

XIII° Edizione

CONSULTING DAY 2023

**La domanda di consulenza
delle aziende TOP in Italia**

Riccardo Zanchi
Direttore Generale NetConsulting cube



Quale perimetro?

Management Consulting

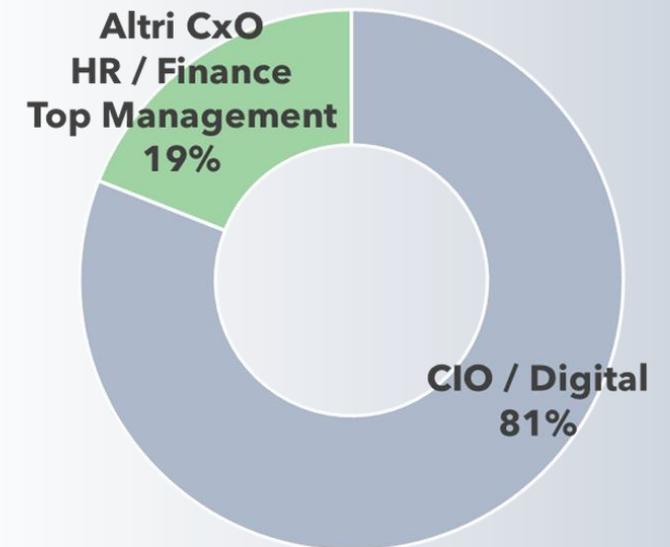
consulenza erogata come attività professionale qualificata che preveda l'impiego di risorse di profilo alto e medio alto per strutturare un intervento a supporto delle strategie aziendali

Quali obiettivi?

- Caratteristiche della domanda di Consulenza
- Esperienze e modelli di relazione e remunerazione
- Trend della spesa in Consulenza
- Innovazione e prospettive

Quale campione?

54 Responsabili funzionali di aziende TOP Italiane il cui universo conta circa 400 realtà



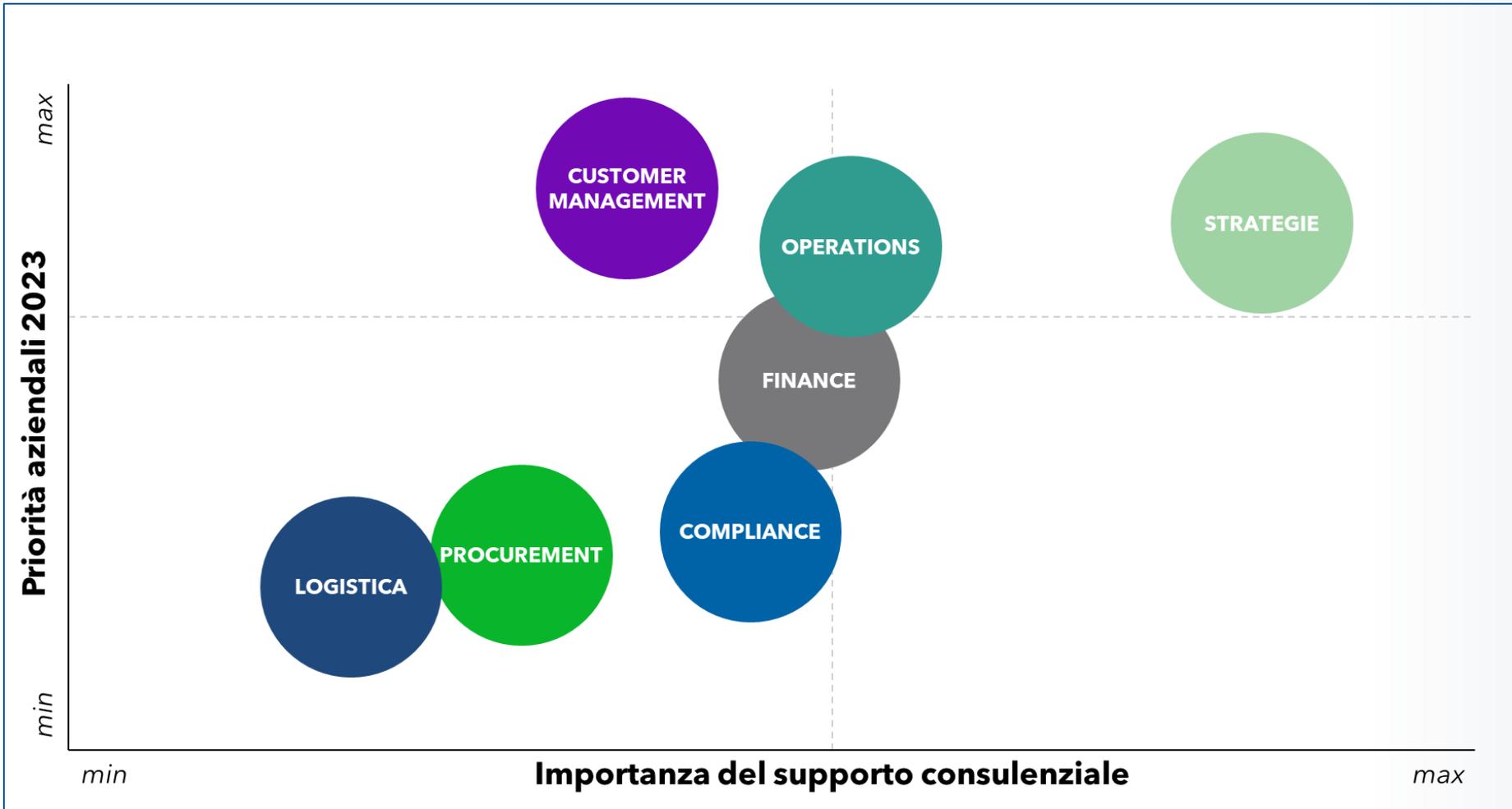
Quando?

