

■ Servizi &amp; Consulenza

## ACCENTURE

## LEGAL A TUTTI I LIVELLI

*Dalla contrattualistica alla consulenza personalizzata per ogni area di business, alle operazioni societarie. Simone Fraschini racconta la sua esperienza di direttore dell'area Igem*

«Un'esperienza di grande intensità professionale e umana». Definisce così il suo lavoro **Simone Fraschini**, senior executive e direttore dei servizi legali di **Accenture** per la regione Igem, che

oltre all'Italia, comprende anche Grecia, Turchia, Centro ed Est Europa, Russia e Middle East. E spiega quali sono le complessità che si devono affrontare quando si

opera in una multinazionale della consulenza, interfacciandosi non solo con il top management per quanto riguarda le questioni societarie (Fraschini è anche membro del Cda) ma anche con tutti i livelli aziendali per "deliverare", parafrasando il pay off aziendale, consulenza legale in ambiti molto diversi.

«Ho la responsabilità di venti persone che operano in varie società: è il gruppo più grande che abbia mai gestito nella mia carriera», spiega Fraschini elencando quali sono le tematiche rilevanti per l'azienda. «Il lavoro che si svolge all'interno della direzione legale è molto vario: M&A, complessi contratti commerciali, diritto societario e la consulenza a tutti i livelli aziendali. È una sfida continua, sia per le

Il profilo di **Accenture**

**A**ccenture, è una multinazionale di consulenza aziendale, system integration e outsourcing, con sede ad Hamilton, nelle isole Bermuda. **Accenture** lavora per circa 4.000 clienti che appartengono a diversi settori industriali: in particolare, sono 94 le aziende *Fortune Global 100* e 24 i Paesi in cui supporta il lavoro delle agenzie governative. Fra i 100 principali clienti, tutti si affidano ad **Accenture** da almeno 5 anni, 85 sono clienti da almeno 10 anni. I ricavi

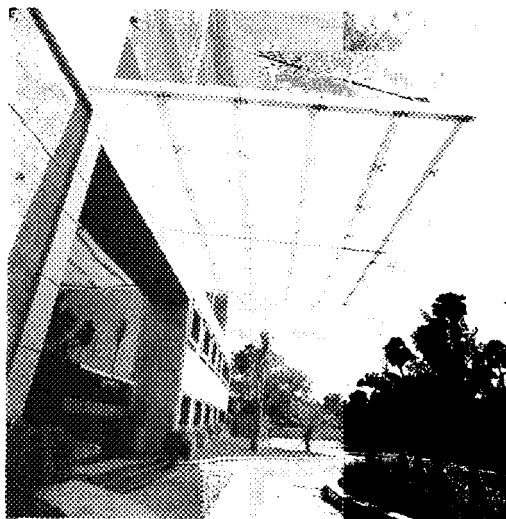
**accenture**

netti di **Accenture** a livello globale nell'anno

fiscale conclusosi il 31 agosto 2007 ammontano a 19,70 miliardi di dollari, mentre in Italia sono stati di 877 milioni di euro. Sempre sul territorio italiano il gruppo conta oltre 8.000 professionisti che lavorano nelle 12 sedi principali di Milano, Roma, Torino, negli uffici di Venezia, Firenze, Pisa, Bologna, Palermo, Catania, Ancona, Napoli, Verona e presso i clienti. In Italia **Accenture** lavora per 15 tra i primi 20 gruppi finanziari nazionali, le prime 4 società assicurative, 11 tra i primi 15 gruppi industriali. ■

dimensioni dell'azienda, per l'offerta commerciale e per la continua focalizzazione verso la crescita».

Aree di practice che, se rapportate alla dimensione internazionale, aumentano di complessità. Soprattutto dal punto di vista della gestione "umana" più che di quella normativa. «La prima sfida da affrontare è quella di creare una squadra di lavoro internazionale. Cioè un gruppo di lavoro coeso che vuole raggiungere un obiettivo comune e condiviso. E il processo che porta un insieme di persone a diventare una squadra è certamente complesso». Ma non solo. «Il problema, all'interno di società multinazionali o globali ed in ambienti altamente regolamentati, è per il legale interno di riuscire, di fronte anche alle peculiarità locali, ad esercitare sempre la sua capa-



## Chi è Simone Fraschini

Simone Fraschini è senior executive, direttore servizi legali di **Accenture** Igem (Italia, Grecia, Turchia Centro Est Europa e Russia e Middle East) e membro del Cda di **Accenture** S.p.A. Laureato all'università di Pavia, Fraschini ha svolto il praticantato nello studio legale del professor Ferri. La sua esperienza in azienda comincia in 3M dove entra con la qualifica di assistant general counsel. Di seguito passa in Digital Equipment, Eds Italia, Ncr Italia e, infine, in **Accenture**.



«... città di giudizio e la sua sensibilità legale», aggiunge Fraschini, che spiega concretamente quale dovrebbe essere l'approccio al problema del giurista d'impresa. «Ad esempio», chiarisce, «se devo negoziare un contratto con un operatore di telecomunicazioni a Londra e un contratto con un altro operatore di telecomunicazioni

ad Atene, non potrò comportarmi in modo identico. Almeno per ora. A mio avviso dovrò capire bene il contesto normativo di riferimento e verificare per tempo come le procedure e regole aziendali si pongono di fronte ai 2 scenari che devo affrontare. Oltre a ciò dovrò creare una sorta di scheda cliente per capire e riassumere le precedenti esperienze lavorative con il nostro cliente, le posizioni già assunte in passato, ed i possibili ostacoli che potremmo trovare in una negoziazione. Una specie di carta d'identità del cliente che si potrà modificare nel tempo. È un tipo di lavoro che

■ Servizi &amp; Consulenza

richiede una mentalità rivolta ed attenta al mercato». L'obiettivo è quello «di presentare ai decision makers un quadro molto preciso - e possibilmente sintetico - del contesto locale di riferimento affinché le decisioni vengano prese sulla base delle informazioni essenziali e senza incomprensioni o fraintendimenti». Un approccio che ha portato i giuristi d'impresa ad occupare un posto sempre più centrale nelle decisioni aziendali. «C'è la fortissima esigenza delle strutture commerciali di avere nel legal un vero partner, non solo la persona che aiuta nella negoziazione per la parte prettamente contrattualistica, ma che aiuta a sviluppare le decisioni in maniera più ampia», conclude Frascini. ■

## PROFILI

### **Accenture S.p.A.**

Largo Donegani, 2 - 20121 Milano (Mi)

#### **Alessandra Brescia**

*Legal and Contract Manager*

#### **Simone Frascini**

*Director of Legal services*

---

### **Adecco Italia S.p.A.**

Piazza Diaz, 4 - 20123 Milano (Mi)

#### **Mauro Soldera**

*Direttore Legale*

---

### **Agesp Holding S.p.A.**

Via Marco Polo, 12 - 21052 Busto Arsizio (Mi)

#### **Gianfranco Carraro**

*Direttore Generale*

110 | Avvocati & Azienda