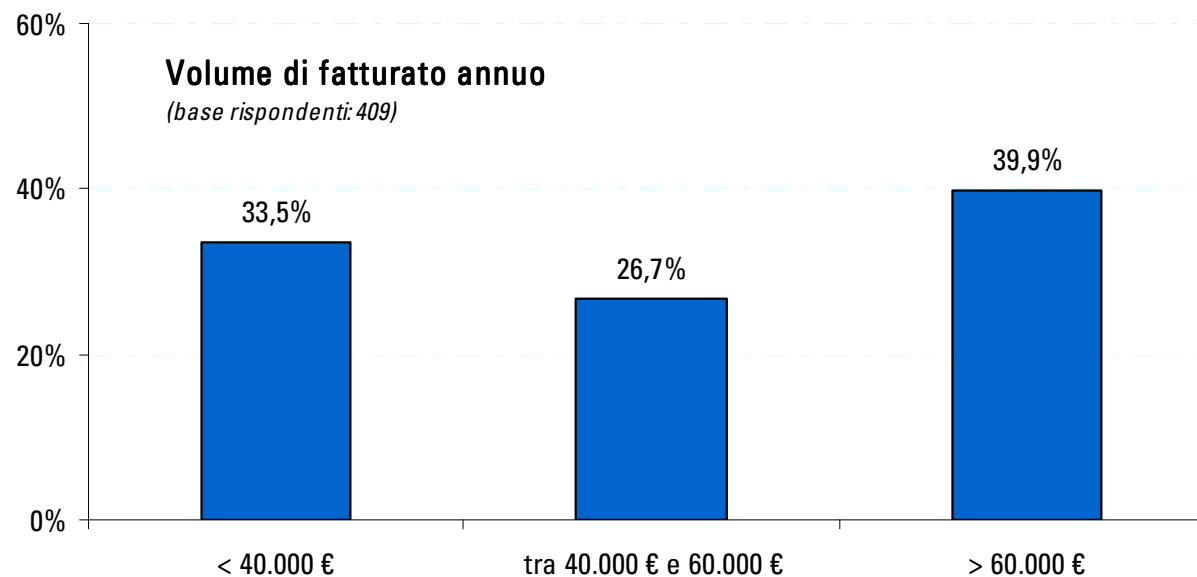
E' il Nord Italia l'area geografica in cui i consulenti operano con maggiore frequenza e in cui si trovano i loro clienti

Aree geografiche di attività

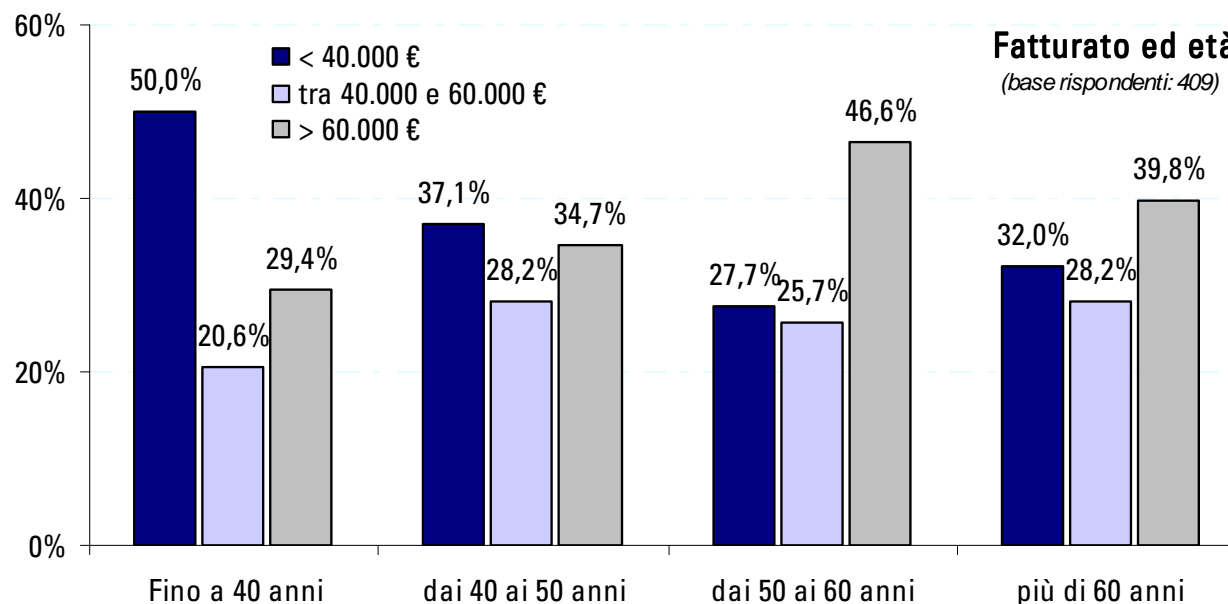


Fatturato annuo

**Quella del consulente,
 non può dirsi una
 professione ricca;
 anche se la
 maggioranza indica di
 realizzare compensi
 imponibili superiori ai
 60.000 €, vi è un terzo
 che indica di
 guadagnare meno di
 40.000 €/anno**



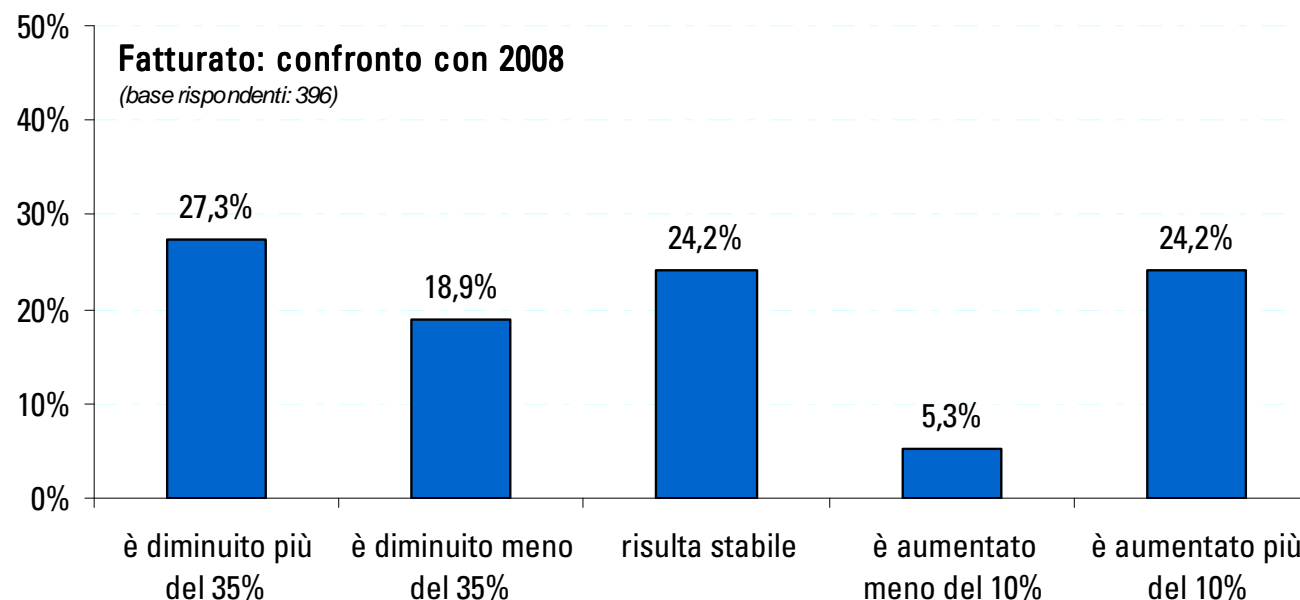
**I consulenti più
 giovani sono quelli che
 dichiarano di percepire
 minori guadagni;
 mentre guadagnano di
 più quelli tra i 50 e i 60
 anni**



Variazione fatturato 2008 - 2014

Nel confronto con il 2008, riferimento temporale di inizio della crisi economica, il 46,2% ha visto diminuire il proprio reddito; il 27,3% di oltre il 35%

Incrociando le risposte su andamento dei volumi e delle tariffe post 2008 emerge un quadro variegato, che apre a diverse interpretazioni sull'influenza della crisi sui redditi dei consulenti



