

STANDARD UCIF N. 1/02

L'ACQUISTO DI UNA MACCHINA O DI UN IMPIANTO PER LA FINITURA DELLE SUPERFICI

L'IMPORTANZA DELLA SCELTA DI UN IMPIANTO

L'acquisto di un impianto per la finitura delle superfici può coinvolgere per anni le problematiche gestionali dell'azienda acquirente e questo anche con implicazioni di tipo economico ad alto livello. Possono essere coinvolti interi settori aziendali di vitale importanza, questi vanno dalla qualità del prodotto alla manutenzione degli impianti, passando per la sicurezza gestionale dei processi produttivi.

Poche altre macchine o impianti coinvolgono tanti settori come un impianto di trattamento delle superfici: per questa ragione la sua scelta dovrebbe essere fatta in modo molto attento e dovrebbero essere previste tutte le implicazioni future. E' sufficiente optare per un ciclo operativo invece che per un altro per avere problemi gestionali completamente diversi, con costi diversi. Queste diversità si scaricheranno sui costi futuri e quindi il costo e la qualità dei propri prodotti potrebbero essere influenzati positivamente o negativamente dal tipo di impianto acquistato. Peccato che tutto questo venga purtroppo troppo spesso ignorato.

L'IMPORTANZA DELL'AZIENDA FORNITRICE

Ovvio che in un contesto di questo tipo la scelta dell'azienda fornitrice assume un'importanza strategica, dato poi che con questa il rapporto continua anche dopo la consegna della macchina o dell'impianto. Dal livello dell'assistenza tecnica che questa potrà garantire negli anni possono dipendere tante cose, in primo luogo la rapida ed efficiente riparazione delle rotture, ma anche la possibilità di concordare interventi volti a prevenire problemi tecnici e fermi di produzione.

L'organizzazione complessiva dell'azienda fornitrice deve essere attentamente valutata: in caso contrario è possibile che problemi di modeste dimensioni possano avere costi enormi per l'azienda acquirente.

IL MODO PEGGIORE PER VALUTARE UN IMPIANTO: IL PREZZO

Per troppo tempo la finitura, nel suo complesso, è stata relegata al rango di Cenerentola dei processi produttivi: questo purtroppo ha creato i presupposti per abitudini poco raffinate nella valutazione e nella scelta degli impianti. In poche parole l'impianto viene scelto partendo quasi sempre dal prezzo. Questo è un grave errore.

Per la precisione dobbiamo anche dire che in passato questa tesi ebbe tra i suoi sostenitori persone note nell'ambiente. Questa campagna di stampa, cercando di dare "il supporto dell'etica" ad abitudini censurabili sotto tutti i punti di vista, finiva per considerare normali comportamenti che normali non devono essere considerati. Dopo la ferma ed energica opposizione di alcuni soci UCIF il dibattito si è sviluppato fino ad assumere toni più costruttivi. Oggi è quindi possibile esaminare il problema in modo pacato e sereno, valutando in primo luogo gli interessi degli acquirenti.

In alcuni casi rimane radicata l'idea che sia possibile farsi costruire il migliore impianto in assoluto semplicemente confrontando tra loro alcune offerte. Più precisamente questo tipo di cliente tende a commissionare l'impianto al fornitore più economico, suggerendo allo stesso di realizzare l'impianto con molte delle soluzioni tecniche proposte dei concorrenti esclusi a causa del prezzo: in questo modo egli crede di comprare lo stesso tipo di impianto ad un prezzo inferiore. Per arrivare a questo tipo di risultato alcune persone spregiudicate non esitano a trasferire integralmente le parti tecniche delle offerte da un fornitore all'altro.

IL TRASFERIMENTO DI TECNOLOGIA COME PRATICA DA EVITARE

Il trasferimento di notizie tecniche da un possibile fornitore ad un altro al fine di ottenere un vantaggio economico deve essere considerato a tutti gli effetti squalificante e sanzionabile, in molti casi diventa un'azione passibile di implicazioni legali. Si precisa che tale azione si compie anche quando si ottiene un "corrispettivo indiretto", vale a dire anche quando in luogo del corrispettivo in denaro per il trasferimento di tali documenti, il committente ottiene un impianto identico o comunque simile ad un prezzo inferiore.

