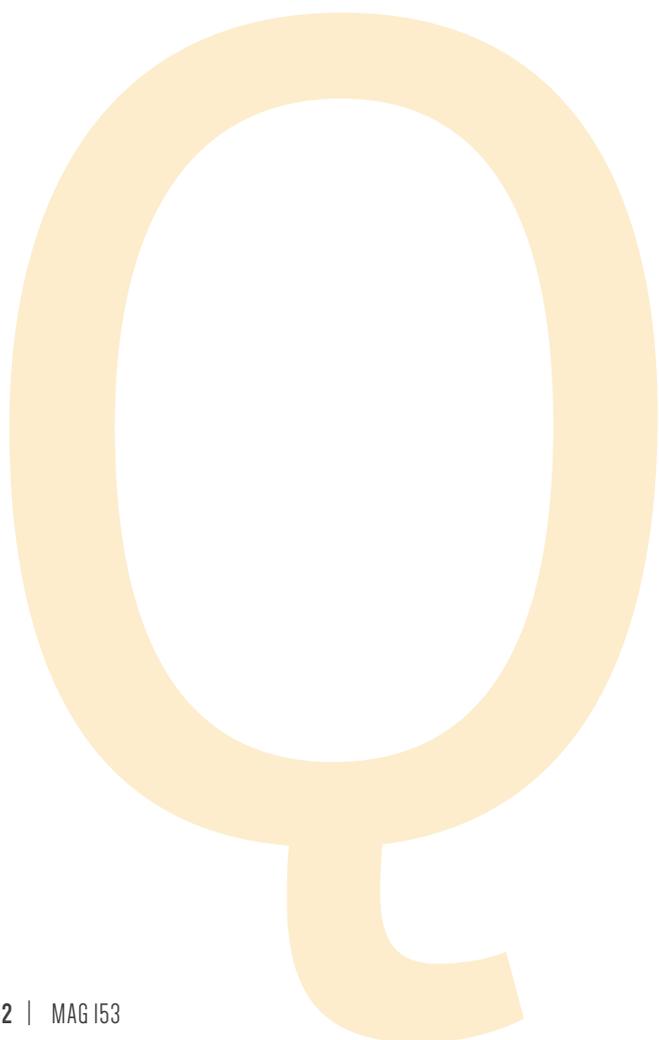




PROCUREMENT ED EFFETTO COVID

I nuovi dati Buying Legal Council: Il 50% dei professionisti intervistati ha dichiarato di aver influenzato gli acquisti di oltre la metà dei servizi legali e il 9% tra un quarto e metà della spesa

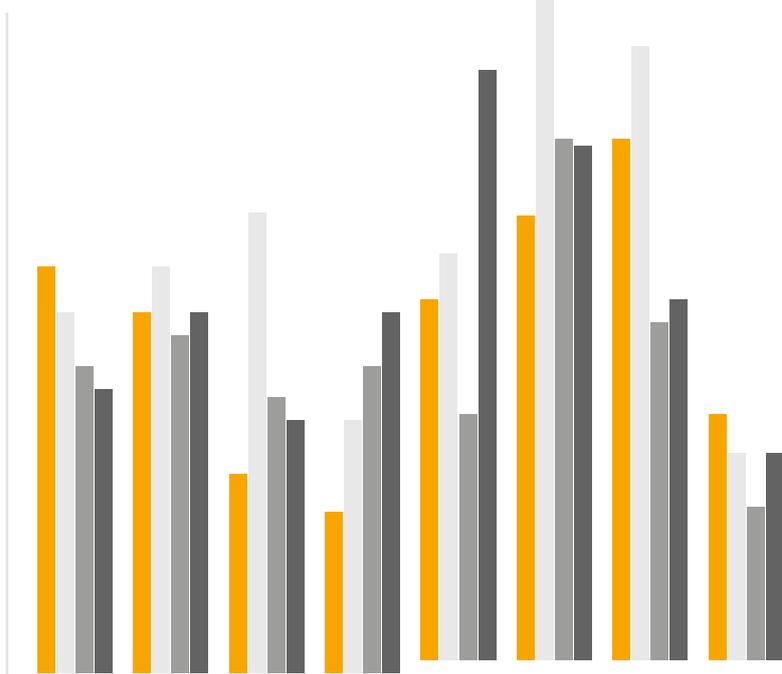
di roberta de matteo*



Quella del 2020 si sta profilando come una tra le più complesse congiunture economiche della storia moderna influenzando il nostro modo di vivere, lavorare e interagire, fino ad incidere su ciò che compriamo e la modalità di acquisto.