Domanda 15

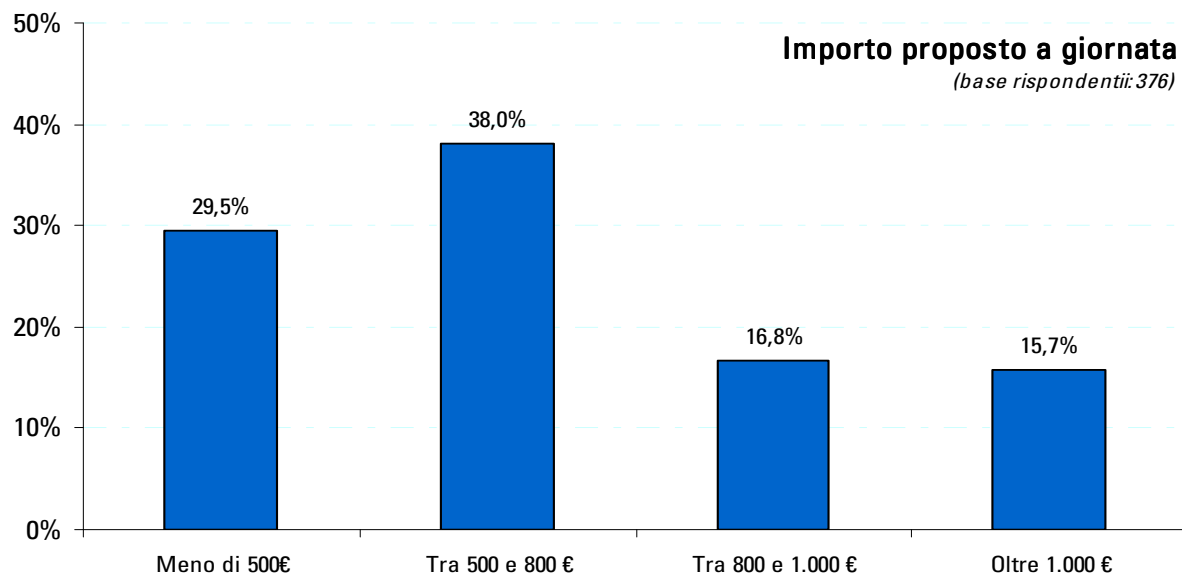
Rispetto al 2008, il suo giro d'affari annuo:

Opzioni	tariffe diminuite	tariffe stabilizzate	tariffe aumentate
è diminuito più del 35%	13,7%	11,5%	1,8%
è diminuito meno del 35%	7,6%	9,9%	1,5%
risulta stabile	4,6%	18,1%	1,8%
è aumentato meno del 10%	1,0%	2,5%	1,8%
è aumentato più del 10%	1,8%	10,9%	11,5%

