

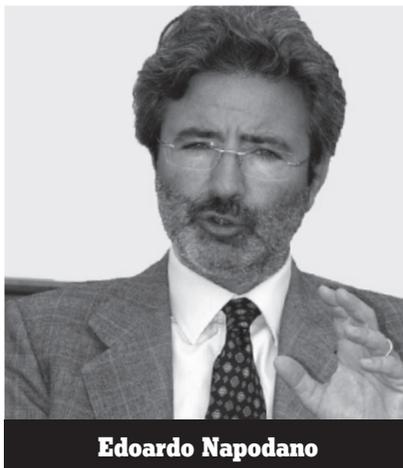
Codice etico cantieri-fornitori

L'idea di questo editoriale nasce da un "movimentato" convegno viareggino con gli amici di Navigo Toscana e di CNA. Da quando esiste il periodico registriamo problemi –ma anche sinergie e necessarie simbiosi- tra cantieri e fornitori. Normalmente i cantieri non prendono posizione e lo spazio è occupato dalle istanze di fornitori e accessoristi. maggiori, come è naturale, con l'irrigidirsi dei rapporti, il diminuire degli ordini e le dilazioni nei pagamenti. Con garbo abbiamo sollevato la questione anni orsono. Per esempio -si perdoni l'autocitazione- con l'editoriale "della favola del Re nudo ovvero dell'arte di intraprendere con i soldi degli altri" nel settembre 2009. Sull'argomento abbiamo non solo un parere, ma fatti concreti che ci racconta Alberto Spina managing partner di Compositeworks, impressionante cantiere di refitting a La Ciotat in Francia. Ecco cosa ci racconta, "dalla parte dei cantieri". L'azione "codice di buona condotta" tra cantieri e terzisti è stata sviluppata nel quadro del ns cluster Riviera Yachting Network che raggruppa la maggior parte delle società che opera nel settore dello yachting in Costa Azzurra. Il cluster è finanziato dagli aderenti e da fondi pubblici e svolge azioni di promozione della filiera, opera contatti con organizzazioni similari in altre nazioni, organizza manifestazioni che "federano" i membri, è presente sui maggiori saloni specializzati con uno stand che è a disposizione di tutti i membri.

È inoltre l'interlocutore ufficiale nei confronti dei poteri pubblici e, per esempio, una delle azioni svolte è stata quella di negoziare e concordare insieme all'ispettorato del lavoro le condizioni minime legali per la messa in opera dei confinamenti (ponteggio-copertura in materiale termosaldabile-ventilazione/estrazione) all'interno dei quali vengono svolti lavori di pittura di yachts e megayachts.

L'azione "codice di buona condotta cantieri/terzisti" è stato un momento chiave del cluster:

- Circa 6 mesi di lavoro con riunioni ogni 3-4 settimane coordinate da professionisti esterni (pagati dal cluster)
- La pubblicazione finale di un documento (un libello) che riprende l'insieme di quanto deciso
- Un impegno comune di rispettare questo codice che da un lato protegge/difende il "piccolo" rispetto al grande, ma che –d'altro lato- accresce le mutue responsabilità e obblighi (per



Edoardo Napodano

smorzare la tendenza che il piccolo ha meno obblighi in quanto tale)

- L'accantonamento della nozione: "io grande, non ti posso pagare in quanto non sono stato a mia volta ancora pagato dal cliente finale"; questa nozione non deve più esistere o deve essere oggetto di un accordo specifico e preliminare.

Per quanto riguarda il cantiere che dirigo, come già espresso verbalmente, c'è una vera nozione del terzista come entità essenziale per sviluppare il nostro cantiere con un rapporto privilegiato che permette di crescere insieme:

- Il nostro terzista non deve perdere

danaro se lavora con noi (ma neppure deve guadagnare in modo spropositato): a tale scopo un paio di volte l'anno ci si incontra con i terzisti più importanti per analizzare il loro margine e valutare come razionalizzare la loro produzione (riduzioni di costi e miglioramento del margine ed eventualmente abbassare i prezzi)

- Il nostro terzista è regolarmente pagato e, se necessario, gli acconti possono essere superiori a quanto contrattualmente stabilito
- Non pratichiamo ritenute di garanzia del 5% o 10% come si faceva in passato

Se il terzista ha problemi finanziari può venire a discuterne e insieme si possono studiare soluzioni

- È successo che il cantiere ha dato garanzie finanziarie per degli investimenti dei terzisti, investimenti che sono stati richiesti dal cantiere nel quadro di commesse importanti. Fantascienza?

E voi cosa ne pensate?

Se volete ricevere in anticipo l'editoriale per proporre, discutere e trattare nuovi e vecchi argomenti, scrivete a Edoardo.napodano@tecnichenuove.com