

---

# Rotary Milano Giardini

## “CONVERSAZIONI”

*Il mestiere del consulente aziendale  
ha fatto il suo tempo?*

Conviviale del 13 Luglio 2009

---

# La prima conversazione dell'anno rotariano 2008-2009

---

- Parlare di sé (imprimatur del neo presidente)
- Una “prima” assoluta
- Una taglio misto, tra personale e professionale
- Un'occasione (indiretta) per fare il punto su alcune possibili ricadute di questa crisi di “sistema”

# La scaletta

---

- **La scelta professionale - la premessa**
- La consulenza di impresa - il corpo
- I cambiamenti alle porte - le conclusioni

# Le due svolte importanti della mia vita professionale

La scelta professionale

1. Un MBA dopo una laurea “tecnica” ed un percorso appena iniziato in ambito scientifico-universitario
  - ✓ consapevole che mancava “qualcosa”
2. La scelta della consulenza e della libera professione (quest’ultima del tutto fortuita)
  - ✓ tanta curiosità ed un pizzico di imprenditorialità
  - ✓ un padre ingegnere chimico con una lunga carriera in ENI ed un nonno commercialista

# La scelta di GEA, una società di consulenza *sui generis*

La scelta professionale

- Una lunga tradizione, dal 1965 sul mercato
- *Amalgama* valoriale, poco formalismo, nessuna leva
- Tutti professionisti, nessuno a libro paga
- ✓ Clientela molto focalizzata (aziende imprenditoriali, prevalentemente industria)
- ✓ Rapporto esclusivo e di vertice
- ✓ Proprietà dei soci e indipendenza di giudizio

# La scaletta

---

- La scelta professionale - la premessa
- **La consulenza di impresa - il corpo**
- I cambiamenti alle porte - le conclusioni

# La ragion d'essere della consulenza d'impresa

La consulenza di impresa

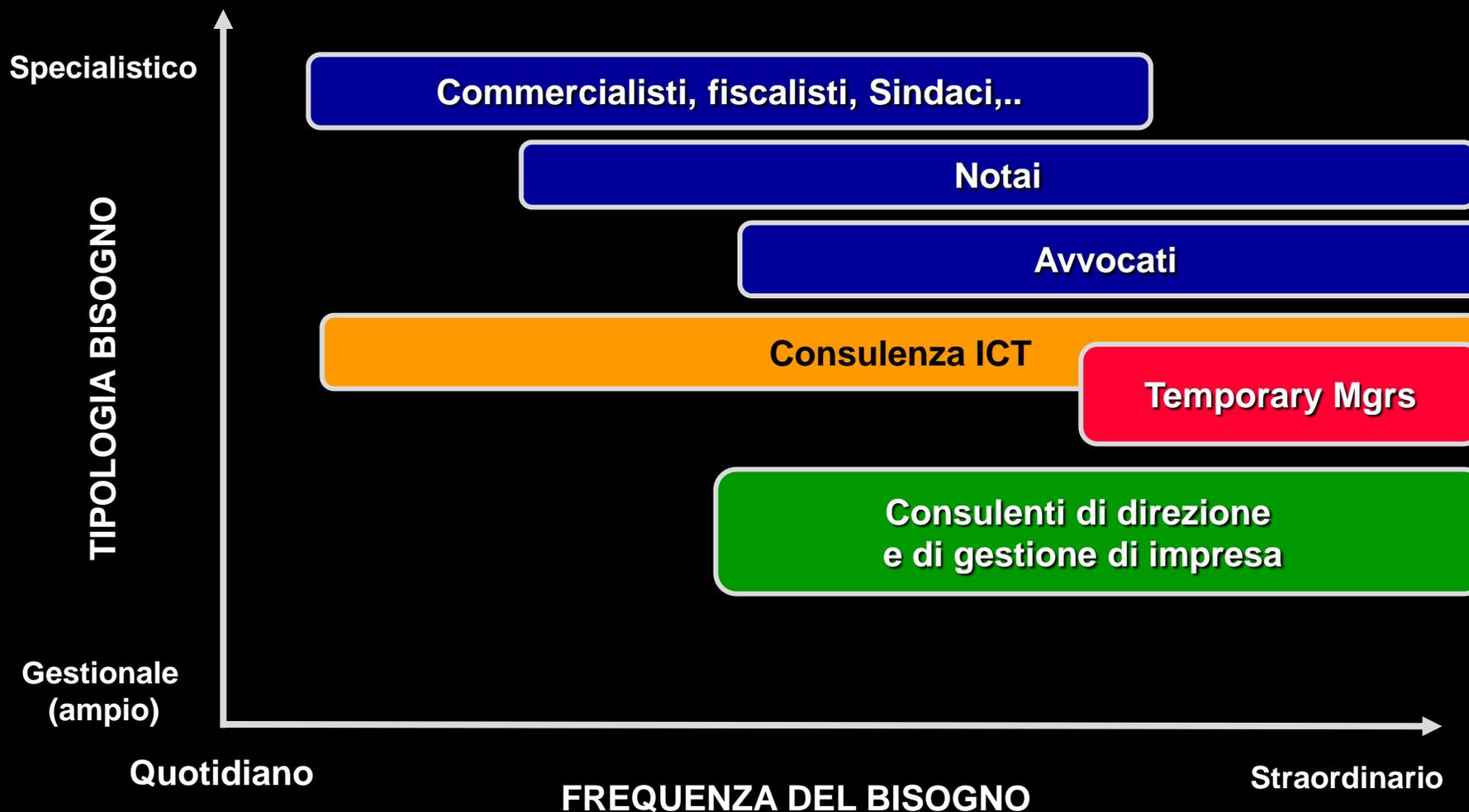
L'azienda che ha un continuo  
bisogno di risposte, per  
affrontare il presente ed  
impostare il futuro

