



I CONTRATTI NELLA LOGISTICA:

LA DURATA

La durata del contratto è condizionata dalla tipologia scelta. Per il group outsourcing¹ e per lo joint-venture outsourcing² è previsto un termine medio lungo di 8-10 anni, più breve (2-5 anni), invece, per le altre tipologie.

In genere la validità del contratto si fa decorrere da una data successiva al collaudo che rappresenta il momento in cui si testano e si fissano i livelli di servizio richiesti all'appaltatore, i così definiti KPI. In realtà nella normalità il contratto ha inizio immediatamente dalla sua sottoscrizione e la mia personale esperienza mi ha portato a vedere, sovente, l'inizio del servizio senza la sottoscrizione del contratto di appalto che arriva, sovente, in un momento successivo.

È molto facile, infatti, che mentre le parti si trovino subito concordi per quanto riguarda il servizio da svolgere, i KPI da raggiungere e quindi per tutto quanto riguarda la parte c.d. operativa del servizio, vi

¹ Il settore da terziarizzare del cliente viene trasferito a favore di una società controllata dall'utente

² Il settore da terziarizzare viene trasferito a favore di una società mista il cui capitale è suddiviso tra utente e fornitore secondo gli schemi della joint-venture

siano sempre accesi dibattiti per la redazione del contratto in particolare per quanto riguarda le svariate clausole che comportano reciproche responsabilità.

È bene evidenziare, in realtà, che anche solo la discussione di alcune clausole nella fase precontrattuale è sicuramente utile ai fini interpretativi dello stesso contratto in un secondo momento (ebbene si anche davanti a un giudice..)

Tornando a noi. È prevista la possibilità di un rinnovo del contratto rispetto al quale le parti, possono, indifferentemente:

- a) rinnovare automaticamente il contratto per un periodo pari a quello inizialmente stabilito, con obbligo di comunicare l'eventuale disdetta con congruo anticipo;
- b) rinnovare automaticamente il contratto su base annuale alla scadenza del primo termine stabilito;
- c) dopo la scadenza del termine inizialmente stabilito, rinnovare il contratto per una sola volta e per lo stesso tempo appena trascorso, oppure una o più volte su base annuale.

Nel caso, invece, in cui si intenda disdire il contratto è necessario che tutti i dati trasferiti dal cliente al fornitore siano resi disponibili alla data concordata e che l'outsourcer fornisca, nel periodo di preavviso, l'assistenza necessaria affinché il rientro dei dati si svolga in modo tale da non creare troppe - e, soprattutto, pericolose - interruzioni ai servizi.

GLI STRUMENTI UTILIZZATI

L'attività trasferita dal cliente all'appaltatore può essere svolta con "beni" dell'uno o dell'altro.

In relazione ai "beni" è opportuno specificare che la terziarizzazione, sebbene abbia ad oggetto principale la prestazione di servizi, comporta l'utilizzo di diversi beni rispetto ai quali è necessario specificarne la

proprietà, l'utilizzatore e il responsabile della manutenzione.

All'interno della generica definizione di "bene" individuiamo:

- (i) i beni immobili (i locali in cui verrà espletato il servizio di outsourcing) e
- (ii) i beni mobili: Muletti, scale e strumenti vari (usualmente i muletti vengono a loro volta noleggiati da terze strutture o forniti in comodato gratuito o oneroso da parte del Committente. Sarà cosa buona e giusta regolamentare tali utilizzi con dei contratti ad hoc ricordando che la genuinità degli appalti viene verificata proprio dall'utilizzo di strumenti propri dell'appaltatore).

Hardware (Le apparecchiature hardware possono essere messe a disposizione dall'azienda-cliente o dall'appaltatore ovvero trasferite dall'impresa al fornitore. Nel primo caso sono e rimangono proprietà del cliente e l'appaltatore può accedervi, utilizzarle in modo incondizionato, ottenere licenze o consensi da parte di terzi, e, ove concordato, mantenerle. Nel caso in cui sia l'appaltatore a metterle a disposizione sarà necessario estendere le licenze qualora il sistema operativo sia di proprietà di terzi. Se, invece, l'hardware è trasferito dal cliente al fornitore occorrerà stipulare contratti separati ma funzionalmente collegati al principale); Software (che può essere di proprietà dell'impresa, dell'outsourcer o di un terzo); Personale (di solito l'attività di outsourcing si svolge con personale assunto specificamente per l'esecuzione del contratto). In merito al personale trasferito si apre sicuramente un

grande capitolo che verrà trattato in maniera singola

I BENEFICI

Come in precedenza accennato, l'impresa-utente, terziarizzando costi e strutture non propriamente legate al proprio core business, ha la possibilità di ristrutturare internamente l'impresa concentrandosi solo sulle attività interne e delegando all'outsourcer quelle di difficile gestione.