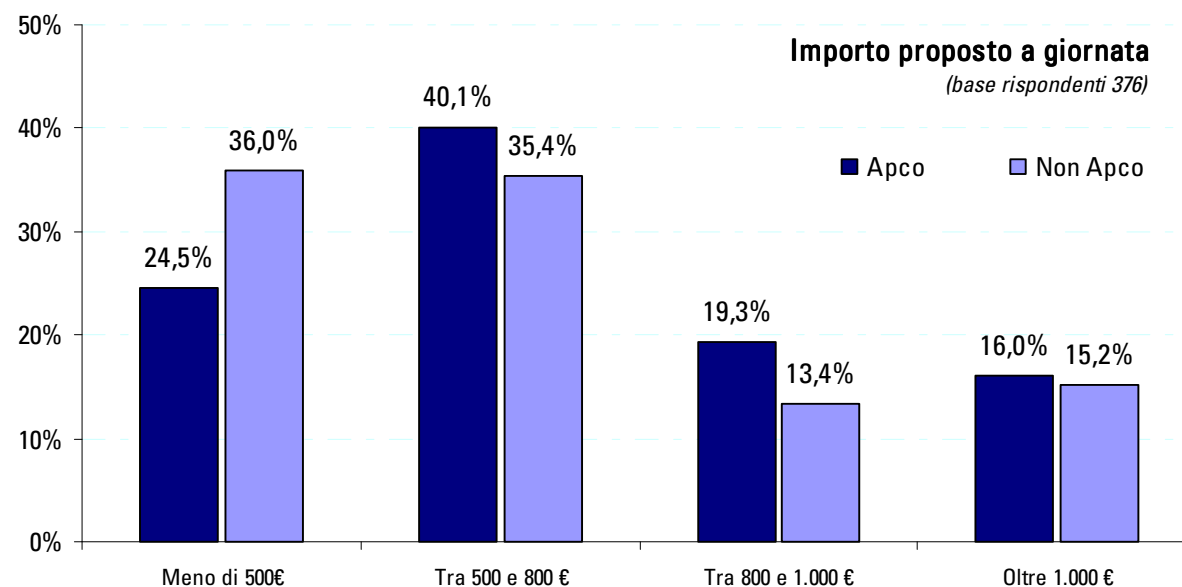
N.B. base rispondenti 393

Compensi giornalieri richiesti

**Se riferiti a giornata i
 compensi si attestano
 prevalentemente
 all'interno della classe
 500 – 800 €**

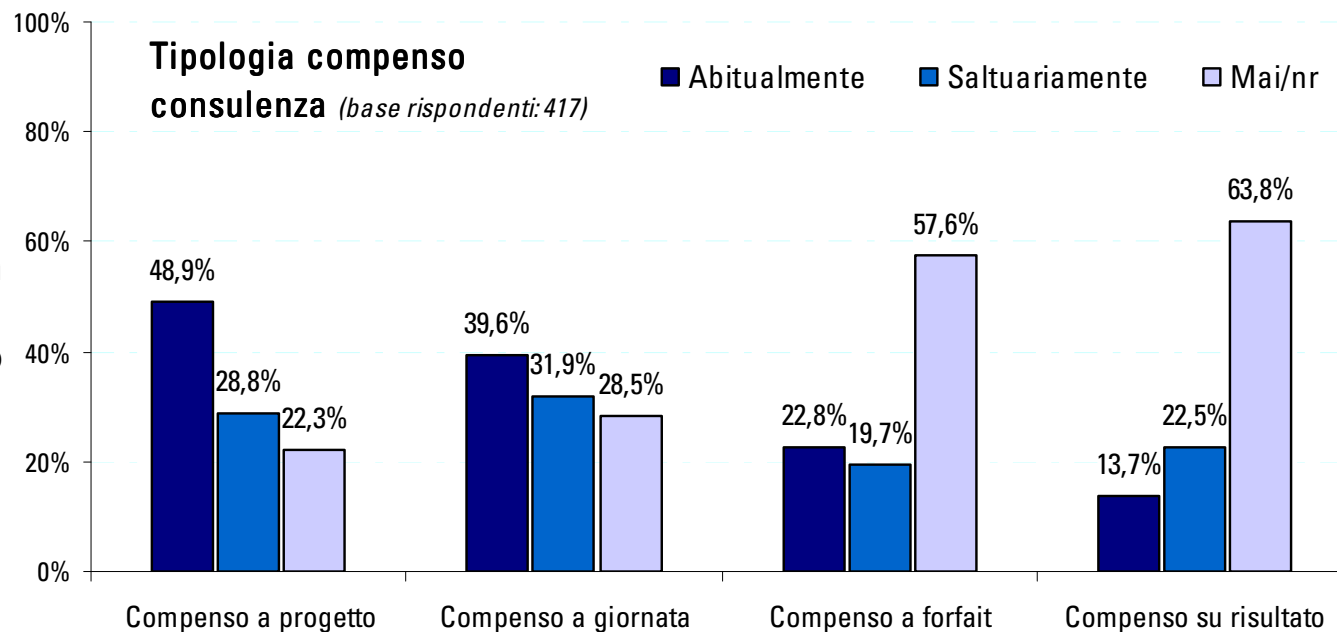


**I consulenti APCO
 riescono mediamente
 a proporre tariffe
 giornaliere più alte**



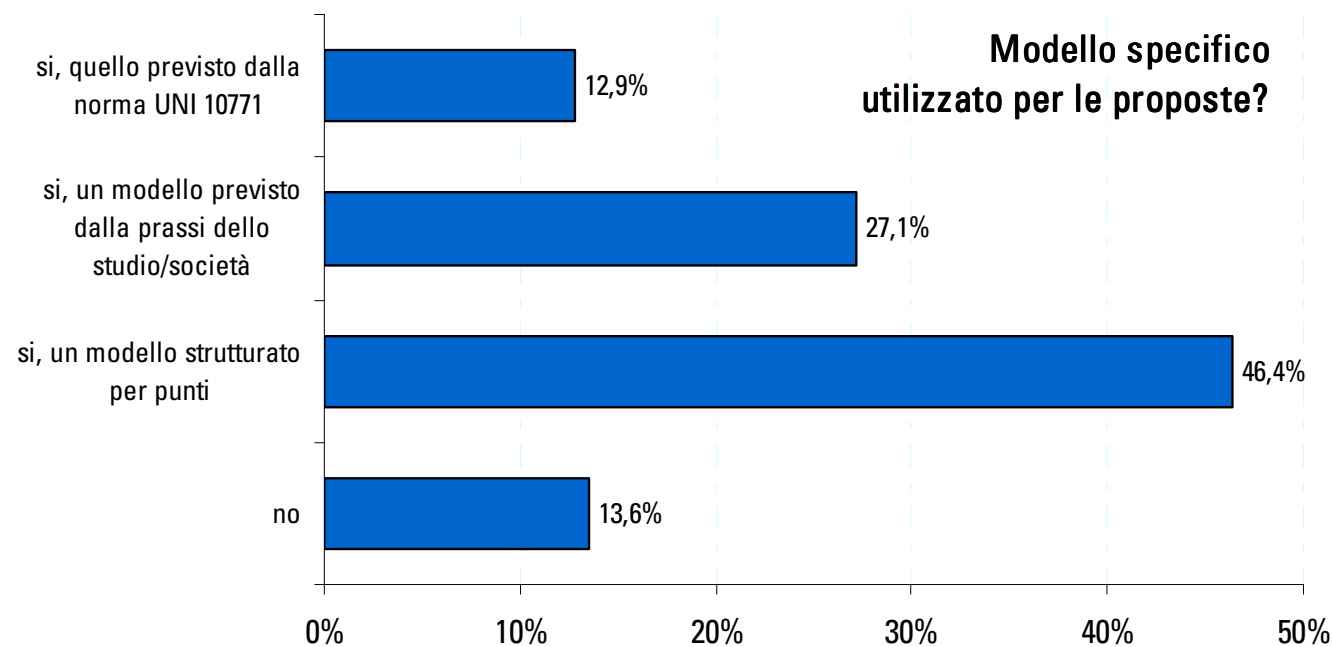
Tipologia compenso

**Nella consulenza
 viene proposto in
 prevalenza il
 compenso a progetto**



Modello utilizzato per le proposte

La minoranza degli intervistati indica di utilizzare il modello previsto dalla norma UNI, mentre la maggioranza utilizza un modello strutturato, ma non precodificato

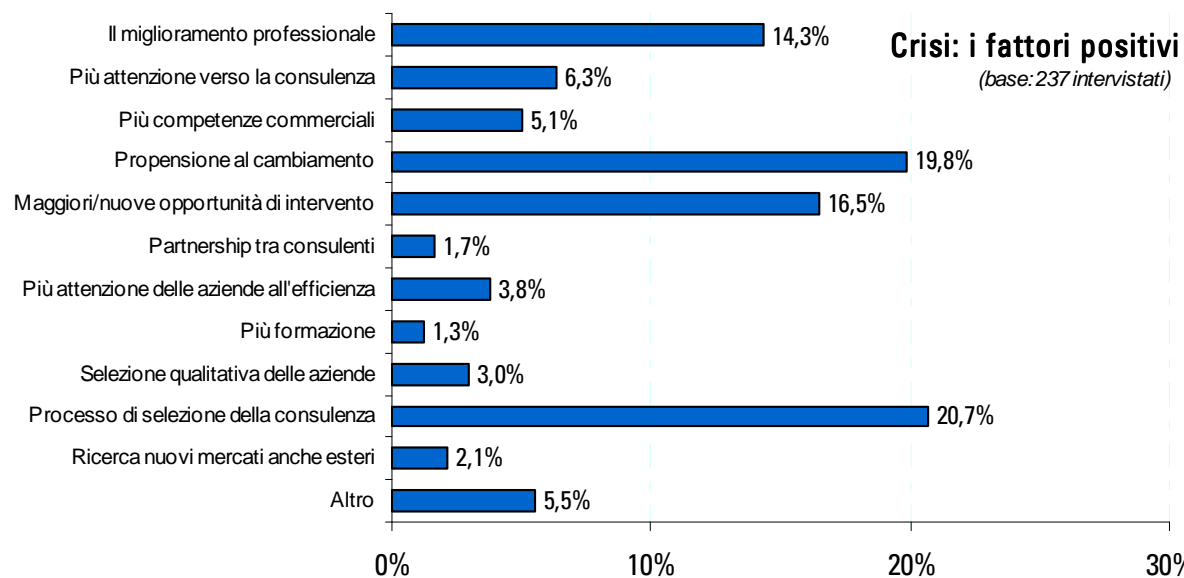
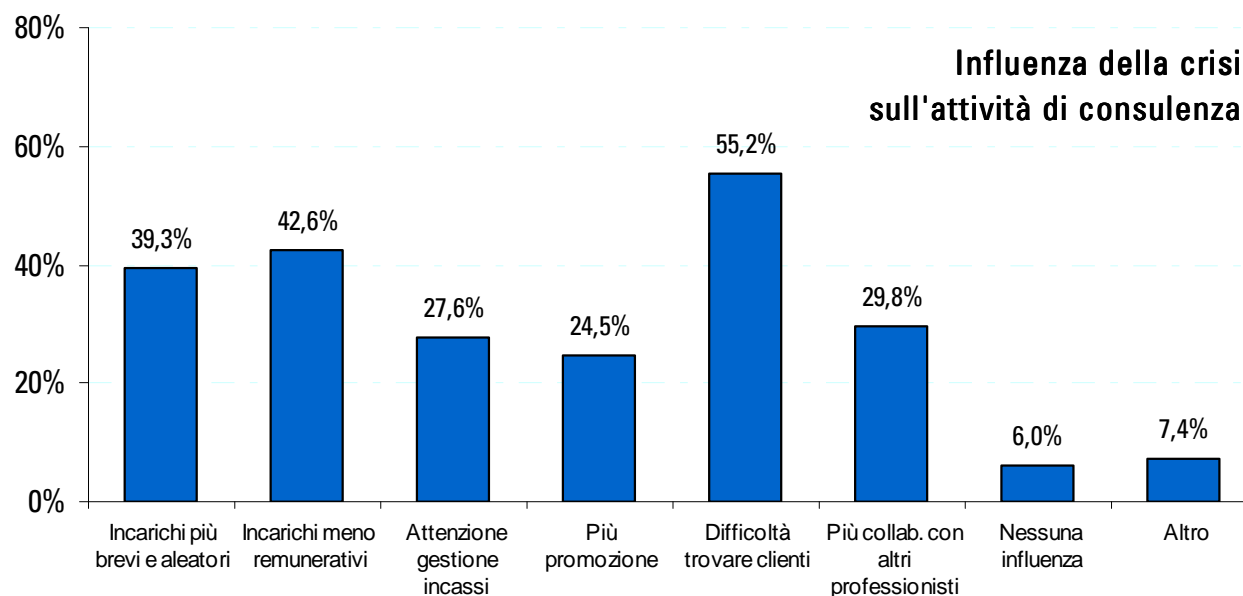


Opportunità e minacce per la consulenza

Opportunità e minacce per la consulenza

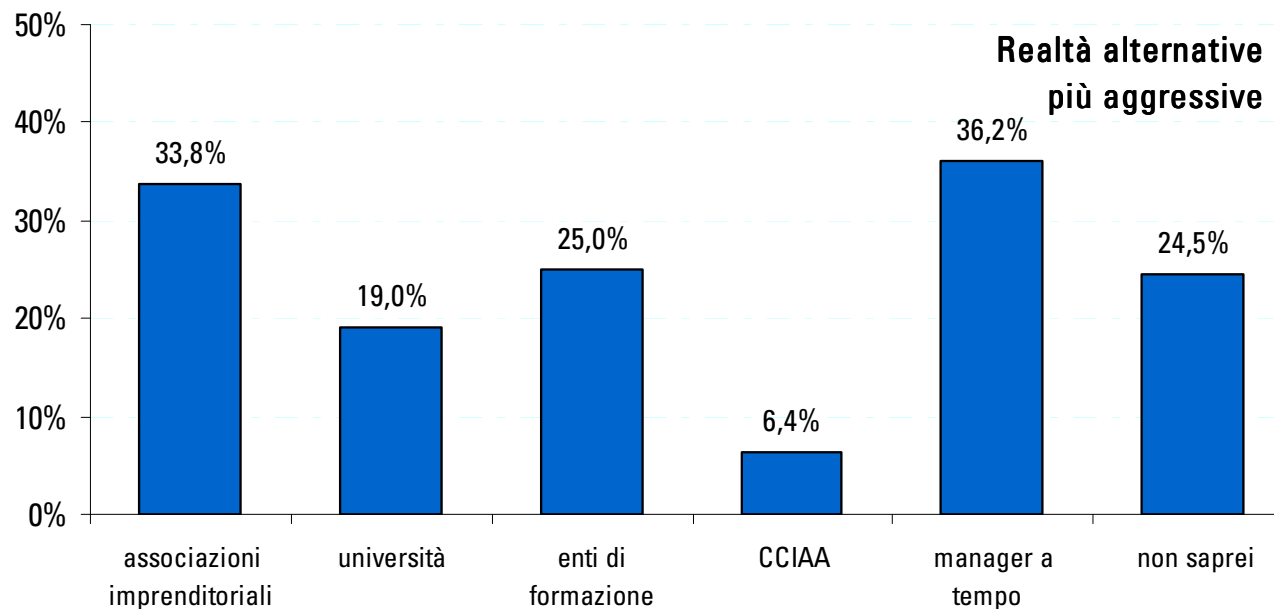
A partire dal 2008, la consulenza ha fatto i conti soprattutto con la maggior difficoltà di trovare clienti, con l'acquisizione di incarichi meno remunerativi e più brevi e aleatori

