

LE SCELTE PIÙ FREQUENTI

Secondo l'ultimo sondaggio di Buying legal council, realizzato su 153 responsabili degli uffici acquisti di aziende internazionali, coinvolgere il procurement nella selezione dei servizi legali esterni ha consentito nel 2018 un risparmio del 15-17% della spesa legale delle aziende. Le strategie attuate sono diverse: dalle più comuni (negoziare sconti, applicare linee guida sulla fatturazione o distribuire request for proposal) alle più particolari (legal project management, data analytics, e-auction).

88%

Negoziazione di sconti

Lo strumento più utilizzato dal procurement è la negoziazione di sconti, applicata da quasi nove professionisti su dieci (percentuale invariata rispetto al sondaggio dello scorso anno).

87%

Linee guida per la fatturazione

Molto diffusa anche l'applicazione di "billing guidelines", che risulta in crescita all'87% (in confronto al 74% del sondaggio 2018).

85%

Richieste di proposta

In aumento pure la distribuzione di Rfp (request for proposal) agli studi legali, che ora è all'85% ma prima era utilizzata dal 76% degli intervistati.

83%

Tariffazioni alternative

Rispetto all'anno scorso, uno stacco evidente si manifesta sulle modalità di calcolo del compenso. La scelta di negoziare tariffe alternative a quelle orarie, infatti, è passata dal 65 all'83 per cento.
