

Impegno dell'UCIF per la trasparenza dei rapporti tra aziende fornitrici e acquirenti

“Garanzia di processo”, impegno sui risultati

Con questo nuovo strumento contrattuale, che va al di là della semplice garanzia meccanica delle macchine, si intende assicurare lo svolgimento del ciclo e i risultati di un impianto di finitura. Interessa, in particolare, le aziende che vogliono essere coinvolte, ovviamente con gli adeguati ritorni economici, nelle problematiche del ciclo produttivo dell'impianto venduto.



A CURA DEL CONSIGLIO DIRETTIVO DELL'UCIF

L'UCIF (Unione Costruttori Impianti Finitura), associazione di settore aderente ad ANIMA, ha recentemente messo a punto uno standard contrattuale denominato “garanzia di processo”, in tal modo intendendo sopperire alla totale mancanza di chiarezza che fino ad oggi riguardava la definizione stessa del lavoro che la macchina e/o l'impianto di finitura doveva svolgere.

Chi acquista una macchina o un impianto vuole ottenere dei risultati tecnici precisi, che a loro volta devono portare dei concreti benefici economici. Questo però può anche non realizzarsi per molti motivi. Tra i più frequenti vi è sicuramente la mancata conoscenza del processo tecnologico che la macchina e/o l'impianto di finitura devono realizzare. Ma con l'istituzione della garanzia di processo questa difficoltà può essere facilmente eliminata.

La garanzia di processo, è stata studiata e messa a punto dall'UCIF, che l'ha resa disponibile a tutto il settore mediante la sua pubblicazione sul proprio sito (www.ucif.net). Il nuovo standard contrattuale è quindi usufruibile da tutti, con il solo obbligo di citare sempre la fonte.

Questo permetterà al settore della finitura di razionalizzare le trattative commerciali sulla base degli impegni concreti che questo strumento impone alle aziende fornitrici che intendono adottarlo.

Diverse strategie commerciali

La garanzia di processo identifica l'oggetto da garan-

tire nel processo tecnologico che la macchina di finitura deve realizzare. Quindi, in tale contesto, invece di garantire il funzionamento della macchina o dell'impianto fine a se stesso, garantisce lo svolgimento del processo tecnologico nelle condizioni precedentemente definite, quindi di fatto garantisce il risultato.

La garanzia di processo può essere: richiesta, offerta e/o inserita di comune accordo nella trattativa commerciale di una macchina e/o un impianto per la finitura delle superfici. Questo inserimento coinvolge l'azienda fornitrice nella definizione di una macchina e/o un impianto finalizzato a risolvere problemi specifici del cliente.

I risultati da ottenere devono essere chiari, riferiti a pezzi e/o a cicli specifici, descritti e sottoscritti dalle parti. L'impegno dell'azienda fornitrice deve essere quello indicato nel contratto e non deve essere esteso oltre i limiti della fornitura stessa. Per limiti di fornitura si intendono tutti quelli previsti, senza esclusione alcuna.

La garanzia di processo termina con il collaudo positivo della macchina e/o dell'impianto. L'azienda fornitrice deve essere in grado di dimostrare che i risultati promessi si possono ottenere, senza che da ciò ne derivi un coinvolgimento nella gestione del ciclo e/o dell'avviamento della macchina e/o dell'impianto.

Per gestire in modo corretto un processo di finitura possono essere necessarie una quantità di conoscenze che non sempre sono disponibili nelle aziende acquirenti. Quindi queste ultime si trovano spesso in difficoltà già nella scelta dell'impianto.

Evidentemente, conoscere le problematiche di una lavorazione o di un processo tecnologico in modo superficiale può portare a un cattivo acquisto. Proprio per tale ragione molti clienti tendono a coinvolgere il fornitore della macchina e/o dell'impianto nell'impostazione del ciclo operativo.

Per contro, nel mercato operano aziende con diverse strategie commerciali: alcune sono preparate a rispondere con competenza a questo tipo di richiesta, altre invece preferiscono seguire una strategia commerciale che prevede la vendita della sola macchina senza impegnarsi nella ricerca della soluzione tecnica.