237 intervistati (56,4%) hanno indicato di trovare aspetti positivi nella crisi: in particolare favorirebbe un processo di selezione della consulenza e una generale propensione al cambiamento



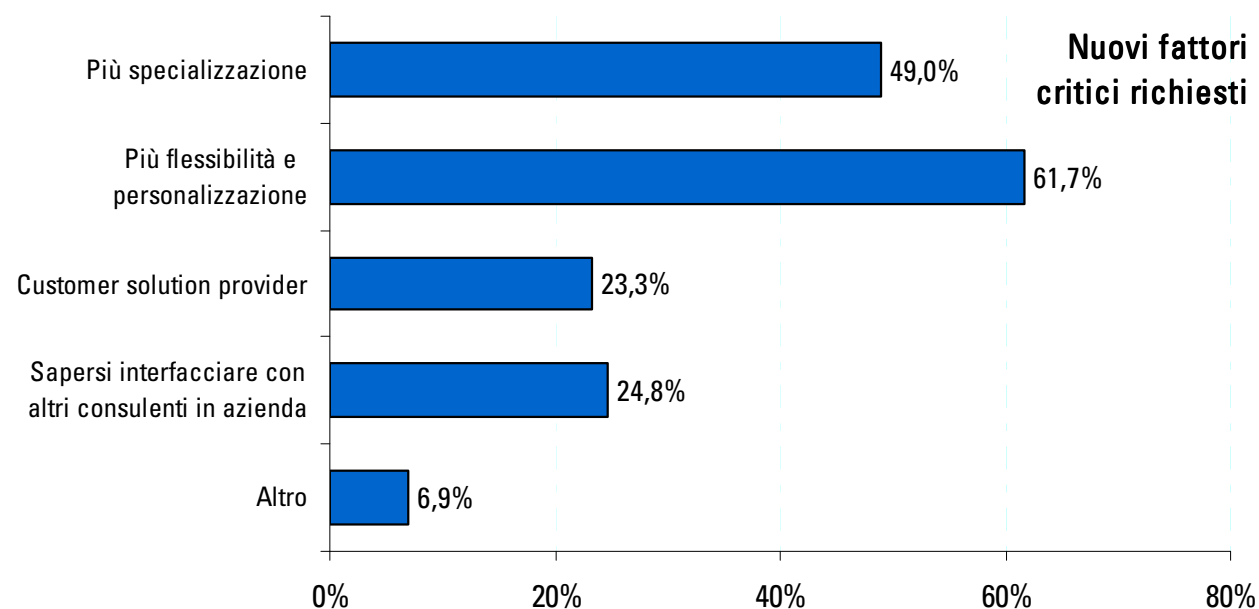
Opportunità e minacce per la consulenza

Manager a tempo e associazioni imprenditoriali sono i soggetti vissuti come principali concorrenti dai consulenti



Fattori critici emergenti

Maggiore flessibilità e personalizzazione dei servizi offerti rappresenta il nuovo principale fattore critico a cui il consulente viene chiamato a fare fronte

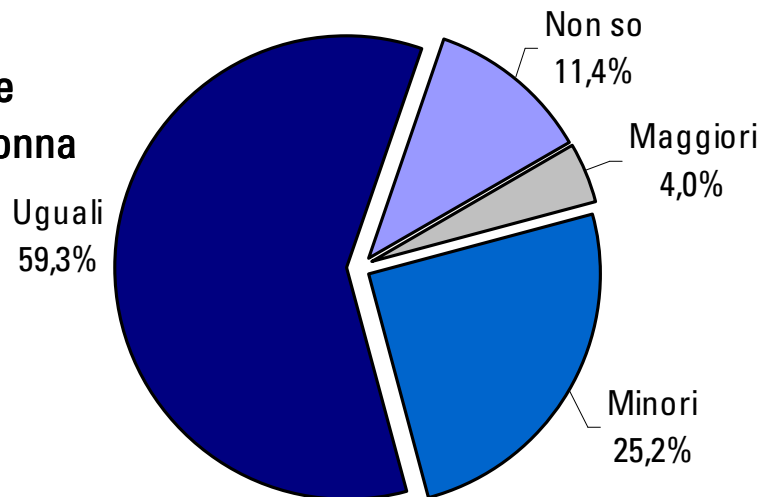


Professioniste donna e consulenza

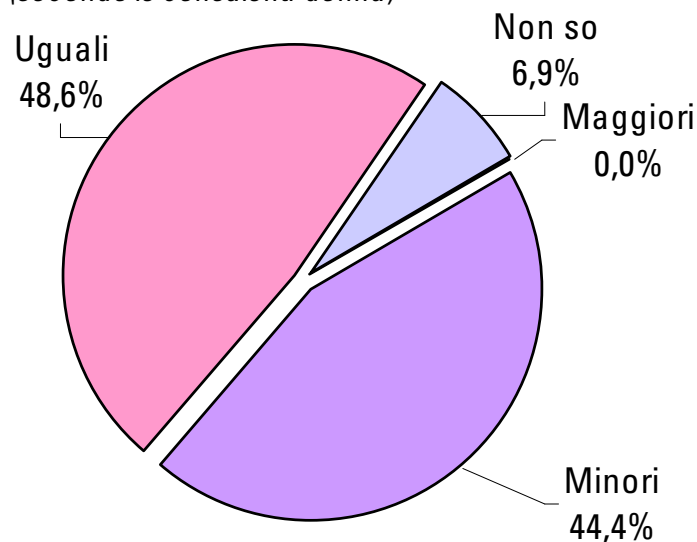
Professioniste donna e consulenza

La maggior parte degli intervistati ritiene che tra uomini e donne operanti nella consulenza non vi siano differenze in termini di opportunità professionali

Consulenza: opportunità per le professioniste donna
(rispetto agli uomini)



Consulenza: opportunità per le professioniste donna
(secondo le consulenti donna)

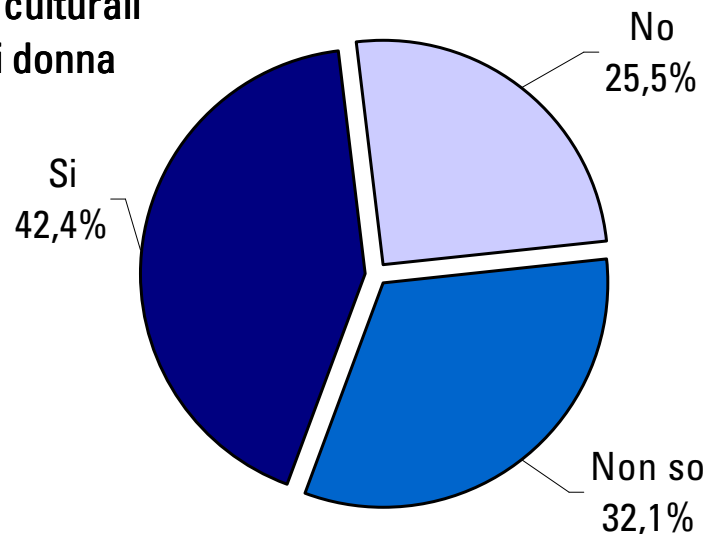


Tale percentuale si abbassa se vengono prese in considerazione solo le risposte delle consulenti donna