Survey condotta fra maggio e settembre 2023

Quali sono le priorità aziendali e dove è richiesta la Consulenza



Intensità di segnalazioni



L'area prioritaria che necessita di significativo supporto Consulenziale è identificabile nelle **Strategie per la Digital Transformation**

Il **Customer Management** viene indicato come ancor più prioritario ma non si reputa indispensabile avere dei consulenti su questo tema

Le **Operations** sono l'altro ambito di rilievo in cui si ricerca il miglioramento dell'efficienza attraverso l'aiuto dei consulenti

Per quali finalità vi siete avvalsi della Consulenza? ...e lo farete nel prossimo futuro?



Dati in % - Risposta multipla

PASSATO
2021-22



Si consolidano i paradigmi della Digital Transformation che spingono le attività di definizione dei programmi di cambiamento e innovazione

PRESENTE
2023



Il focus si sposta sulla realizzazione: si dà forma alle idee maturate negli anni precedenti, tenendo conto anche dei vincoli che la compliance impone

FUTURO
2024+

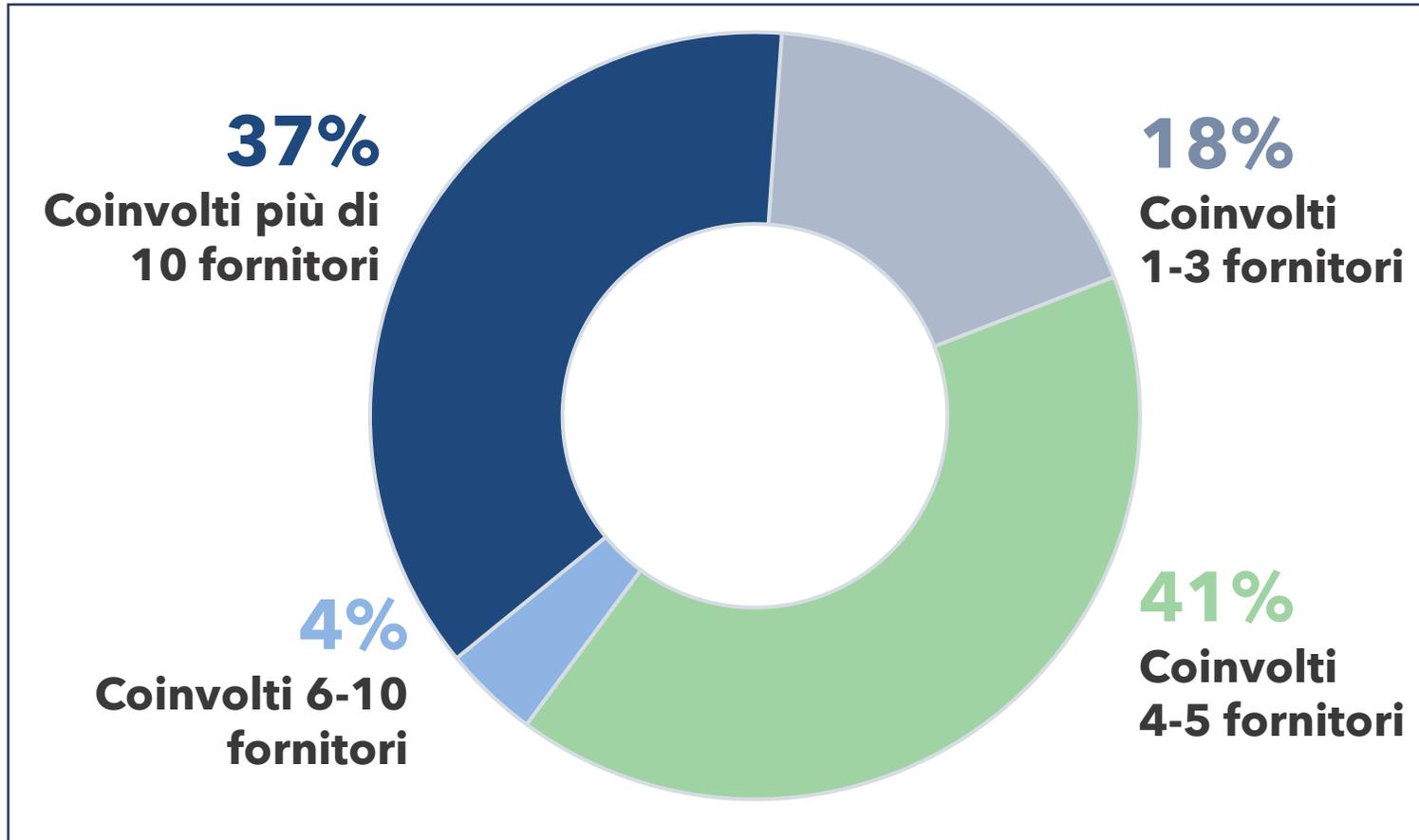


La Trasformazione indotta dal Digitale innesca cicli di rinnovamento sempre più abbreviati e la consulenza deve aiutare anche a gestire i flussi del cambiamento

Con quante Società di Consulenza si lavora?



Dati in % - Risposta singola



Si affermano **2 modelli prevalenti**:

- **4-5 Società di Consulenza primarie** a cui demandare **tutte le attività**;
- **Molti Consulenti** fra cui distribuire commesse **in funzione delle aree di expertise**

In caso di **NUOVE ESIGENZE**:

- la **scelta** del Consulente viene indirizzata dalle **competenze possedute...**
- ...**ma conta moltissimo la continuità del rapporto nel tempo**
- esistono spazi per **consulenti alternativi per nuovi ambiti**, da identificare con **attività di scouting mirate** e di **ricerca di nuovi player**

Quali criteri indirizzano la scelta delle Società di Consulenza



Valutazioni su scala da 1 (minimo) a 5 (massimo)

