Oggi parliamo di un argomento un po’ antipatico: i contenziosi che nascono tra costruttori di macchinari e acquirenti che stanno in Stati diversi.

Per semplicità ci focalizzeremo sui contenziosi all’interno dell’Unione Europea, perché quel che succede con costruttori provenienti dal resto del mondo è ancora più complicato.

Purtroppo, queste situazioni sono più frequenti di quanto si immagini. Ci si conosce durante una fiera, il costruttore ti fa una bella impressione e in men che non si dica ti ritrovi con un’offerta firmata. Magari hai anche scelto una macchina a catalogo, non personalizzata, quindi ti senti tranquillo: cosa potrebbe andare storto?

Poi però la macchina arriva in fabbrica e iniziano i casini. La macchina non funziona come vorresti. Tu cominci a tempestare di chiamate l’assistenza, paghi l’uscita extra per la manutenzione, il problema non si risolve. Allora si passa alle litigate a distanza, se non direttamente agli insulti. “La macchina non va” urla l’acquirente. “Sei tu che non la sai usare” risponde a tono il costruttore.

Da lì è difficile tornare indietro, e dalle ingiurie si scivola facilmente nella causa in tribunale. È a questo punto che entriamo in scena io e il collega

© 2022 - Tutti i diritti sono riservati

Fabio Bergamini (con cui ho organizzato il webinar da cui prende spunto questo articolo). Noi di solito veniamo chiamati dall'acquirente per vedere se ci sono gli estremi per intraprendere un'azione legale contro il costruttore. Più raramente succede anche il contrario, che ci chiamino per difendere l'acquirente.

Cosa facciamo noi periti? Io mi occupo della parte relativa alla sicurezza e alla gestione documentale, mentre Fabio segue la parte delle verifiche funzionali. In altre parole, cerchiamo di capire se la macchina corrisponde alle promesse contrattuali e se la gestione della conformità CE e della sicurezza è a norma. Se effettivamente ci sono gli estremi per un procedimento si procede con la causa.

Il foro di riferimento per le cause di questo tipo di solito è quello legato a dove è stata venduta la macchina, quindi quello corrispondente alla sede del costruttore – che può essere in Germania, in Francia, in Spagna. E già qui sono soldi che partono, soldi per pagare gli avvocati e i periti ma anche per mandarli all'estero a fare le deposizioni.

Soldi per pagare il CTU, che viene remunerato da chi muove causa (anche se poi, se si raggiungono degli accordi tra contendenti, spesso si divide a metà). Parliamo di decine di migliaia di euro, ad essere ottimisti.

Ovviamente – che te lo dico a fare? – la cosa migliore sarebbe evitare di trovarsi nella situazione in cui si litiga, e tutelarsi prima. Questo vale, naturalmente sia per il costruttore che per l'acquirente del macchinario.

La buona notizia – per te che stai leggendo questo articolo, almeno – è che a fare il perito in questo genere di cause si imparano tantissime cose. Eh sì,

© 2022 - Tutti i diritti sono riservati

perché gli errori che portano a litigare sono sempre gli stessi, e questi errori sono anche le cose a cui si aggrappano poi gli avvocati (supportati dai periti come me) per cercare di vincere le cause.

Vediamone un po' insieme, così puoi capire come evitarli… o, se si arriva a quel punto, come sfruttarli per uscire vincenti dal contenzioso.

Leggi anche: Come funziona un processo civile? L'ABC per inesperti

Il contratto d'acquisto

Il contratto d'acquisto del macchinario è il primo documento da analizzare in caso di contenziosi legali. Io parlo di contratto, ma più spesso si tratta di una semplice offerta firmata – e già questo è un errore, perché generalmente le offerte sono scritte nel linguaggio del marketing. Una bella grafica, tante promesse generiche, tutto magnifico e meraviglioso… e poi però si finisce a litigare perché non sono stati definiti bene i termini della vendita!