Professioniste donna e consulenza

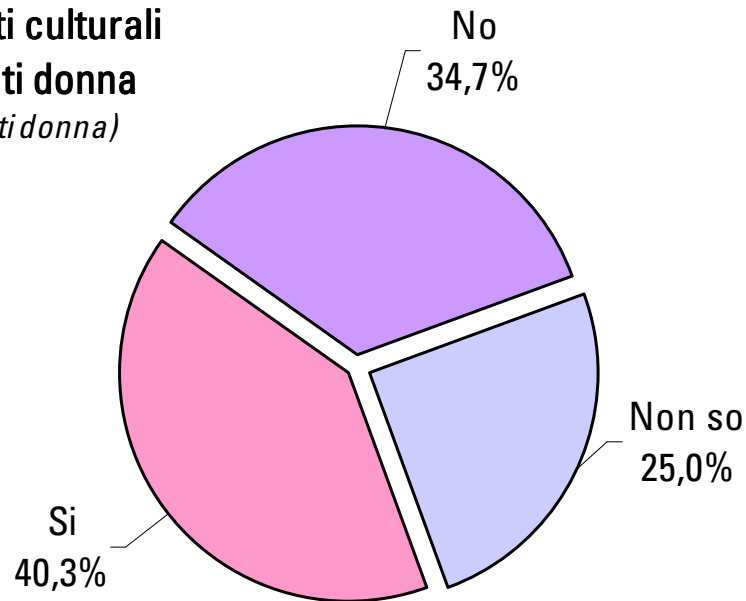
La maggior parte degli intervistati ritiene che siano in via di superamento i limiti culturali da parte delle aziende nella percezione delle consulenti donna

Superamento limiti culturali verso le consulenti donna



Questa percezione è condivisa anche dalla maggioranza delle donne intervistate

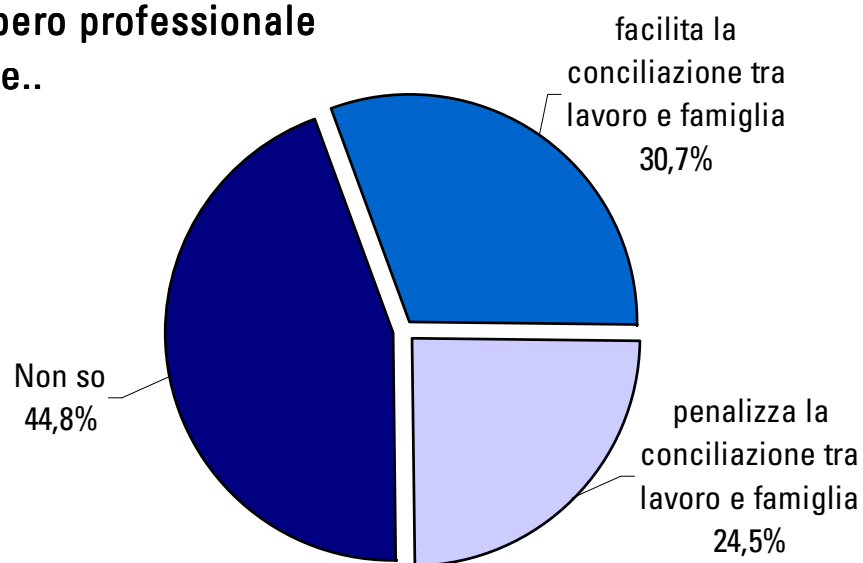
Superamento limiti culturali verso le consulenti donna
(secondo le consulenti donna)



Professioniste donna e consulenza

La maggior parte degli intervistati non sa se l'attività libero professionale faciliti o penalizzi la conciliazione tra lavoro e famiglia

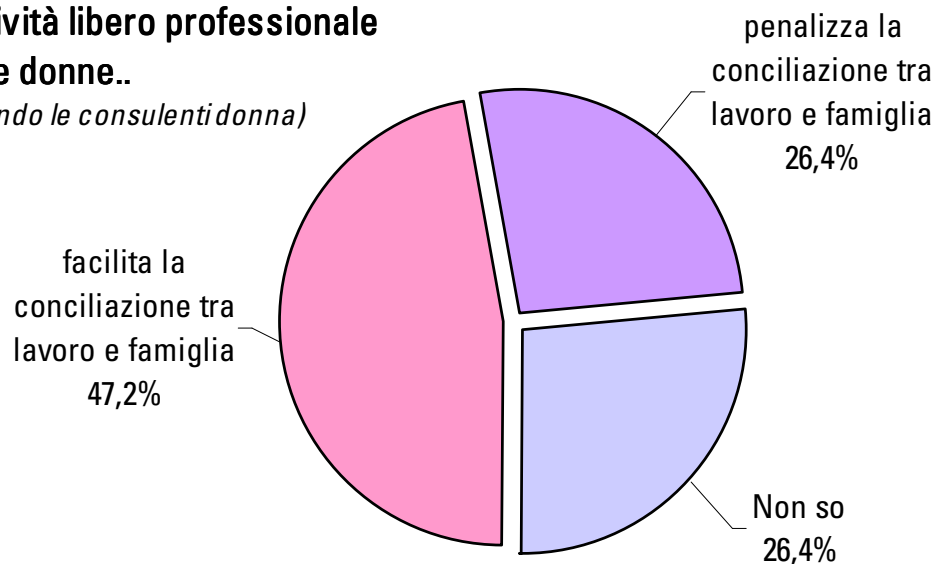
L'attività libero professionale per le donne..



Le consulenti intervistate, in prevalenza, indicano che tale attività faciliti la conciliazione tra lavoro e famiglia

L'attività libero professionale per le donne..

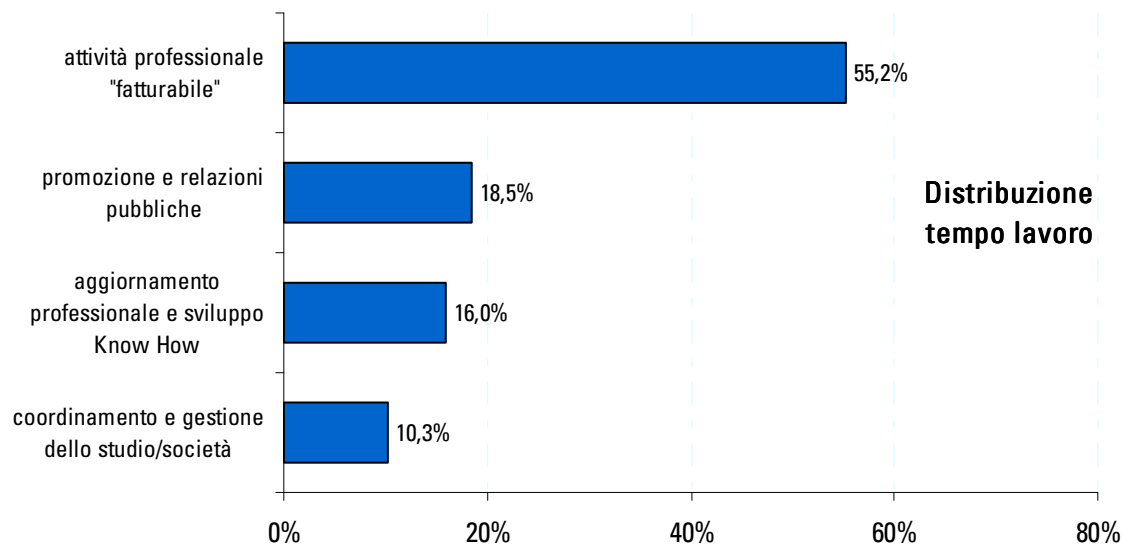
(secondo le consulenti donna)



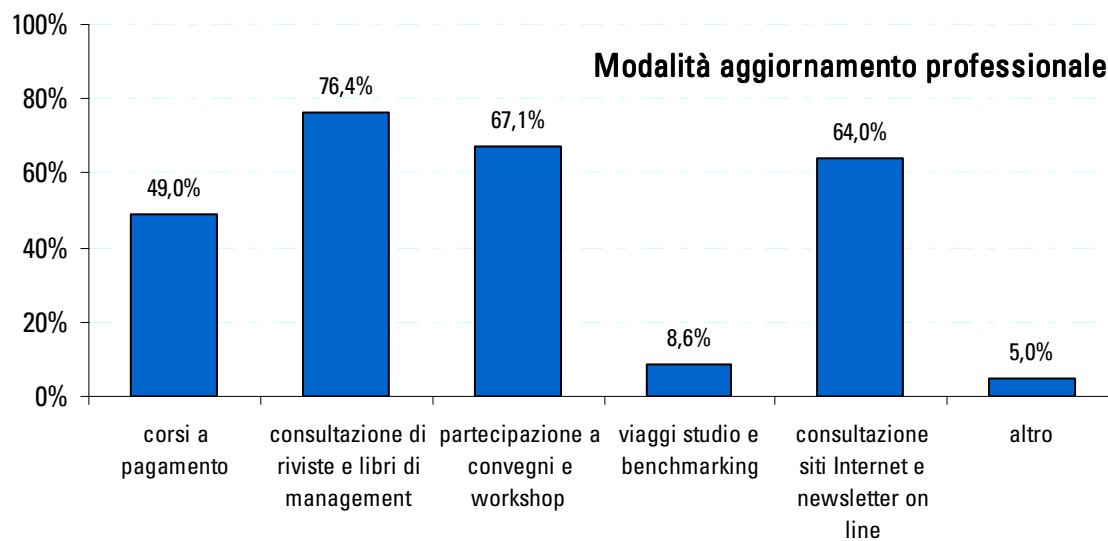
Operatività, promozione e aggiornamento professionale