IN GENERALE



SUI TEMI di RISK & COMPLIANCE

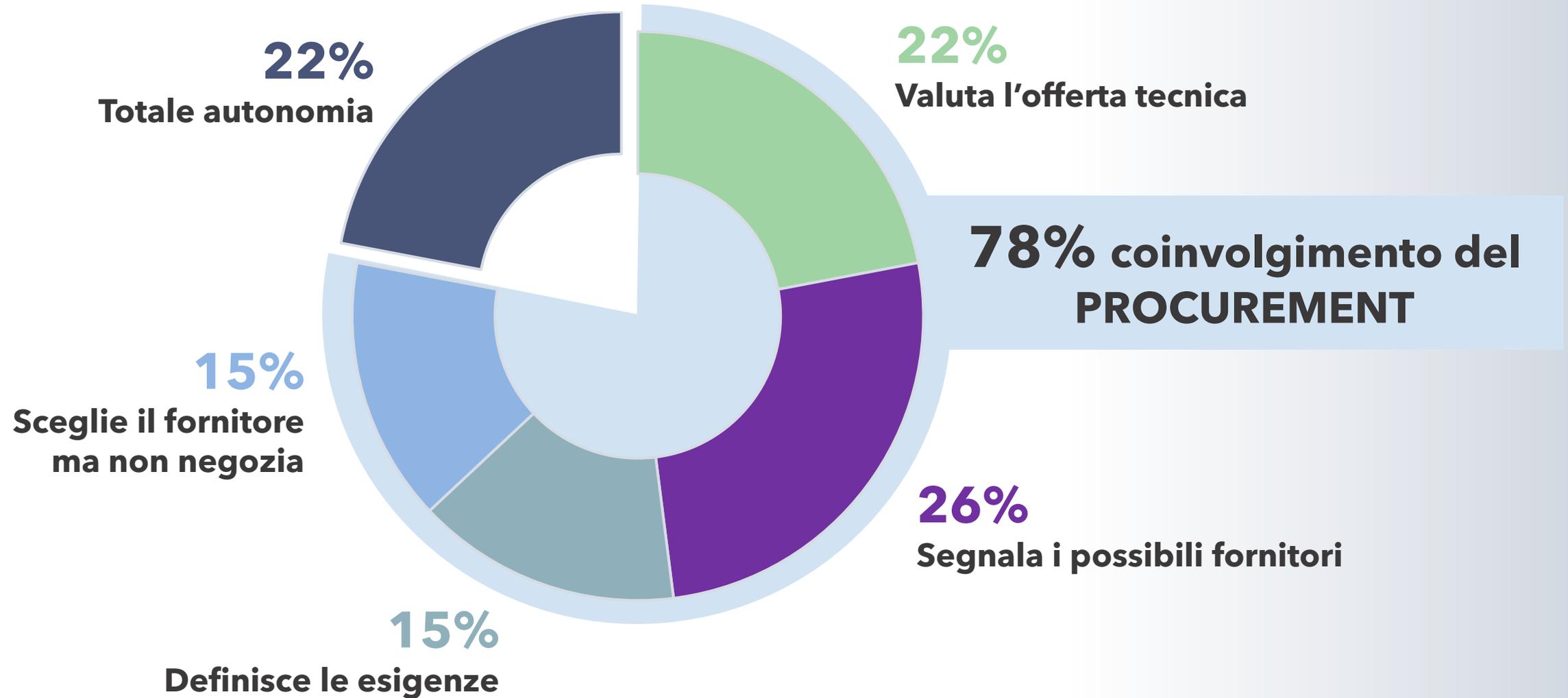


- Le esperienze e i case study sono determinanti
- La presenza pregressa con risultati apprezzati rappresenta un fattore fondamentale per il trust e i rapporti interpersonali consolidati (con il main consultant, il team, il team cliente)
- Nuove metodologie/tecnologie di execution apparentemente non hanno un peso significativo
- Il prezzo non è un problema, al limite lo è di qualcun altro

La scelta delle Società di Consulenza. Il ruolo svolto dalle funzioni di business



Dati in % - Risposta singola



Quali sono i benefici ottenuti dal supporto consulenziale?



Dati in % - Risposta multipla



Fra i benefici percepiti dalla Consulenza si apprezza la “circularità” delle Competenze

- Determinano la scelta dei Consulenti
- Sono il deliverable più apprezzato perché consente la crescita della struttura interna
- Sono immediatamente percepiti
- Solo dopo ci si concentra sugli effettivi risultati ottenuti (miglioramento di processi, produttività)

Come remunerare la Consulenza?