L'offerta – o, meglio ancora, il contratto di vendita – dovrebbe contenere dati certi e misurabili. Se si dice, ad esempio, che la macchina permette di produrre 200 pezzi all'ora, è facile contestare quando ne fa 180. Ma se tutto è vago e generico, ci si trova in una situazione ibrida e scomoda per entrambe le parti, perché è difficile dimostrare che la macchina non mantiene le promesse, ma potrebbe essere difficile anche dimostrare il

© 2022 - Tutti i diritti sono riservati

contrario. Ci si trova, insomma, in balia degli eventi (e del tribunale).

Uno dei punti più difficili da definire è quello relativo alla qualità. Diciamo che nell'offerta si parla di una macchina che deve verniciare mobili di bianco. Ok, bianco non significa nero né arancione. Ma l'acquirente magari desidera un punto di bianco molto diverso da quello che intende il produttore! Questo tipo di cose si risolvono richiedendo e fornendo dei campioni.

Altro aspetto da tenere in considerazione: le modifiche in corso d'opera. Sull'offerta c'è scritta una cosa, ma durante la costruzione gli accordi cambiano. Le mail, i messaggi whatsapp, le comunicazioni scritte tra venditore e acquirente hanno valore legale, possono essere usate in tribunale. Le telefonate no.

Ecco perché consiglio sempre di richiedere messaggi scritti durante le fasi di contatto, anche (e quasi soprattutto) dopo la firma del contratto: bisogna creare una cronistoria che tenga conto delle modifiche accordate, perché può sempre tornare utile in tribunale.

La visita in fabbrica

© 2022 - Tutti i diritti sono riservati

Acquisto macchinari da Paesi dell'Unione Europea: errori comuni e gestione dei contenziosi

Se stai acquistando un macchinario customizzato, creato apposta per le tue esigenze, pretendi che "gli uomini" del costruttore vengano a vedere la tua fabbrica. Per esperienza ti dico che in queste occasioni vengono spesso fuori problematiche o necessità particolari, che a distanza non sarebbero emerse.

Inoltre, in caso di contenzioso, il sopralluogo diventa un'arma che l'acquirente può giocarsi: se il venditore conosce la situazione della fabbrica perché l'ha visitata e invia una macchina che non è adatta a quel contesto, è chiaro che diventa più difficile difendere la sua posizione.

E se invece il macchinario che acquisti è a catalogo, non personalizzato?

© 2022 - Tutti i diritti sono riservati

Conviene comunque andare nella fabbrica del produttore per vedere come funziona. Sì, è un investimento, ma vuoi mettere in confronto a quello che ti costa una causa?

Leggi anche: Come contestare un macchinario: usare i vizi o la sicurezza

Il montaggio del macchinario

Molti produttori, per risparmiare, predispongono un montaggio in stile Ikea: la macchina arriva divisa in pezzi e poi è lo stesso acquirente a montarla. Questo succede soprattutto nel caso di produttori piccoli che non hanno abbastanza tecnici da mandare in giro per il montaggio. L'alternativa (preferibile) è che si appoggino a terzisti locali, i quali si occuperanno del montaggio.

Il problema con il montaggio fai da te, infatti, è che se poi ci sono problemi il costruttore li fa ricadere sul cliente. "*Sei tu che hai montato male la macchina*" dice. E a quel punto sì che ti manda i suoi tecnici per sistemare… a caro prezzo.

Il manuale d'uso del macchinario

Un errore tipico commesso da molti costruttori (e che si può sfruttare in un contenzioso) riguarda il manuale d'uso e manutenzione della macchina e la documentazione. Moltissimi costruttori li predispongono solo in inglese, o al

© 2022 - Tutti i diritti sono riservati

massimo in inglese e nella lingua dove ha sede il costruttore. Un costruttore tedesco, quindi, potrebbe fornirti un manuale in inglese e tedesco, ma privo della versione in italiano.

Tuttavia, secondo la Direttiva macchine e il nuovo Regolamento macchine, tutta la documentazione fornita dal produttore deve essere scritta in una lingua comprensibile non solo dall'azienda che la produce, ma anche dagli utilizzatori e dagli enti di controllo. Per cui se la macchina viene venduta in Italia il manuale dovrebbe includere anche l'italiano.

Questi sono alcuni degli errori più tipici che mi trovo di fronte nei processi tra costruttori e utilizzatori.

© 2022 - Tutti i diritti sono riservati