Operatività, promozione e aggiornamento professionale

Il tempo lavoro del consulente è assorbito in media per più del 50% da attività operative "fatturabili"

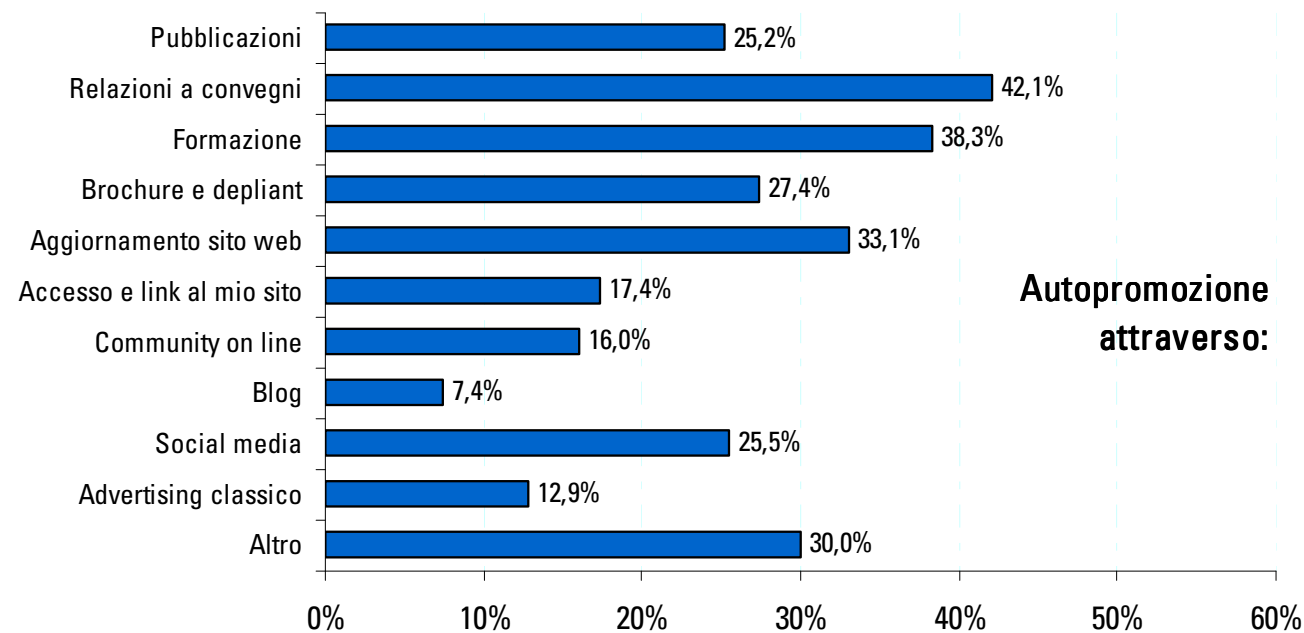


Quasi 8 intervistati su 10 indicano di curare l'aggiornamento attraverso la consultazione di libri e riviste



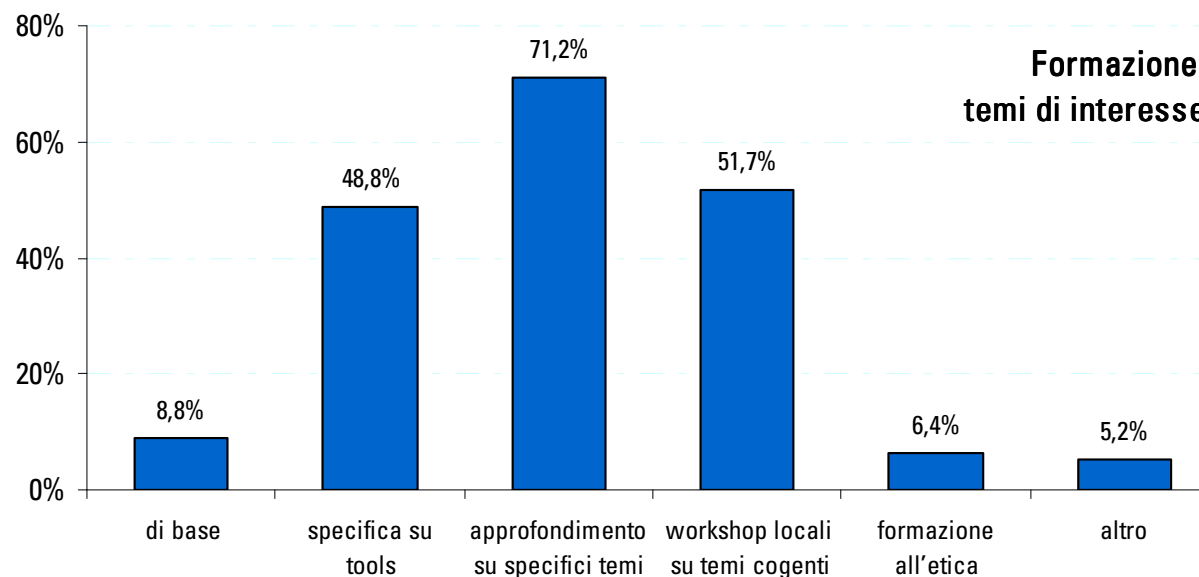
Strumenti di promozione preferiti

**Attività di speaking,
 formazione e sito web
 sono le principali vie
 attraverso cui il
 consulente cura la
 propria promozione**



Temi di interesse per l'aggiornamento professionale

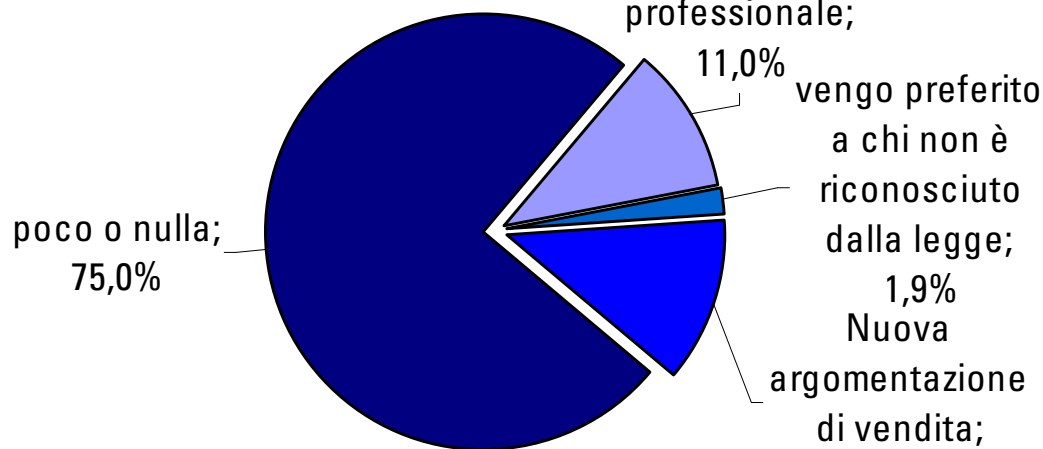
Gli argomenti più interessanti in termini di formazione sono quelli che riguardano temi specifici e di approfondimento



