

# Il mito delle società di consulenza “palestre” per i giovani laureati

**LA LEVA PER FAR ACCETTARE UN LAVORO FATICOSO E NEI PRIMI TEMPI SOTTOPAGATO È QUELLA DEL PRESTIGIO E DELLE OPPORTUNITÀ FUTURE. IN EFFETTIVA CHI ENTRA IN UNA GRANDE AZIENDA DI MANAGEMENT CONSULTING NON MANCANO LE OCCASIONI, MA NON TUTTI SONO ADATTA A QUESTO TIPO DI ATTIVITÀ**

**Daniele Autieri**

**Roma**

Chissà se anche Chelsea Clinton al suo primo giorno in McKinsey nel 2003 ha dovuto rispettare le rigidissime regole di condotta imposte dall'azienda ai nuovi assunti. Per lei, 22enne figlia di Bille Hillary, “the firm” (come negli Usa viene chiamata la società di consulenza strategica) ha riservato uno stipendio da 40mila dollari l'anno, facendo sperare migliaia di giovani in tutto il mondo nella carriera facile e veloce.

La realtà è ben diversa perché l'azienda fondata nel 1926 a Chicago, come le altre grandi società di consulenza manageriale (da Boston Consulting a PriceWaterHouseCoopers fino ad Accenture), rispetta paletti ferrei per il recruitment e la crescita delle giovani leve. «Di norma – spiega Ezio Lattanzio, presidente di Assoconsult, l'associazione che in **Confindustria** riunisce le società di consulenza – si inizia con uno stage, meglio se non retribuito perché il candidato deve dimostrare di essere mosso dalla passione e non dal denaro; poi si passa ai contratti a termine, sotto varie forme, per 2/3 anni di tempo, e infine si arriva all'assunzione a tempo indeterminato».

La leva per far accettare un lavoro faticoso e nei primi tempi sottopagato è quella del prestigio e delle opportunità future. Una volta scalata la gerarchia interna, le statistiche parlano di un fatturato medio che si

aggira intorno ai 110mila euro. Alla base di tutto resta comunque la formazione, il momento più importante per un giovane che mette piede in una grande azienda di management consulting.

«Noi lo chiamiamo 70-20-10 – rivela Marco Sala, partner di PriceWaterHouseCoopers, una delle maggiori società di consulenza nel settore finance – il 70% della formazione avviene a contatto con il cliente; il 20% nel rapporto con i colleghi e il restante 10 in aula. Chi entra in Price passa le prime 2/3 settimane in aula, e solo dopo questa prima parte tecnica, la formazione diventa comportamentale, dove si impara a parlare in pubblico, a gestire i rapporti con i clienti, a relazionarsi con i giovani e i superiori».

Sulla formazione punta molto anche la società di consulenza in comunicazione, Burson Marsteller, controllata dal colosso statunitense WPP. «Al nostro interno abbiamo tre codici etici da rispettare – spiega il direttore generale Vito Basile – quello di Burson, quello di Young and Rubicam (con cui Burson si è fusa nel 1979 n.d.r.) e quello di WPP. Ciò che conta però è la formazione continua, diversa per junior, senior e dirigenti, e fatta insieme ai colleghi europei e americani».

Diventare un manager, seguire le orme lasciate da Corrado Passera, Vittorio Colao o Enrico Cucchiani in McKinsey, è l'obiettivo di tutti i giovani che scelgono la strada delle società di consulenza. Un obiettivo facilmente raggiungibile, secondo Guido Carrella, presidente di Federmanager: «Il mondo della consulenza è un trampolino di lancio per chi vuole diventare manager. Il 90% di chi accede all'apprendistato viene confermato all'interno e da lì, con il tempo, si arriva fino alla dirigenza».

Il campo di lavoro e il contesto in cui si opera sono ovviamente molto diversi da quelli delle normali aziende. «Lavorare in una società di consulenza – afferma Irma Cordella, che ha lasciato la poltrona di capo delle relazioni esterne di una Big Pharma per la carica di direttore corporate e public affairs di Burson – è completamente diverso: in un'azienda acquisisci delle competenze che restano le stesse, mentre in un'agenzia come questa è necessaria flessibilità, un approfondimento continuo e

la capacità di spaziare su settori differenti, dal food al fotovoltaico, fino al farmaceutico. Oltre a questo è fondamentale lavorare in team. Il gioco di squadra dell

è la vera arma in più... a consulenza».

