

SPESA LEGALE: L'EFFETTO PROCUREMENT VALE IL 24%

A tanto può arrivare il risparmio sul budget per l'acquisto di servizi forensi con l'intervento dell'ufficio acquisti. È quanto emerge dall'edizione 2019 della survey del Buying Legal Council

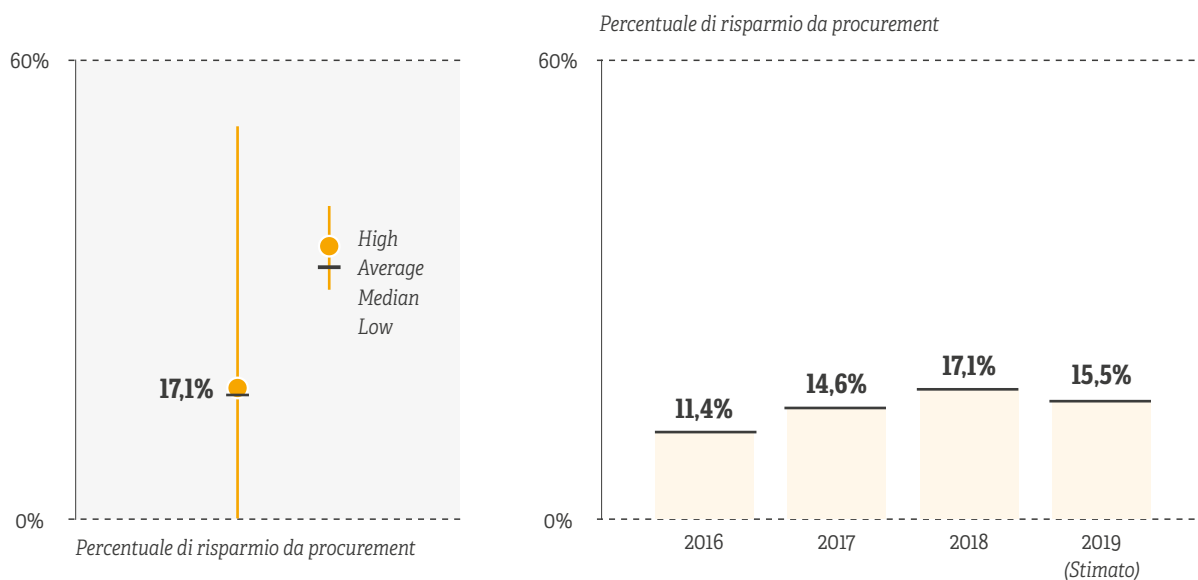
di roberta de matteo*

La responsabilità dell'acquisto di un servizio legale è da tempo considerata, dalle imprese che ne usufruiscono, una scelta sfidante e da compiere con estrema cautela. Tradizionalmente il compito è stato prerogativa dei dipartimenti legali delle aziende ma con la necessità sempre più pulsante di ottimizzare e armonizzare i costi aziendali, soprattutto quando anche i centesimi possono incidere sulla longevità di un amministratore delegato e sul valore delle azioni, il ruolo dell'ufficio acquisti (procurement department) ha assunto un aspetto sempre più incisivo in particolar modo negli Stati Uniti d'America.



RISPARMIO DERIVATO DALL'INTERVENTO DEL PROCUREMENT

Quanto, in percentuale, il vostro lavoro ha contribuito a ridurre la spesa legale totale per l'azienda nell'ultimo anno? Qual è il vostro obiettivo, in termini di percentuale di risparmio sulla spesa legale, per il prossimo anno?



Come ogni anno, Buying Legal Council, fondato e guidato da **Silvia Hodges**, ha pubblicato la propria survey che si occupa di delineare un'attenta fotografia del mercato.

Partiamo da alcuni dati chiave presentati in anteprima a Mopi: sono le grandi banche, le società di assicurazione e quelle farmaceutiche e altre industry, fortemente regolate, le realtà che maggiormente investono nella consulenza legale esterna.

Negli Usa, territorio della ricerca, i numeri non sono certo quelli del Monopoli: le società con un fatturato che varia tra i 4 e i 25 miliardi di dollari (Fortune 500) spendono mediamente 173

milioni dollari nella consulenza legale esterna, che equivale a una forchetta tra lo 0,6 e il 4,2% del proprio fatturato, mentre quelle tra i 500 milioni e 1,7 miliardi investono circa 31 milioni che corrispondono a una capacità di spesa tra 1,8 e 6,2% del fatturato.

Cifre da capogiro. Ed è qui che il dipartimento acquisti gioca un ruolo strategico.