Anche il settore legale è ormai contaminato e sottopressione: dalla richiesta di riduzione delle fees al congelamento degli stipendi e dei bonus dei professionisti e dello staff, dalla paralisi dei tribunali al *foliage* dei fornitori. Come stanno reagendo gli studi legali a questa dieta forzata? Certamente sarà un periodo di grandi cambiamenti, di vincitori e vinti, di contrasti e squilibri.

DOMANDA DELLA SETTIMANA: COME LA TUA ORGANIZZAZIONE GESTISCE IL COVID-19?



	ESTENSIONE DEI TERMINI DI PAGAMENTO (E.G. DA 30 A 60 A 90 GIORNI)	CHIEDERE (ULTERIORI SCONTI)	PORTARE FUORI LAVORO IN-HOUSE	ASSUMERE LAW COMPANIES/ ALTERNATIVE PROVIDERS DI LORO PER FARE PIU' LAVORO	RINEGOZIARE ACCORDI CON LE FIRMS E I FORNITORI	SPINGERE I LAVORI NON URGENTI A UNA DATA FUTURA	TAGLIARE TUTTI I COSTI NON NECESSARI	RIRIDURRE GLI HEAD COUNT (DOPPIAMENTO LEGALE) INTERNI
aprile	53	47	26	21	47	58	68	32
giugno	47	53	60	33	53	87	80	27
agosto	40	44	36	40	32	68	44	20
ottobre	37	47	33	47	77	67	47	27

FONTE: BUYING LEGAL

Il report 2020 “Market Intelligence Legal Services” di Buying Legal Council, fondato da **Silvia Hodges Silverstein**, ci ricorda che nel 2019 il mercato globale dei servizi legali ha superato per la prima volta la soglia dei 900 miliardi di dollari e oggi, quasi 12 mesi dopo e una pandemia in corso, le grandi aziende stanno organizzando uno sforzo senza precedenti per gestire al meglio il costo delle spese legali adottando il criterio “buy smart, buy better, buy more efficient”.

La survey, compiuta come ogni anno attraverso un’indagine dei soci di Buying Legal Council che conta i professionisti di Legal Procurement di aziende internazionali di medie-grandi dimensioni, fornisce una visione prospettica del mercato e svela i trend dei prossimi mesi che influenzeranno la scelta e la selezione di uno studio legale. Ed è proprio qui infatti che torna in gioco più forte che mai il ruolo aziendale del

procurement nel processo di acquisto di un servizio legale. L’intervento dell’ufficio acquisti in questo ambito porta a far risparmiare in media il 17% e il 48%, delle aziende che hanno contribuito al sondaggio, hanno come obiettivo dell’anno quello di risparmiare ed evitare di incrementare i costi. Il 50% dei professionisti intervistati, che svolgono tale funzione, ha dichiarato di aver influenzato gli acquisti di oltre la metà dei servizi legali e il 9% tra un quarto e metà della spesa. L’influenza dei procurement dipende inoltre dal livello di rischio percepito dei servizi che è maggiore su questioni di routine (85%) rispetto a quelle ad alto rischio. Siamo quindi al calcio di inizio ed è fondamentale costruire tra l’ufficio acquisti, l’ufficio legale e lo studio professionale un triangolo di confronto e comunicazione solido e strutturato perchè sarà necessario negoziare gli sconti sulle tariffe, proporre le migliori condizioni di pagamento, riorganizzare prioriticamente la consulenza, studiare alternative fee arrangements, e così via. Ce lo spiega chiaramente il grafico, aggiornato con l’ultima “Question of the week” di Buying Legal Council che ha sottoposto la domanda al mercato a intervalli costanti per monitorare al meglio i trend e l’impatto della pandemia. 📊

*Vice Presidente MOPI