

LE FAQ DI ANVIDES



1. Quali sono i prezzi medi della manodopera per le attività di imbiancatura?

Per le imbiancature si applicano solitamente i prezzi medi al mq forniti dalle Camere di Commercio locali, che sono comprensivi di spese generali ed utili, per lavori ed opere compiute realizzati secondo la migliore tecnica, mediante l'impiego di mano d'opera idonea e materiali di ottima qualità, occorrenti per dare il lavoro e l'opera compiuta a regola d'arte.

I prezzi comprendono i ponteggi sia interni che esterni eventualmente occorrenti per eseguire lavori posti sino a 4 metri di altezza rispetto al piano di appoggio; nel caso in cui invece venga specificata la dicitura 'escluso i ponteggi' si intendono quei lavori eseguiti oltre i 4 metri di altezza dal piano di appoggio.

Per tinteggiature in ambienti abitati il prezzo indicato sarà maggiorato del 30%.

Per quanto concerne il costo orario - vale a dire il costo che l'azienda deve sostenere per retribuire i propri dipendenti - mediamente è individuato in un intervallo di oscillazione al fine di consentire alle imprese di coprire i costi, ottenendo una giusta remunerazione dei servizi prestati.

A questo valore vanno aggiunti eventuali oneri per trasporti, permessi, parcheggi oltre che per i materiali di consumo e le attrezzature.

L'identificazione del prezzo da applicare alla clientela, per ciascuna ora di servizio prestata, corrisponde al costo orario complessivo della manodopera, comprensivo, oltre che del costo del lavoro inteso in senso proprio, anche di una quota rappresentativa degli altri costi aziendali e coerente con quello desumibile dalle disposizioni contrattuali.

Anche in questo caso i prezzi vengono indicati dalle Camere di Commercio e/o dagli Enti paritetici.

[\[I.B\]](#)

2. Cosa possiamo fare se ci viene commissionato un lavoro e successivamente ci accorgiamo che il prezzo pattuito non è remunerativo per le attività svolte?

È una domanda interessante che mette in risalto quanto l'aspetto di valutazione tecnica e comunicazione sia importante.

Il processo corretto da eseguire si articola nelle fasi di seguito riportate:

- Ascolto e raccolta delle informazioni riguardanti le richieste del cliente e delle eventuali necessità non espresse.
- Valutazione dello stato di fatto per ciò che riguarda il sottofondo, le eventuali criticità di posa e le tecniche da utilizzare per la tipologia di intervento.
- Formulazione di un preventivo dettagliato e specifico con l'indicazione delle lavorazioni non espressamente richieste che potrebbero portare al superamento di eventuali problematiche emerse in corso d'opera (per esempio le pareti di una cucina di un ristorante che adeguatamente isolate presentano ingiallimenti dovuti alle macchie dei fumi).
- Definizione di clausole contrattuali volte a specificare le modalità da adottare per superare le eventuali criticità emerse.
- Inizio dei lavori.
- Incontri periodici finalizzati a verificare le scelte fatte con il cliente e ogni altra eventuale variante in corso d'opera.
- Chiusura del cantiere.
- Svolgimento pratiche amministrative.

Quando ci troviamo a dover sostenere un costo superiore a quello preventivato i casi possibili sono due:

1. la valutazione fatta è errata
2. in corso d'opera, sono cambiate le condizioni rispetto alla valutazione iniziale pattuita con il Committente.

Se siamo nel primo caso, la soluzione meno idonea è cercare di contenere i costi sui materiali o peggio non eseguire tutti i diversi passaggi del ciclo di verniciatura scelto.

È bene ricordare che siamo responsabili del lavoro eseguito sulla base degli accordi, verbali o scritti, intercorsi con il Committente, e che qualsiasi lavorazione deve essere completata a regola d'arte.

In questo caso è necessario accettare le conseguenze di una valutazione errata, imparare ad individuare gli errori e impedire il loro ripetersi in futuro.

Se siamo nel secondo caso, qualora le problematiche siano emerse in fase di esecuzione dei lavori, occorre segnalare al committente quanto accaduto: è contro produttore effettuare la segnalazione a fine lavori in quanto si incorrerebbe in una contestazione senza alcun margine di recupero.