Sotto il profilo dell'etica, entrambe le posizioni sono corrette, ma importante è identificarle con precisione. Proprio per tale ragione nasce l'esigenza di avere uno strumento contrattuale come quello della garanzia di processo. In questo caso le aziende che vorranno impegnarsi a ricercare la migliore soluzione tecnica per il cliente offriranno un contratto completo di garanzia di processo, le altre, che non si vogliono impegnare in questo senso, offriranno solo la garanzia meccanica.

La mancata conoscenza da parte dell'azienda acquirente della tecnologia della macchina e/o dell'impianto oggetto di trattativa è un fatto grave, che può compromettere la stessa sicurezza degli operatori. In questi casi avere la possibilità di acquistare una macchina e/o un impianto con la garanzia di processo può essere di enorme aiuto per l'azienda acquirente.

Per contro, si deve anche dire che, nel caso delle macchine e degli impianti per il trattamento delle superfici, questa mancata conoscenza a livello pratico è aggravata dal fatto che non esistono tecnici preparati dalla scuola per il settore specifico (il primo corso universitario è appena partito anche con il fattivo contributo dell'UCIF). Quindi, manca la conoscenza teorica del processo. E' dunque naturale che il problema si ponga,

in primo luogo, proprio quando nasce il progetto di finitura, quindi durante la preparazione dello studio generale che deve, per sua natura, valutare costi e benefici per l'azienda che intenda creare e/o ristrutturare alcuni reparti o alcune delle fasi di finitura. Quindi, proprio per questi tecnici diventa importantissimo avere il supporto di un'azienda costruttrice di macchine e/o impianti in grado di studiare cicli completi e di garantire l'intero processo.

Una soluzione completa

Diventa quindi chiaro che in questo caso l'impegno di un costruttore che, attraverso prove sperimentali e/o a propri studi parametrizzati, è in grado di garantire i risultati che il cliente richiede, offre a quest'ultimo una sicurezza decisamente più elevata di coloro che non vogliono assumersi l'onere di uno studio. Premesso tutto ciò, deve essere pure chiaro che, in molti casi, anche l'azienda che offre solo la macchina può dare ampie garanzie, ad esempio proprio perché, in genere si tratta di una macchina standard, che si impegna a ritirare in caso di mancata soddisfazione del cliente. Resta comunque evidente che l'azienda che invece offre una soluzione completa, tra cui la garanzia di processo, si deve dotare di strutture onerose e con costi consistenti. Questi costi devono essere scaricati sul mercato e quindi il diverso servizio offerto deve trovare una remunerazione adeguata. In caso contrario, la linea imprenditoriale più articolata e seria diventa perdente nei confronti di quella più semplice e, nel complesso, meno affidabile. E' necessario comprendere che tutto deve essere pagato, quindi diversità consistenti di prezzo possono essere ampiamente giustificate da strutture nate per rispondere a esigenze diverse.

flash

MOVIMENTI DI HMU

La Holding Macchine Utensili, azionista di riferimento di Gildemeister italiana, ha acquistato da Interbanca un pacchetto di azioni della società quotata pari al 5,58% del capitale. Come informa una nota, il prezzo unitario è stato di 4,519 euro per azione. Dopo l'operazione, Hmu ha aumentato la propria quota di controllo dall'85,9 al 91,5. La società non intende ripristinare il flottante, ma intende promuovere un'Opa residuale sul rimanente 8,45% del capitale sociale, con Interbanca come advisor.

Agenzia Italia, marzo 2002

2001 POSITIVO PER SASIB

Sasib, società del gruppo Cir attiva nella produzione di linee e macchine automatiche per il mercato del tabacco, ha chiuso il 2001 con un risultato netto positivo di 136mila euro, rispetto a un passivo di 4,4 milioni di euro fatto segnare nel 2000. I ricavi - si legge in una nota - sono cresciuti del 12,2%, toccando i 60,5 milioni di euro, mentre l'utile operativo consolidato ha registrato una crescita a 3,3 milioni di euro, contro 0,3 milioni del 2000. Diminuisce di 1,3 milioni di euro l'indebitamento netto della società.

Adnkronos, marzo 2002