

704 LA REGOLAMENTAZIONE DEI RAPPORTI DI PARTNERSHIP

La stesura del contratto fra strategia d'acquisto e gestione operativa del contratto

L3-C NEW

Progettazione in codesign, comakership, early involvement, ... sono solo alcune delle possibili forme di partnership che un'azienda può scegliere di intraprendere con uno o più dei suoi fornitori. Sebbene sia risaputo che si tratta di soluzioni nelle quali fornitore e cliente mettono a fattor comune alcune risorse (finanziarie, progettuali, manageriali, ...) in un'ottica di reciproco vantaggio, non sono altrettanto note le modalità di stesura di un buon contratto di partnership.

Come si ripartiscono i costi non ricorrenti fra le parti, chi diviene proprietario di un progetto sviluppato in codesign, quali vincoli di riservatezza è necessario siglare e quando, come oggettivare l'effettivo impegno di ciascun attore, cosa prevedere nei casi nei quali si renda necessaria l'interruzione della collaborazione? Queste sono alcune delle domande alle quali il corso vuole rispondere, partendo dal punto di vista del buyer che deve prevederle e negoziarle alla luce della strategia d'acquisto che si è prefissato.

Infine, per completare la trattazione sugli aspetti contrattuali, è indispensabile affrontare il tema dell'entrata in vigore e messa in pratica del contratto così da non vanificare l'impegno profuso nella parte precontrattuale. In questo la presentazione delle best practice operative da parte di un manager potrà fornire all'aula un valido prontuario di spunti da prevedere a contratto a sostegno dell'effettivo accadimento di quanto previsto contrattualmente.

OBIETTIVI

- Comprendere le corrette modalità per regolamentare le partnership con fornitori
- Confrontarsi con docente e colleghi circa il corretto approccio alle relazioni di partnership ed alla loro gestione.

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

- Le possibili forme di partnership adottabili:
 - obiettivi che perseguono,
 - prerequisiti per la loro implementazione,
 - attività operativa seguente la firma del contratto,
 - principali criticità e possibili soluzioni
- Il contratto di partnership:
 - macrostrutture ricorrenti
 - esame delle clausole specifiche (proprietà intellettuale, obiettivi di progetto, ruoli e responsabilità, sospensione e/o rinuncia all'accordo, piani di miglioramento, ...)
 - esame dei principali allegati contrattuali (KPI di riferimento, tempificazione progetti, schemi di ripartizione costi / ricavi, ...) e della strategia sottesa alla loro elaborazione
 - possibili approcci negoziali
- La gestione del contratto di partnership.