L'azienda che non ha tutte le  
competenze al suo interno

Un'offerta esterna specialistica  
che si struttura per affrontare i  
problemi dell'impresa

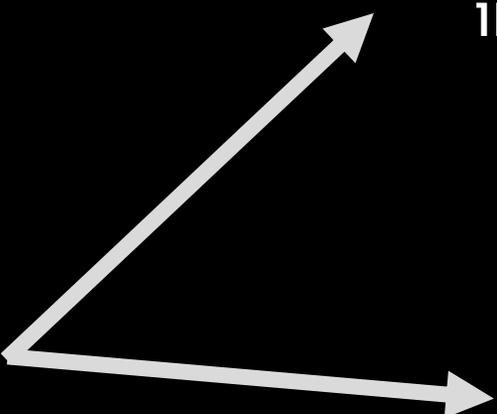
# Più professionalità a servizio dell'impresa

La consulenza di impresa



# Un mercato sviluppatosi negli ultimi anni secondo due direttrici

La consulenza di impresa

- 
1. Approccio “industriale” al business (scala, internazionalità, divisionalizzazione,..)
  2. Specializzazione spinta (M&A, ICT, executive search, ristrutturazioni,..)

# Qualche “crepa” nel sistema visibile già prima della crisi

La consulenza di impresa

- Progetti *faraonici* su aziende decotte e senza un futuro (Alitalia McK - 35 Mio€ di fees in 3 anni)
- Fees spropositate rispetto ai benefici indotti
- Business plan “pilotati” asserviti a stimolare il mercato dei “moltiplicatori” (M&A e PE)
- Commistione tra revisione e consulenza (al netto del “rigore” sulle quotazioni)

# La scaletta

---

- La scelta professionale - la premessa
- La consulenza di impresa - il corpo
- **I cambiamenti alle porte - le conclusioni**

# La crisi certamente rimetterà la “palla al centro”

---

La consulenza di impresa

- Riqualficazione dell’offerta (ritorno ai fondamentali etici della professionale)
- Maggiore rigore nella scelta da parte di chi acquista
- Più consapevolezza sui limiti del “gigantismo”

# Altri fattori evolutivi caratterizzeranno comunque la scena

---

La consulenza di impresa

- L'impresa cresce ed evolve culturalmente e si riduce il gap tra competenze interne ed esterne
- Il fenomeno della turbolenza - fucina di molto lavoro - non è destinato a durare in eterno (seguiranno anche periodi di stabilità)

# Per concludere, tre grandi opzioni di sviluppo per la consulenza

---

La consulenza di impresa

- La specializzazione
- La transizione
- Il down grading (aziende più piccole e meno evolute)