Per evitare questi problemi molto comuni, occorre effettuare queste valutazioni in sede di formulazione del contratto e inserire opportune clausole a tutela e garanzia di questi aspetti.

Per chi effettua dei lavori di modeste entità, probabilmente la procedura risulta eccessivamente complessa, ma in mancanza di una preparazione tecnica adeguata, che permette di valutare in anticipo eventuali problematiche, **l'aspetto comunicativo** è di fondamentale importanza **per soddisfare le attese e aspettative del Committente.**

[G.N]

3. I prezzi di mercato sono costantemente in ribasso e lavorare bene comporta costi maggiori: quale è la soluzione più indicata per superare questa contraddizione?

La battaglia sul prezzo si combatte in quasi tutti gli ambiti della nostra società, incluso il nostro comparto, e il prezzo più basso vince solo a parità di servizio o prestazioni offerte.

Quando invece viene comunicato opportunamente che il valore del prezzo proposto, anche se superiore, è frutto di un'analisi attenta delle possibili soluzioni e della scelta della soluzione più idonea in termini di qualità/prezzo e soprattutto in relazione alle necessità, esigenze e richieste del cliente, allora il prezzo più basso non vince.

Solo comunicando il valore del servizio offerto si potrà vincere questa contraddizione, segnalando alla Committenza che in quel valore è inclusa la tecnologia idonea, i materiali di qualità e soprattutto le competenze messe in campo per portare a compimento le lavorazioni.

Quando questo non avviene ci dobbiamo domandare:

1. Davvero il nostro lavoro dava un valore aggiunto?
2. Perché il valore aggiunto non è stato percepito? C'è stato un problema di comunicazione? Il messaggio che è arrivato è esattamente quello che volevamo?
3. E' stato valutato il giusto rapporto qualità/prezzo?
4. Il Cliente è stato messo nelle condizioni di poter decidere in relazione al prezzo offerto e servizio erogato?

L'unica strada possibile è quella di dare davvero un valore aggiunto e di saperlo comunicare.

Se manca una di queste due condizioni il cliente valuterà solo sulla base del prezzo finale cioè quello più basso.

[G.N]

4. Devo ritinteggiare dei locali interrati (box e cantine) con presenza di muffe. Cosa mi consigliate di fare per risolvere il problema?

1. Per prima è essenziale aereare l'ambiente durante il lavoro, per la sicurezza di chi opera.
2. Poi è **NECESSARIO** disinfettare almeno il grosso delle muffe, con candeggina o con prodotti antimuffa specifici **PRIMA** di eseguire raschiature o spazzolature.

3. Occorre rimuovere le vecchie pitture organiche (tempere ed idropitture), se presenti, possibilmente in maniera completa, in quanto possono essere il nutrimento delle muffe.
4. Se a seguito dell'asportazione delle vecchie pitture organiche si manifesta la presenza di ulteriori muffe annidate nelle porosità del supporto è opportuno ripetere localmente la disinfezione.
5. Stante la possibilità di attecchimento di nuove muffe è bene non utilizzare per la nuova tinteggiatura pitture organiche (anche se alcune contengono degli antimuffa) ma impiegare pitture inorganiche, quali quelle a calce o ai silicati, che sono intrinsecamente esse stesse degli antimuffa, in quanto, essendo molto alcaline, difficilmente la muffa potrà riattecchire su di esse.

Suggerimenti: consigliare al Cliente di:

1. eliminare eventuali infiltrazioni di acqua e/o umidità
2. aerare maggiormente i locali
3. eliminare, possibilmente, i ponti termici per evitare condense localizzate.

Approfondimenti:

- Sul sito http://www.waler.it/sites/default/files/Muffe_e_batteri.pdf si trova una trattazione semplice ed esaustiva del problema muffe; l'articolo, anche se riguarda specificamente le muffe in facciata, spiega bene cosa sono le muffe e come si combattono.
- In casi particolari potete comunque contare **sulla consulenza dei Tecnici di Anvides Italia.**

[G.D]