Questa forma di "delega" gli permette, così, di utilizzare la risorsa umana interna per altre finalità.

In sintesi, la terziarizzazione offre alla azienda-cliente la possibilità di:

- a) eliminare il problema della pianificazione economica e funzionale per l'aggiornamento dei propri sistemi;
- b) concentrarsi sul core business. L'azienda ci concentra esclusivamente sul "cosa fare" delegando all'Appaltatore il "come fare".
- c) ridurre i costi e liberare i capitali in attività a maggiore valore aggiunto. Basti pensare che un'azienda che intende svolgere internamente tutte le funzioni sostiene, di solito, spese eccessive ed impreviste per le esigenze di marketing, con la conseguenza che tali costi saranno, inevitabilmente accollati al cliente finale sotto forma di aumento del prezzo, riducendo così l'appetibilità dei prodotti sul mercato. Con l'outsourcing tutto ciò non accade.
- d) ridurre i rischi, soprattutto quelli relativi alle decisioni sugli investimenti. L'Appaltatore, infatti, decide sugli investimenti non sulla base delle prospettive di una sola azienda-cliente ma sulla combinazione di prospettive di mercato di tutte le aziende-clienti. Così facendo, il rischio su errate previsioni di mercato può essere attenuato da

eventuali errori di segno opposto da parte di diversi clienti.

e) rendere disponibili risorse da indirizzare ad altri fini evitandone la dispersione in attività non centrali dell'azienda;

f) avere maggiore competitività nel mercato in ordine alla concorrenza;

g) avere un monitoraggio continuo dei sistemi e la manutenzione degli apparati;

h) soddisfare in tempi più celeri le richieste dei clienti;

i) accedere ad elevati livelli di specializzazione. Se da un lato l'azienda ricorre all'esternalizzazione perché non possiede al proprio interno le risorse necessarie in termini di capacità professionale specifiche, dall'altro le imprese "outsourcers" vantano altissima specializzazione e competenza nel proprio settore.

Con la terziarizzazione si riduce la necessità di capitali da investire in funzioni non direttamente legate al core business, permettendo allo stesso tempo di attrarre più facilmente capitali dal mercato.

CLAUSOLE SPECIALI E GENERALI

La presenza di clausole all'interno del contratto di terziarizzazione, e la loro personalizzazione, è fondamentale in quanto rappresentano l'elemento che più di tutti determina il raggiungimento dei risultati attesi. Esistono due tipologie di clausole: generali e speciali.

Quelle generali si rinvencono in ogni contratto di appalto e non rappresentano un quid esclusivo del contratto di terziarizzazione. Particolare importanza rivestono:

- il divieto di cessione di contratto;
- l'autorizzazione alla cessione del credito;

· l'indicazione dei responsabili del progetto;

· il vincolo della riservatezza e la protezione dei dati.

· la clausola penale. Sebbene sia una delle più importanti non assolve appieno la sua funzione di garantire la parte a favore della quale è posta, soprattutto quando il suo importo è molto elevato (per es. nell'ipotesi di ingenti danni l'utente potrebbe non trovare piena soddisfazione dal risarcimento in quanto il danno è troppo elevato o, al contrario, il debitore non è in grado di affrontare il risarcimento). La migliore garanzia è dunque una scelta oculata del proprio fornitore. Al riguardo occorre sottolineare che le caratteristiche fondamentali che deve possedere un appaltatore attengono ad una certa stabilità economica, all'utilizzo di personale altamente specializzato e qualificato sia nel campo informatico sia in quello operativo sia in quello della consulenza.

Quelle speciali, invece, sono proprie ed esclusive del contratto di terziarizzazione e devono essere interpretate e valutate con estrema attenzione di volta in volta. Tra esse:

· quelle che riguardano l'oggetto e il relativo capitolato quale parte integrante sia per le prestazioni che per la qualità del loro livello;

· quelle che riguardano i prodotti e i materiali dell'utente e dei terzi;

Svolta questa piccola panoramica sui contenuti, si ritiene di rimandare alla prossima newsletter la parte specifica della cessione del ramo d'azienda e delle criticità relative ai cambi appalti per il personale dipendente sull'appalto.

Per maggiori approfondimenti o per chiarimenti su altre questioni giuridiche, in particolare in ambito giuslavoristico e contrattuale, rivolgersi a:

Avvocato Lorenza Paletto

[linkedin.com/in/lorenza-paletto-7b63942](https://www.linkedin.com/in/lorenza-paletto-7b63942)

mobile 334/200.68.766