Per comprendere meglio questo concetto bisogna sapere che all'interno di un'offerta possono essere contenute sia delle parti riservate che delle parti pubbliche. La proprietà intellettuale dell'intera offerta resta dell'azienda che la redige, a meno che la stessa non trasferisca volontariamente, gratuitamente o dietro compenso, tale proprietà al destinatario dell'offerta. In pratica con la sola consegna dell'offerta non si cede la proprietà intellettuale della stessa.

Per contro l'azienda destinataria non può, in nessun modo e per nessuna ragione, vantare diritti di proprietà in virtù dell'intestazione dell'offerta stessa, o comunque in virtù di specifici riferimenti eventualmente contenuti al suo interno, come ad esempio lay-out , cicli, riferimenti a linee esistenti, etc.

Si precisa anche che pur esigendo il riconoscimento della proprietà intellettuale dell'intera offerta, non si impedisce in via di principio il trasferimento e la libera circolazione delle parti considerate pubbliche come ad esempio deplianti o cataloghi. Viene invece proibito il trasferimento delle parti riservate, queste sono generalmente costituite dalle parti scritte e dai disegni tecnici e/o illustrativi appositamente allegati per completare l'offerta.

UN'AZIONE DANNOSA PER IL CLIENTE

Indipendentemente dalle implicazioni di tipo legale e di tipo etico, il trasferimento di notizie da un fornitore all'altro è generalmente dannoso per il committente stesso. Non è detto infatti che chi riceve la notizia sia in grado di realizzare tecnicamente il progetto o la soluzione dell'azienda concorrente e in ogni caso per chi riceve l'informazione sarebbe il primo esemplare costruito, perché se così non fosse lui stesso avrebbe proposto la stessa soluzione. Quindi l'unico a rimetterci sarà di sicuro il cliente, che si porterà a casa ad un prezzo leggermente inferiore la "brutta copia" di quello che avrebbe dovuto comprare ad un prezzo leggermente superiore, con l'aggravante che in molti casi si tratta di "una brutta copia eseguita come opera prima". Sperare che tutto funzioni alla perfezione diventa, a questo punto, un esercizio da ottimisti.

UNIFICARE DELLE OFFERTE CHE NON POSSONO ESSERE CONFRONTATE

Presso gli uffici acquisti di alcune aziende si esegue più o meno lo stesso tipo di operazione, al fine di ottenere delle offerte omogenee a livello tecnico, in questo modo si tende a confrontarle solo a livello economico. Anche in questi casi a rischiare è solo il cliente, infatti le offerte di aziende che non hanno lo stesso livello tecnico e strutturale non possono essere confrontate tra loro. Le macchine che le stesse possono produrre partendo dalla medesima descrizione di progetto possono essere completamente differenti, in modo particolare la differenza può essere consistente tra l'azienda che propone una soluzione in modo autonomo ed un'azienda che si adegua alla soluzione tecnica a seguito dei suggerimenti del committente.

Questa differenza ad una persona poco esperta può non apparire in modo evidente, ma con gli anni le diversità si notano, in modo particolare quelle strutturali ed esecutive. Il tempo non fa sconti a nessuno e non legge le offerte rese simili dalle parole; si limita a valutare la sostanza delle cose lasciando in piedi quelle migliori.

UN CONCETTO ERRATO ANCHE PER GLI ECONOMISTI

Se è vero che ad un prezzo elevato può anche non corrispondere una elevata qualità, è altrettanto vero che ad un basso prezzo corrisponde sicuramente un esiguo ricarico. Per ragionamento logico si può estendere questo concetto fino ad affermare che un'azienda che propone i propri impianti a prezzi molto bassi non può disporre dei finanziamenti necessari a svolgere studi e prove sperimentali sulle soluzioni adottate o comunque a testare in modo efficace i componenti tecnici messi in commercio.