Normative ed etica

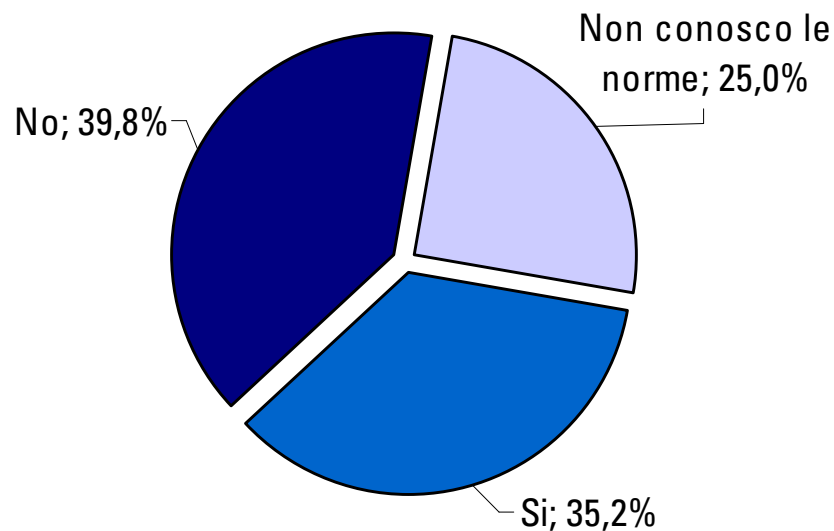
**Legge 4/2013:
 implicazioni**

**L'introduzione della
 legge 4/2013 sembra
 non aver portato
 grandi cambiamenti**



**UNI 10772 - EN 16114:
 utilizzo**

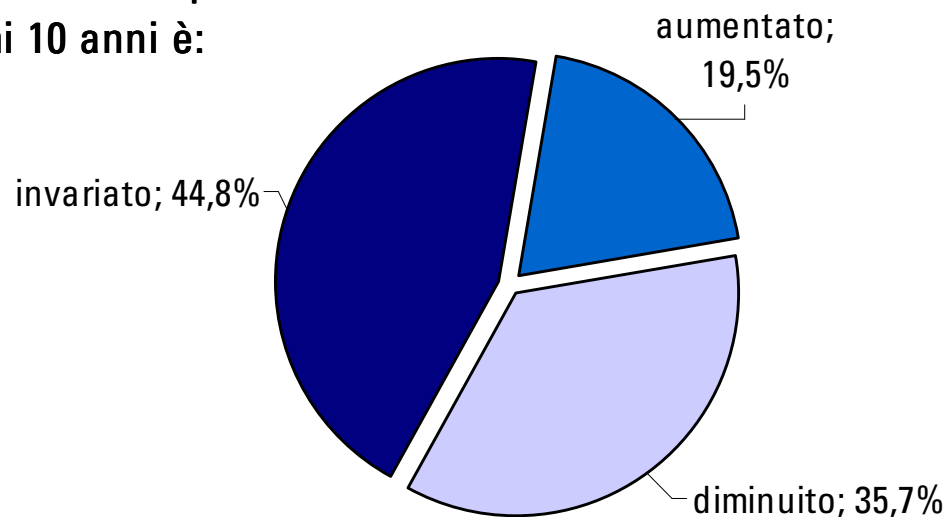
**Solo una parte dei
 consulenti intervistati
 indica di fare
 riferimento alle norme
 sulla consulenza**



Rispetto etica e diffusione codice etico

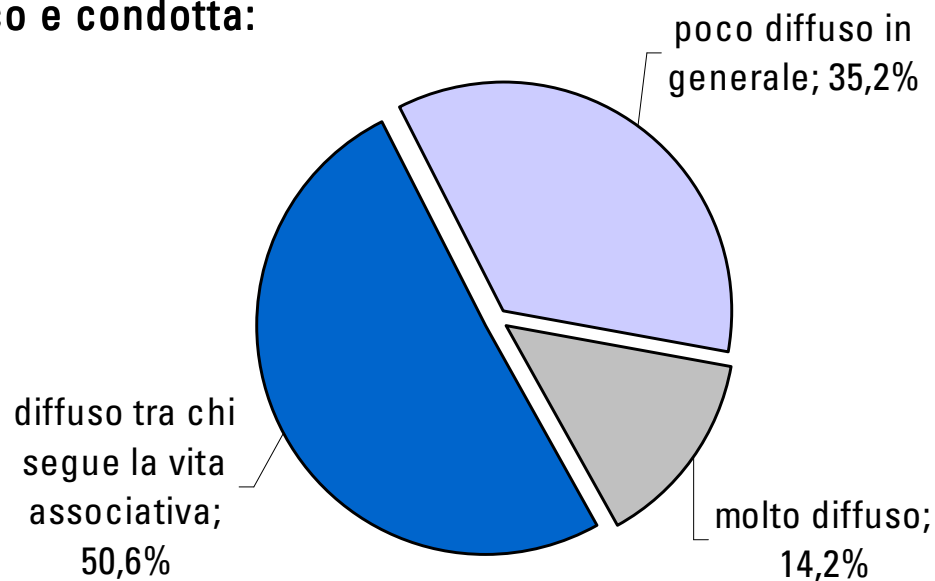
Il rispetto dell'etica professionale negli ultimi 10 anni è:

Oltre un terzo degli intervistati sostiene che il rispetto dell'etica professionale sia diminuito nel corso degli ultimi 10 anni



Codice Etico e condotta: diffusione

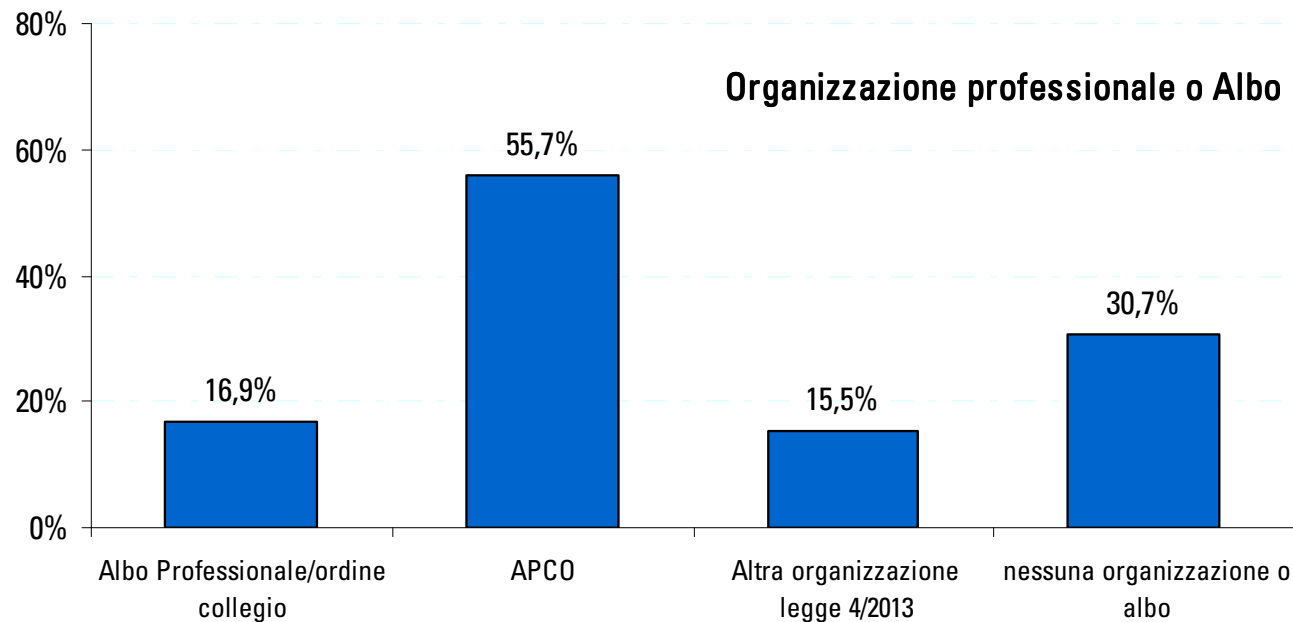
Non sono ottimistiche neppure le risposte fornite in tema di diffusione del codice etico e di condotta APCO



Consulenti, associazionismo e APCO

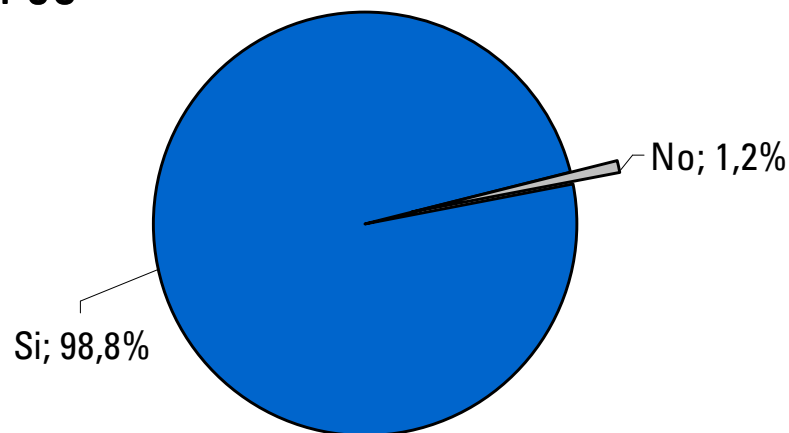
Consulenti, associazionismo e APCO

Nel complesso 234 intervistati hanno indicato di aderire ad APCO; quasi uno su tre indica di non essere iscritto a nessuna organizzazione o albo



Praticamente la totalità degli intervistati ha dichiarato di conoscere APCO

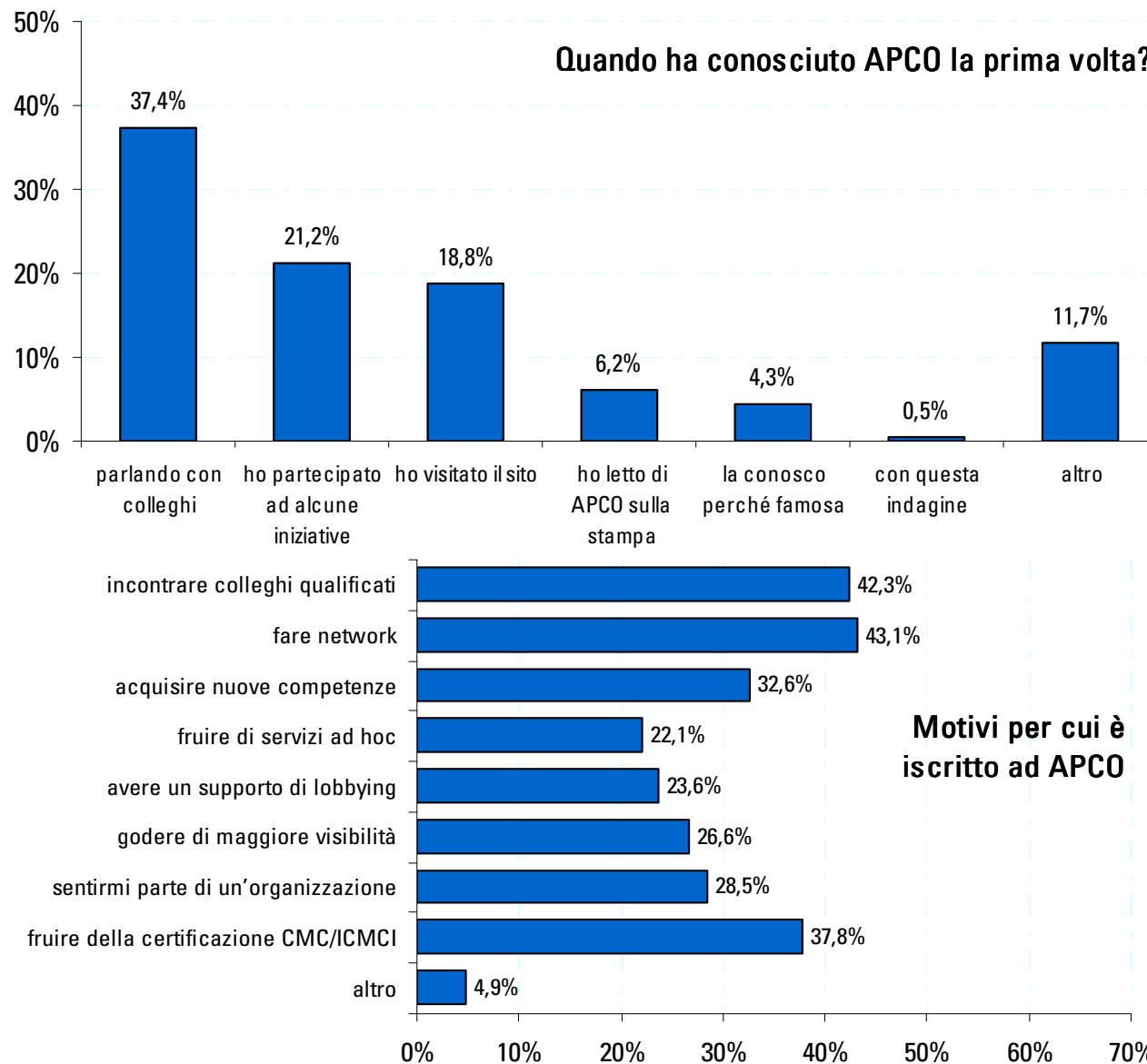
Conoscenza di APCO pre indagine:



Consulenti, associazionismo e APCO

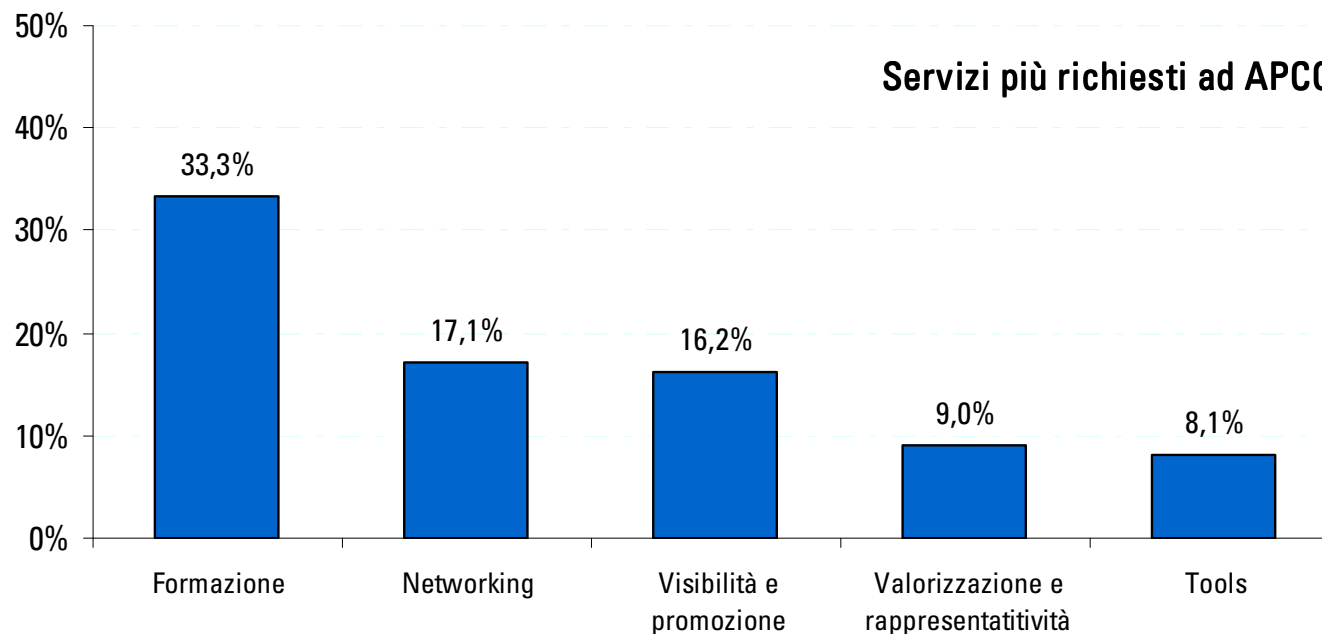
La notorietà di APCO è dovuta principalmente al passaparola, infatti la maggioranza di intervistati ne ha sentito parlare la prima volta da colleghi

Gli associati APCO vi aderiscono prevalentemente per fare network e incontrare colleghi qualificati



I servizi più richiesti ad APCO

Alla domanda, posta ai soli aderenti APCO, su quale fronte l'associazione dovrebbe migliorare i propri servizi emerge in prevalenza la richiesta di una maggiore proposta formativa



**In termini di
 contributi alla vita
 associativa il
 consulente APCO non
 è particolarmente
 propenso a offrire la
 sua disponibilità**

**Tra i disponibili
 prevale chi ritiene di
 poter offrire supporto
 per tenere corsi di
 formazione**

Domanda 45

Se non è già impegnato nella vita associativa di APCO, quali eventuali attività/contributi volontari potrebbe offrire alla delegazione APCO della sua regione?

Opzioni	N° risposte	% su totale
Non saprei	107	45,7%
Formazione/seminari	34	14,5%
Già impegnato/già dato	30	12,8%
No contributo	19	8,1%
Supporto organizzativo	18	7,7%
Legate alle mie competenze	17	7,3%
Networking	10	4,3%
Più partecipazione	5	2,1%
Promozione	5	2,1%
Referente	2	0,9%
Altro	10	4,3%
Totale	234	

Grazie per l'attenzione!