Un confronto fra i diversi possibili modelli



Intensità di adozione e Voto di gradimento su una scala da 1 (minimo) a 10 (massimo)

INTENSITÀ di UTILIZZO



A CORPO

Il modello di riferimento
per il presente



A CONSUMO

È la principale alternativa
al modello a corpo



SOLO SUCCESS FEE

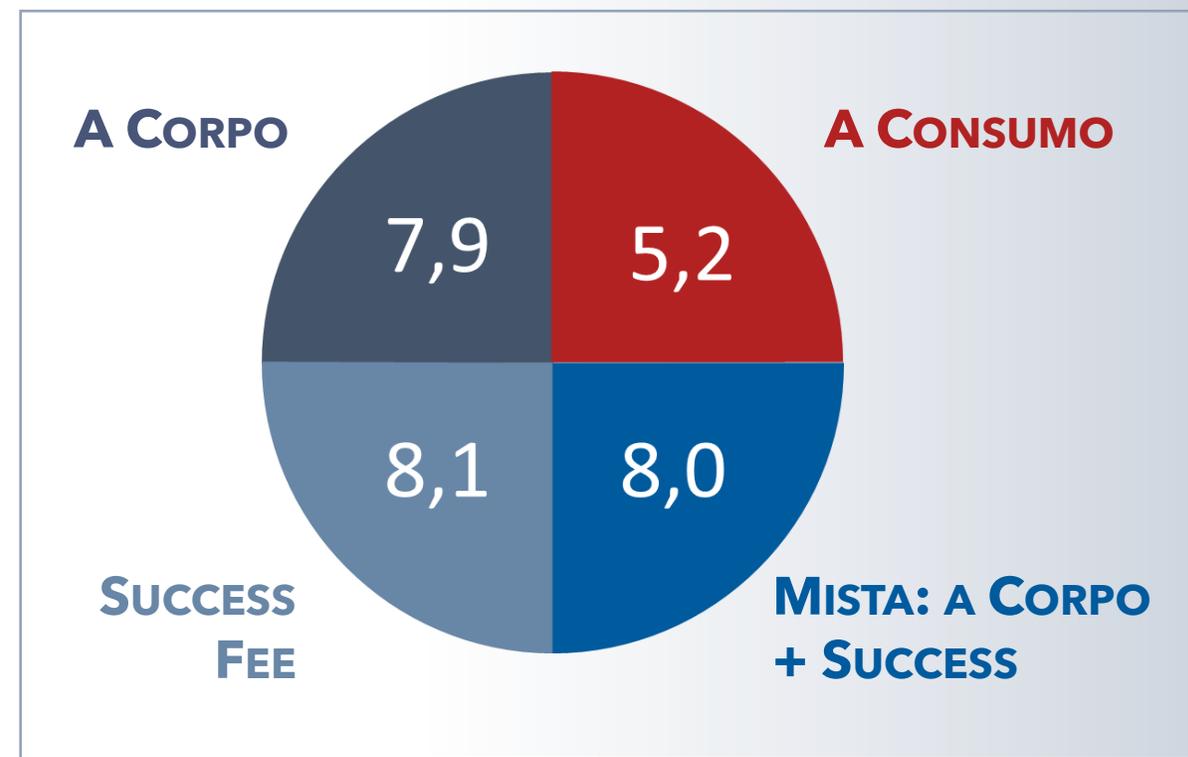
Al momento non applicato
È nel libro dei sogni



**MISTA:
A CORPO + SUCCESS**

Ad oggi poco applicata
gradita in prospettiva

GRADIMENTO

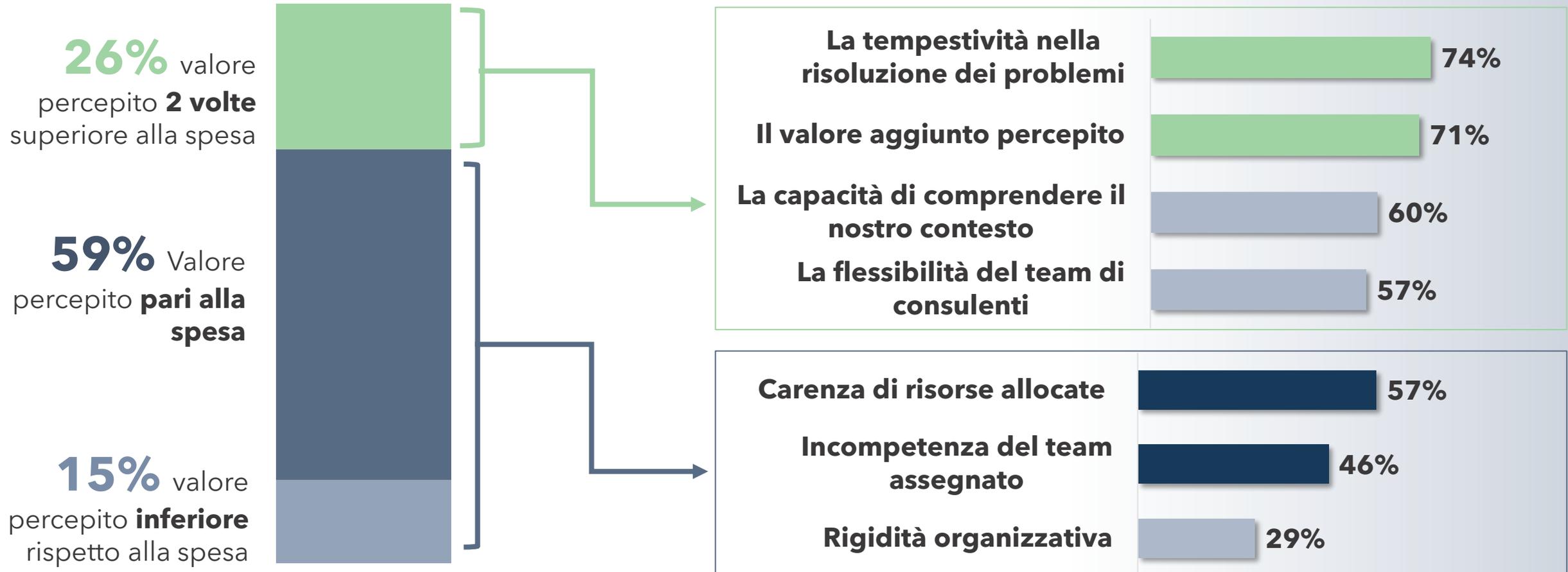


Il ROI della Consulenza

La percezione di valore ottenuto rispetto alla spesa



Dati in % - risposta singola (ROI) e risposta multipla (Motivazioni)