Una delle leggi fondamentali dell'economia ci dice appunto che non è possibile fare coesistere dei bassi ricarichi sul prodotto con una ricerca tecnica avanzata. Il rapporto esistente tra il ricarico lordo e la percentuale dei ricavi destinati allo sviluppo tecnologico e all'aggiornamento del prodotto è uno degli indicatori maggiormente utilizzati per le valutazioni economiche delle aziende. Quindi il cliente che cerca solo il basso prezzo deve anche essere convinto che questo non può essere disgiunto da soluzioni semplici, oppure da soluzioni tecnicamente mature.

Se però lo stesso cliente per aggiornare queste soluzioni semplici o mature trasferisce le notizie che a lui sono giunte attraverso le offerte scartate per il prezzo, porta l'azienda offerente verso una strada pericolosa, in molti casi compromettendone anche la stabilità economica.

I PARAMETRI CORRETTI DI UNA SCELTA

Oltre al prezzo, la valutazione di un impianto in fase di acquisto deve comprendere anche altri parametri. Tra i più classici segnaliamo i seguenti :

- La struttura aziendale e la consistenza tecnica dell'azienda offerente;
- La cifra d'affari dell'azienda offerente, in rapporto al costo dell'impianto;
- L'esperienza specifica dell'azienda, separata dall'esperienza dei singoli uomini;
- Il grado di difficoltà dell'impianto, in rapporto alla tecnica che può esprimere l'azienda;
- Il servizio di assistenza tecnica post-vendita;
- Il grado di supporto tecnico offerto e/o necessario in fase di installazione;
- Il livello di progettazione che l'azienda utilizza per produrre (dettagliata - grossolana);
- Il livello tecnico della componentistica commerciale installata.

Tutti questi parametri, ovviamente rapportati con il prezzo, possono farci pervenire a scelte più razionali. Questo ovviamente non esclude di optare poi per il fornitore più economico, però l'acquisto sarà stato fatto sulla base di un ragionamento che non dovrebbe dare poi origine a delusioni e/o a contenziosi.

EVITARE PER QUANTO POSSIBILE DI TRASFERIRE NOTIZIE TECNICHE

Indipendentemente dalla volontà delle parti è facile che durante la trattativa tecnico-commerciale alcune notizie vengano trasferite senza la volontà di farlo, questo da parte dell'acquirente deve essere evitato con molta scupolosità.

Per contro, l'etica vorrebbe che anche da parte del venditore ci fosse la massima attenzione nel rifiutare suggerimenti e/o indicazioni che possano portare al trasferimento di tecnologia, anche se sperare che questo accada sempre è sicuramente utopico. Esistono però nobili esempi di aziende serie che questo rifiuto lo mettono sistematicamente in atto con eleganza e signorilità. Queste conducono la trattativa sulla loro base tecnica senza stravolgere mai l'offerta con i "suggerimenti" del cliente.

EVITARE DI CONFONDERE LE PERSONE CON LE AZIENDE

Acquistare un impianto dal "sig. Rossi" perché lo stesso "sig. Rossi" è stato in passato un ottimo tecnico o un ottimo commerciale alle dipendenze di una grande azienda può anche essere la motivazione di una scelta. Pensare però che l'impianto che ci fornirà il "sig. Rossi" sia identico a quello che ci potrebbe fornire la sua ex azienda è cosa da dimostrare. E' molto probabile che alla fine la realtà risulti decisamente diversa.

Questo ragionamento non esclude che persone di valore ed esperienza non possano e non debbano occupare fette importanti di mercato, ma questo lo devono fare con la propria "storia aziendale", che ovviamente non deve essere confusa con l'esperienza personale perché questa è solo uno degli elementi di valutazione della nuova azienda.

A cura di UCIF

Milano, gennaio 2002