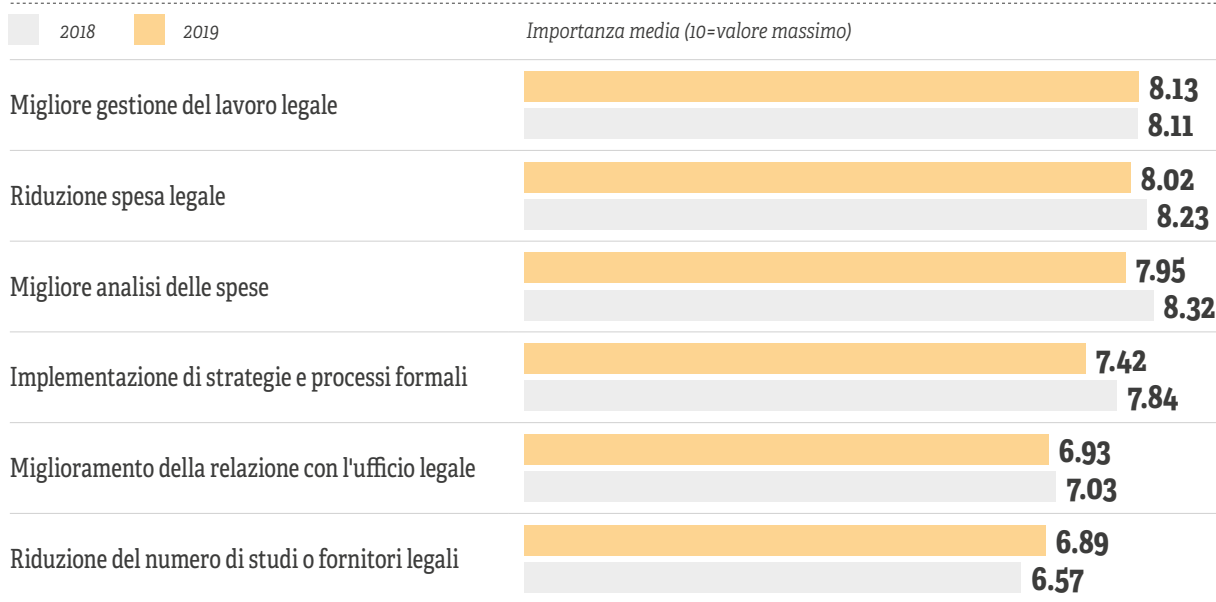
La ricerca 2019 evidenzia che l'intervento del procurement department nella fase di selezione ha portato nel 2018 a un risparmio medio del 17,1% che in soldoni, per un'azienda che spende 200 milioni per la consulenza legale esterna, si traduce in un risparmio di oltre 34 milioni.

Ça va sans dire che la competenza, conoscenza e l'esperienza dei procurement manager aumentano la capacità di risparmio fino a sfiorare punte del 24%.

Un altro dato rilevante è la media dei consulenti legali a cui si sono appoggiate nel corso del 2018 le aziende intervistate: 199 studi legali tradizionali, 27 provider ancillary e 7 alternative legal service provider (Alsp). «In realtà – commenta Silvia Hodges – ciò non è da leggere come un bene per il mercato legale, in cui ciascuno può averne una fetta, ma piuttosto come una dispersione di energie e di risorse economiche poco costruttiva e infruttuosa».

UNA MIGLIORE GESTIONE DEL LAVORO LEGALE DIVENTA PRIORITARIA RISPETTO AL CONTENIMENTO DELLA SPESA

Su una scala da 1 a 10, dove 10 è il valore massimo, quanto è importante per voi nel 2019 ciascuno dei seguenti obiettivi?



Abbiamo anche chiesto quali fossero i risultati prioritari nella definizione degli obiettivi che si prefigge l'ufficio acquisti, che dalla ricerca risulta, per il 40%, incidere totalmente sulle scelte del dipartimento legale mentre per il 55% solo in parte. Ecco il podio: miglior gestione del lavoro legale, riduzione delle spese legali e un