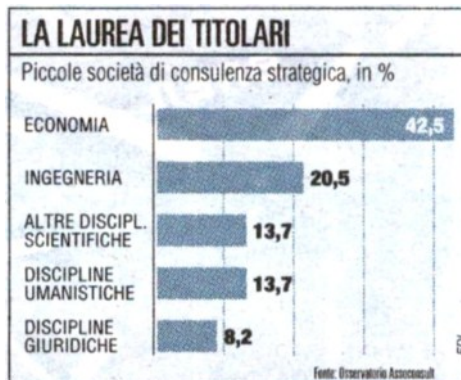
Oltre al prestigio e alla visibilità internazionale, i colossi della consulenza possono anche contare su un tessuto produttivo solido. In Italia sono circa 16.400 le società attive nel settore con un fatturato complessivo che supera i 3 miliardi di euro, e occupano 33.800 addetti. E proprio la composizione e la competenza della forza lavoro rappresentano dei fattori distintivi: l'80% degli occupati è costituito da professionisti dalle competenze elevate. «Il settore – spiega Lattanzio – rimane quello a più alta scolarità nell'economia reale. Sono tutti laureati, generalmente in economia, ingegneria gestionale e matematica, ma ultimamente si stanno facendo strada anche filosofi perché hanno dimostrato una spiccata capacità di affrontare i problemi e riflettere sulle soluzioni».

Per i migliori le porte delle grandi società di consulenza sono sempre aperte. «Nell'ultimo periodo – rivela Alberto Ascoli, direttore delle risorse umane di Kpmg Advisory – abbiamo assunto in media 150 persone all'anno e il 70% di loro è composto da neo-laureati che vengono sottoposti a un percorso formativo molto inteso superiore alle 120 ore l'anno».

E proprio l'elevata competenza insieme alla capacità di tessere una fitta rete di relazioni ad altissimo livello, permettono ai principali player internazionali di staccare parcelle sostanziose. In media un consulente viene pagato dai clienti per una giornata di lavoro dai 970 ai 1.200 euro al giorno, somme elevate che hanno permesso al settore di risollevarsi. Secondo le stime, in Italia il fatturato delle aziende di management consulting crescerà alla fine dell'anno del 9%. A beneficiarne saranno ovviamente gli azionisti delle grandi multinazionali, ma anche le aspettative dei giovani che ancora cullano il sogno di indossare l'abito scuro e scalare i gradini del successo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





### LE GRANDI IMPRESE DI CONSULTING IN ITALIA

	Consociate di gruppi esteri	Società Italiane
NUMEROSITÀ	14	26,0
FATTURATO MEDIO	72 milioni di €	10,3 milioni di €
NUMERO ADDETTI	411	83
PRODUTTIVITÀ MANAGER	186.600 €	138.500 €

Fonte: Osservatorio Assocconsalt

Nel grafico qui sopra, le lauree che danno più facilmente accesso a un contratto con le società di consulenza

[ IL SONDAGGIO ]

## Due terzi dei dipendenti vorrebbe cambiar lavoro

Chi oggi ha un posto di lavoro tende a tenerselo ben stretto, dato il quadro economico. Ma, in fondo, quasi tutti vorrebbero da Babbo Natale una nuova occupazione. Secondo un sondaggio condotto dalla società di servizi per le risorse umane Kelly Service su un campione di 5.500 lavoratori della Penisola, il 69% spera di cambiare lavoro: se non proprio a breve, quanto meno entro cinque anni. La prima motivazione indicata è il desiderio di fare esperienza per crescere professionalmente, "un'esigenza avvertita soprattutto dai giovani", spiega Stefano Giorgetti, ge-

neral manager di Kelly Services Italia. Gli emiliani e lombardi sono i lavoratori che prospettano con più convinzione un cambiamento professionale (74% a pari merito), seguiti dai veneti (73%), con i siciliani in coda (55%). La maggior parte degli intervistati ambisce a una posizione dirigenziale, ma un 20% dichiara di non desiderare un ruolo di responsabilità per diverse motivazioni, come le ripercussioni sul precario equilibrio lavoro/vita privata (sono soprattutto le donne a esprimersi in questo senso). (l.d.o.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Nelle foto qui sopra, alcuni esempi di famosi di manager che hanno cominciato dalla consulenza:



**Corrado Passera** (1), **Vittorio Colao** (2) ed **Enrico Cucchiani** (3)

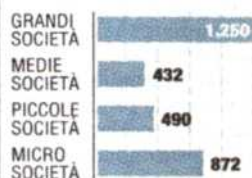


[ IL CASO ]

### La Pa resta indietro in Italia soltanto il 10% contro il 20 europeo

#### IL GIRO D'AFFARI

Per classe di fatturato in milioni di euro



La Pubblica Amministrazione guarda ancora con una punta di scetticismo alle società di consulenza, alle quali si affida solo in minima parte. Mentre in Europa il 20% delle spese della PA in collaborazioni esterne finisce nelle casse del management consulting, in Italia questa quota è ferma al 10%. Nell'ultimo anno gli enti pubblici hanno erogato quasi 1,5 miliardi di euro per attività di consulenza, la maggior parte delle quali affidate ancora a singoli professionisti piuttosto che a società strutturate. Le collaborazioni per un importo inferiore ai 50mila euro rappresentano infatti l'88,7% delle prestazioni complessive, e addirittura la quasi totalità dei contratti (350mila nel 2010) hanno un valore che non supera i 5mila euro. (d.aut.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA