

Come garantiamo la puntualità di un cantiere luxury, dall'Italia agli Stati Uniti

Perché su un progetto multi-family o hospitality l'affidabilità non è una promessa, ma un metodo

Sintesi

Un General Contractor americano che affida a un partner italiano l'arredo di un progetto luxury multi-family o hospitality non cerca una promessa: cerca la certezza che il cronoprogramma del cantiere non salti. Le promesse non verificabili valgono zero. L'affidabilità, invece, si costruisce — con un metodo che rende sistematico ciò che gli altri affidano alla buona volontà. In questo articolo raccontiamo come proteggiamo la data di consegna, con un caso reale e i punti in cui non scendiamo a compromessi.

Non promettiamo puntualità. La progettiamo come si progetta un componente critico.

1. Il vero rischio: il cronoprogramma iniziale è sempre ottimista

Per un fornitore italiano che serve gli Stati Uniti, il piano iniziale è quasi sempre ottimista. Non per malafede, ma per uno scarto strutturale tra la percezione europea dei tempi e la disciplina americana degli slot di cantiere. Il risultato lo conosce ogni General Contractor: un mock-up che slitta, un container che arriva tardi, un'unità che blocca la consegna di tutte le altre. Il nostro lavoro comincia proprio qui: diamo per scontato che il piano iniziale vada messo alla prova prima che sia il cantiere a farlo, quando ormai è tardi.

2. Come proteggiamo la data di consegna

Prima di firmare un cronoprogramma lo analizziamo come si analizza un componente critico: individuiamo dove può saltare, quanto è probabile che accada e quanto costa rimediare. È un metodo che abbiamo adattato dal manifatturiero di precisione — l'analisi dei modi di guasto, la P-FMEA (vedi legenda) — e affinato su cantieri americani. Il cliente non ha bisogno di conoscerlo: ha bisogno di sapere cosa produce.

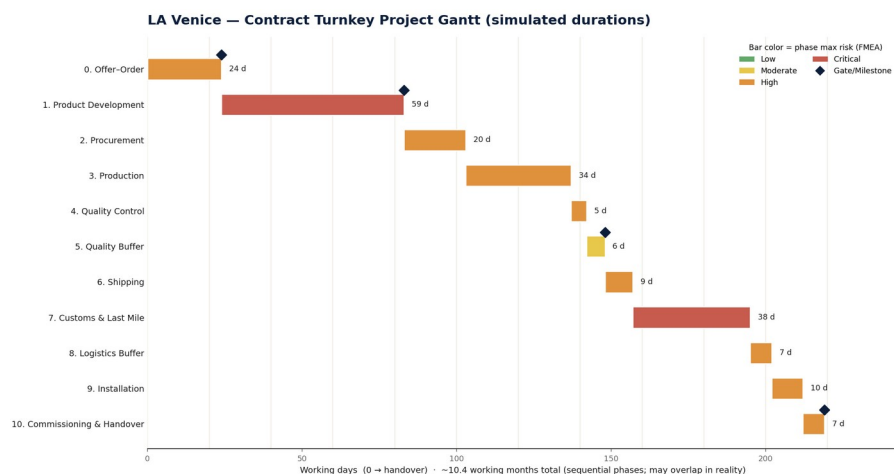


Fig. 1 — Contract turnkey schedule · red = critical-risk phases (FMEA)

Un esempio concreto. Su un cantiere multi-family di 80 unità che abbiamo consegnato, il contratto fissava la firma del mock-up alla settimana 8 e l'arrivo del primo container alla settimana 14: sei settimane di margine sulla carta. La nostra analisi ha mostrato che, con i cicli di approvazione tipici degli studi americani — due o tre revisioni da dieci giorni ciascuna — la settimana 8 non era realistica. Invece di scoprirlo a cantiere aperto, abbiamo proposto al General Contractor di spostare il mock-up alla settimana 10, in cambio di cinque giorni recuperati sulla tratta marittima con un consolidatore diverso. Ha accettato. Il container è arrivato in settimana 14, come da contratto. Zero ritardo — perché il problema lo avevamo visto prima.

3. Quando accade ciò che nessuna analisi aveva previsto

Nessuna analisi elimina del tutto l'imprevisto: il fornitore che salta, la dogana che cambia regola, la nave che non parte. Per questo accanto al metodo mettiamo l'organizzazione. Ogni progetto ha un unico responsabile — il project manager — che vede l'intera catena, e una squadra addestrata a reagire con metodo, non con improvvisazione: si isola la causa, si applica la contromisura, e soprattutto si codifica la lezione perché quel problema non si ripresenti. Ogni imprevisto risolto diventa una regola in più. Così l'ignoto di oggi diventa il rischio già presidiato di domani, e la nostra analisi, ogni volta, vede un po' più lontano.

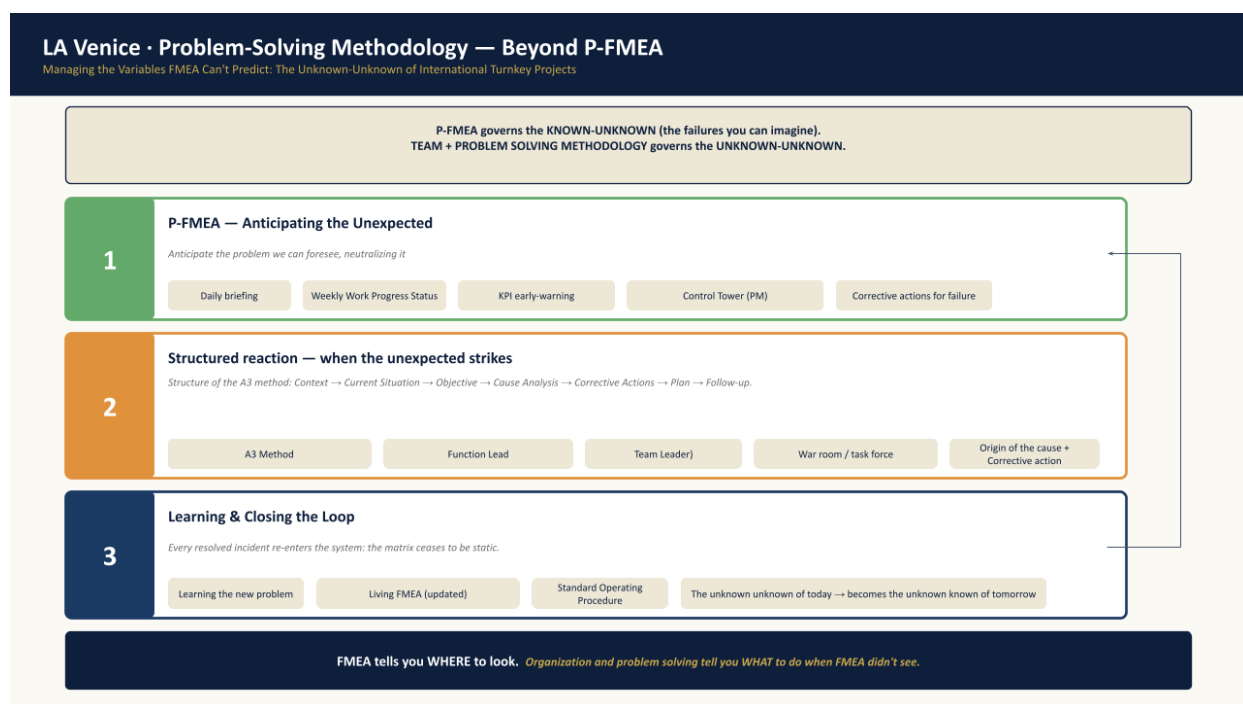


Fig. 2 — Problem-solving methodology · 3 levels: anticipate / react / learn

4. Perché tutto questo conta per il cliente, non per noi

Controlliamo tutto ciò che va controllato, dal primo giorno alla chiusura del progetto, perché non ci interessa soltanto che «l'operazione riesca»: ci interessa il risultato per il cliente. È l'unica base su cui una collaborazione si ripete nel tempo. Ed è, in concreto, ciò che distingue un partner da un fornitore: non il catalogo, non il prezzo, ma il modo in cui il valore per il cliente viene costruito prima ancora di produrre.

La domanda che distingue un partner da un fornitore non è quale prezzo fa. È come costruisce il valore per il cliente, prima di produrre.

Per il prossimo progetto

Se stai valutando come proteggere il cronoprogramma di un progetto luxury multi-family o hospitality con componenti italiani, possiamo partire da qui: mandaci il piano di massima e ti restituiamo una lettura preliminare dei punti a rischio, prima che diventino ritardi. È il modo più rapido per vedere, su un caso concreto, cosa significa lavorare con un partner.

Ricevi i prossimi LAV Insights

Analisi pratiche dal mondo del contract Italia–Stati Uniti, una volta al mese, direttamente nella tua casella.

[Iscriviti alla newsletter →](#)

Davide Semprini • LA Venice — Italian Contract Interiors

hello@la-venice.com • www.la-venice.com

#LAVenice #LAVInsights #ItalianContract #USMarket #ProjectDelivery #GeneralContractor #ContractInteriors
#PartnerNotSupplier

Legenda

- General Contractor (GC) = impresa generale che coordina l'intero cantiere (USA)
- P-FMEA = Process Failure Mode and Effects Analysis — analisi dei modi di guasto di un processo
- Mock-up = campione/prototipo dell'unità tipo approvato dal cliente prima della produzione
- Consolidatore = operatore logistico che raggruppa le spedizioni per ottimizzare tempi e costi marittimi
- Multi-family = edificio residenziale a più unità
- Hospitality = settore alberghiero e ricettivo