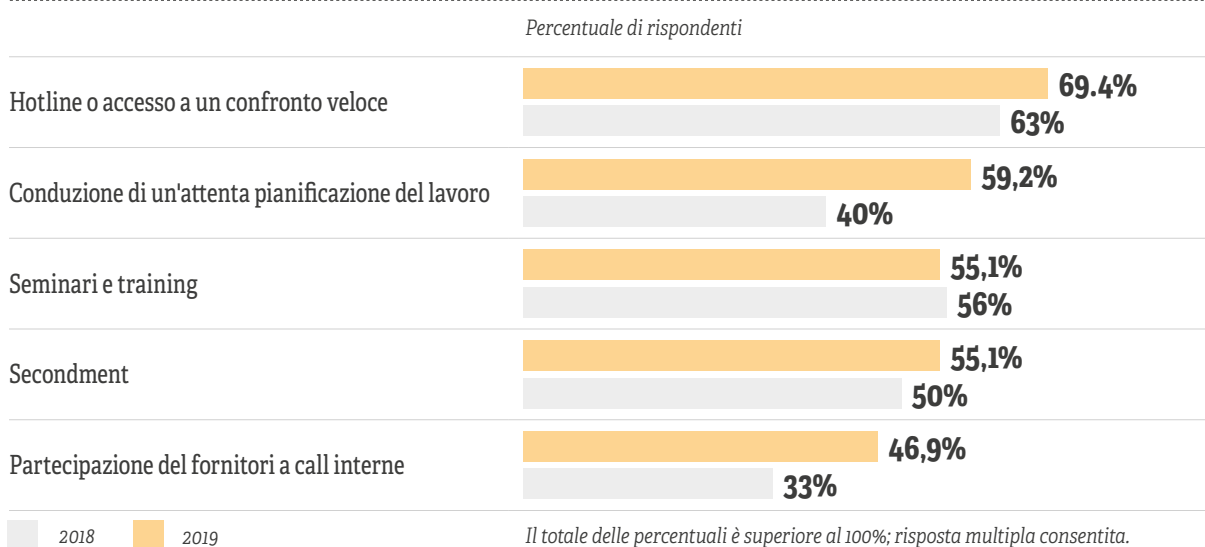
più accurato monitoraggio e analisi dei costi aziendali.

A completamento dell'azione del procurement i ricercatori hanno anche individuato una classifica dei criteri che vengono adottati nella scelta di una consulenza e la tendenza per il 2019. Per l'88% degli intervistati la flessibilità e la



PIÙ FORNITORI OFFRONO HOTLINE E PIANIFICAZIONE DEL LAVORO

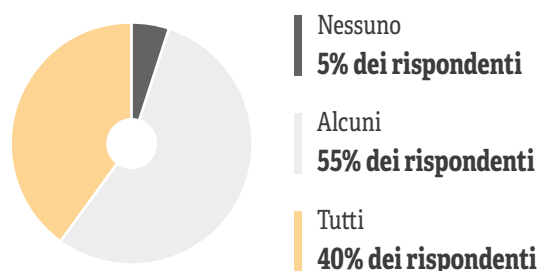
Della lista a seguire, quali servizi a valore aggiunto vi offrono (gratuitamente) i vostri fornitori?



negoiazione delle tariffe risulta essere il primo elemento, a seguire la condivisione delle linee guida per una corretta attribuzione delle spese con l'87% delle preferenze e a pochi punti l'utilizzo di offerte (Request for Proposal) e una gamma modulare di compensi (Alternative Fee Arrangement) tra cui poter scegliere. Infine la ricerca di Silvia Hodges analizza quali vengono considerati dagli uffici acquisti delle aziende i servizi a maggior valore aggiunto. Quella che viene definita "hotline" cioè una linea diretta e l'accessibilità a un confronto veloce

UN TERZO DEGLI UFFICI ACQUISTI INCIDE SULLE SCELTE DI ACQUISTO DI TUTTI I SERVIZI LEGALI

L'acquisto di quale tipo di servizi legali è demandato al procurement?



con gli avvocati prescelti senza dover per forza ogni volta sottostare alla discesa dei granelli della clessidra vince su tutto e viene valutata la principale punta di diamante con il 69% delle preferenze. Al secondo posto con il 59% (nel 2017 era al 40%) troviamo l'attività di "Conducting pre-matter planning session" che prevede un'attenta pianificazione del lavoro da svolgere che ben si complementa con la già citata miglior gestione dell'attività di consulenza legale. La medaglia di bronzo va invece a "seminars and business-travel training" che rimane salda intorno al 55%. «Il legal procurement continua ad avere un forte impatto sul mercato legale, raggiungendo importanti obiettivi in termini di risparmio dei costi e affermando la crescita del proprio raggio di azione e influenza in quelle aziende a cui è maggiormente richiesto un alto livello di attenzione, innovazione e complessità operativa. Il procurement è portatore di disciplina, rigore e intelligenza nel business dell'acquisto di una consulenza legale e i key driver del suo successo sono principalmente l'alta competenza, il know how e la capacità di collaborazione con i colleghi del dipartimento legale. Stay tuned!», conclude Hodges.

*BD&Communications Senior Country Manager, Orrick e Co-fondatrice di MOPI