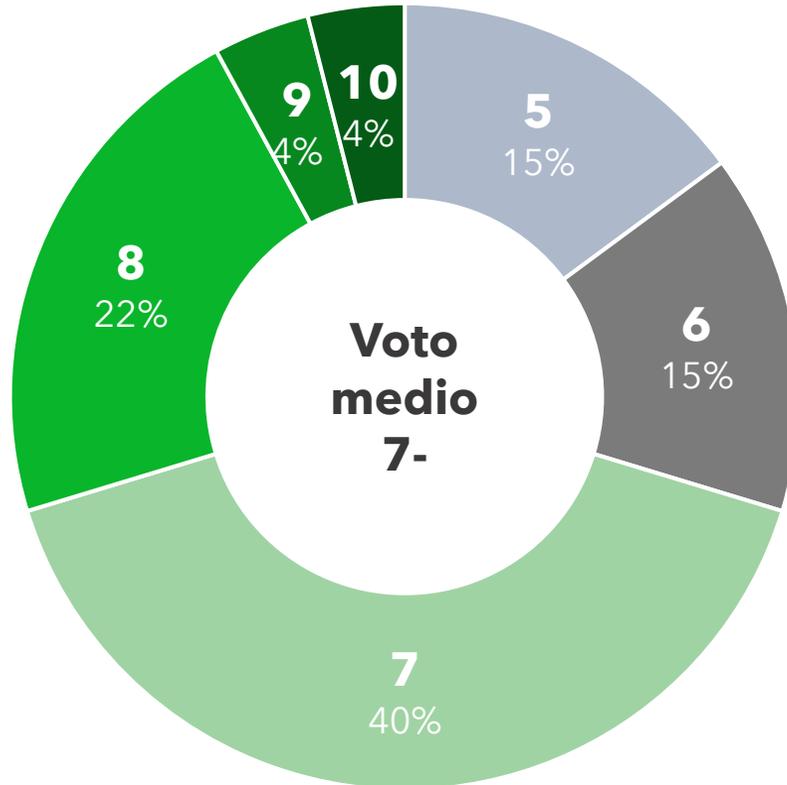


La pagella delle Consulting Company



Livello di soddisfazione dei clienti rispetto ai Consulenti

Voto da 1 a 10



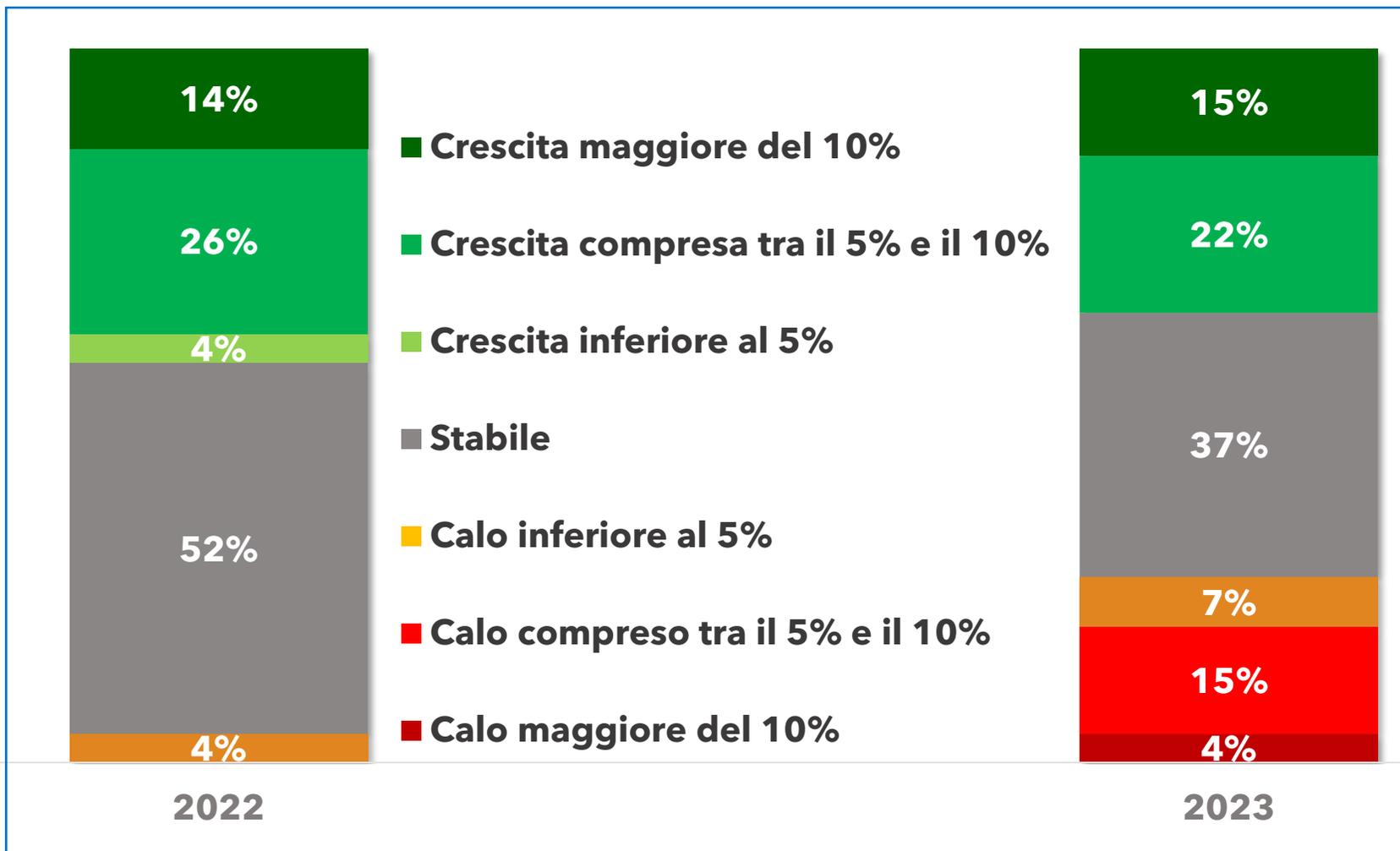
Voto di soddisfazione su una scala da 1 (minimo) a 10 (massimo)

- 5** Assenza di pensiero laterale
Basso valore percepito
Incapacità di comprendere il contesto
- 6** Competenza - flessibilità - giusto prezzo e time to market
- 7** Grande boost / innovazione metodologica nella fase iniziale-progettuale;
Trust e affidabilità
- 8** Condividere una vision di lungo periodo
- 9** Consulente come «guru» di riferimento
Output tailor-made
- 10** Elevato supporto di Innovatività

La dinamica della spesa in consulenza - 2022/23



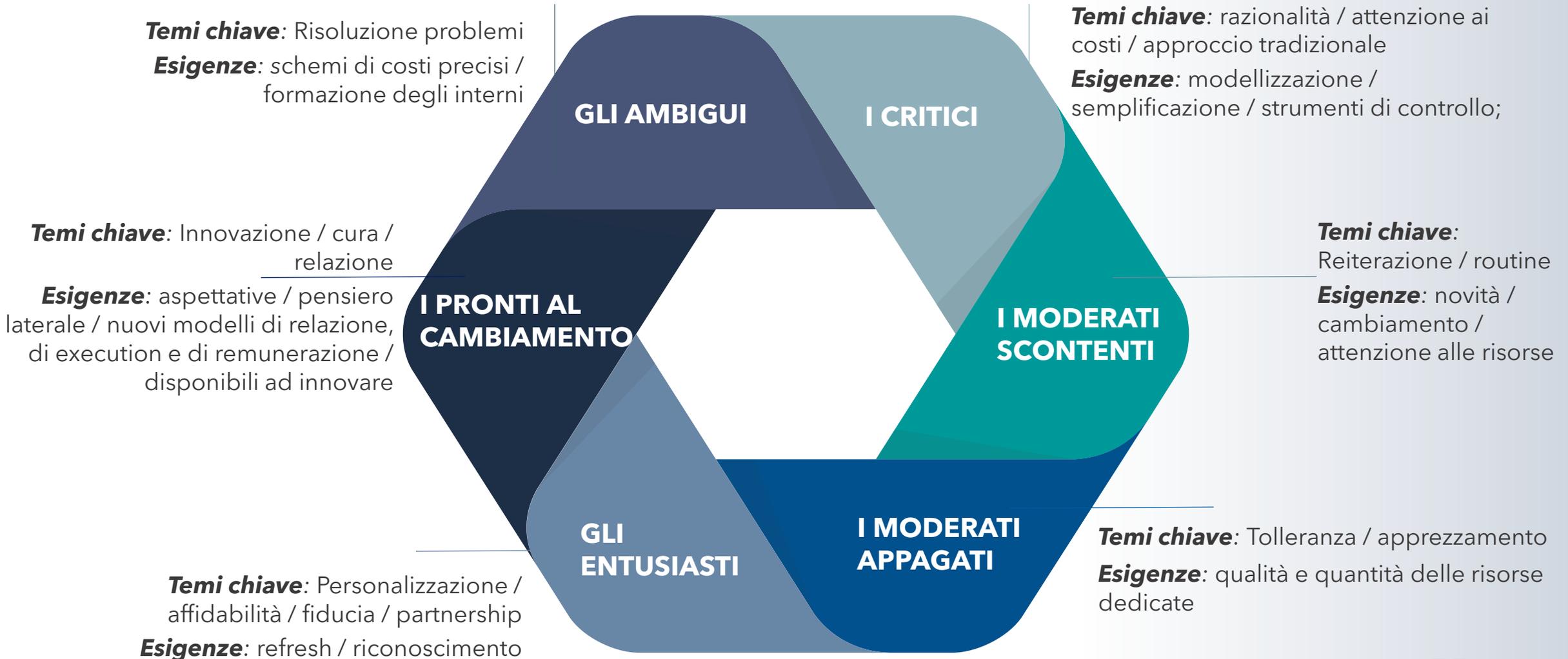
Dati in % - risposta singola



Le previsioni sui budget da destinare alla consulenza sono orientate ad una certa cautela, con alcune situazioni di peggioramento, più consistenti rispetto al 2022

- Le funzioni non tecnologiche vedono un quadro stabile
- Le aree funzionali IT & Digital sono più polarizzate nelle posizioni estreme crescita o calo, con poca stabilità

...ma quante domande di consulenza esistono?





Grazie!

Riccardo Zanchi

Direttore Generale
NetConsulting cube