

Le clausole “salva vita” in un contratto da freelance

Sul blog di YIW abbiamo accennato a più riprese quanto possa essere fondamentale per un web designer freelance regolarizzare un qualsiasi rapporto di collaborazione con l'utilizzo di un contratto.

Mettere tutto nero su bianco prima di cominciare a lavorare su un progetto è effettivamente un passaggio che molti neofiti non rispettano, per poi versare lacrime di cocodrillo quando il cliente di turno si rivela per ciò che è, si rifiuta di pagare o pretende lavori extra rispetto a quelli preventivati in partenza.

Uno dei modelli più conosciuti dai freelance è senz'altro [Oscon](#), che ha dalla sua il vantaggio di essere piuttosto completo, nonché completamente gratuito.

Oscon sicuramente ha salvato molte vite, eppure..

Eppure utilizzavo una versione di Oscon da me modificata fino a un annetto fa, e mi sono resa conto che nel contratto mancavano quelle che, con il senno di poi, potrei definire le “clausole salva vita”, soprattutto quando si lavora a distanza con clienti sparsi in ogni angolo del globo.

Motivo per cui, *mannaggiaame*, mi sono ritrovata in situazioni che definire *spiacevoli* è l'eufemismo dell'anno.

Per esempio...

Clausola #1: diritto di recesso



Il cliente ad un certo punto ti chiede di copiare ogni virgola del sito internet del suo concorrente, e a te questa cosa non va giù. O ancora, capisci di avere a che fare con una specie di stalker che ti

chiama a qualsiasi ora del giorno e della notte (ti assicuro che può capitare) e ti accusa perché non hai risposto a un *messaggio* che ti ha mandato 27 secondi prima. Una cosa piuttosto imbarazzante, tra le altre cose.

A questo punto vuoi solo scappare a gambe levate e sbolognare il tutto al collega più odioso che hai. Ma.

Il contratto non ti permette di farlo. Non c'è assolutamente nessuna postilla che tu possa usare come scappatoia. Male, male.

Inghiotti il rospo, sopporti a denti stretti e prendi nota per il futuro: **aggiungi sempre una clausola che ti permetta di recedere dal contratto**, ovviamente rimborsando il cliente dell'anticipo versato. Nelle situazioni veramente esasperanti sarà l'asso nella manica che ti salverà dall'esaurimento nervoso.

Clausola #2: il materiale consegnato alla fine del progetto



In uno degli ultimi progetti su cui ho lavorato ho acquistato alcune immagini su un sito di stock foto. Ovviamente ho acquistato le foto a dimensione minima: per inserirle in un layout non avevo certo bisogno di una foto di 3000 pixel a 300 dpi. Ma.

Quando ho consegnato i files, il cliente pretendeva che gli fornissi la foto utilizzata nella pagina "about" ad alta qualità perché - senti questa - la trovava perfetta per la sua campagna pubblicitaria. Voleva, in sintesi, utilizzarla per una cartellonistica da cinque metri.

Acquistare quella foto nella dimensione a lui necessaria mi richiedeva 97 crediti, all'incirca 150 euro: assolutamente fuori questione. Gli faccio presente la cosa ma lui si dice irremovibile. La discussione va per le lunghe e alla fine, per non minare ulteriormente i rapporti e chiudere il contratto, mi offro di cercargli delle alternative simili e più economiche.

Una ricerca che, ovviamente, mi porta via un sacco di tempo. E che alla fine lascia il cliente poco

soddisfatto.

Perciò: **sii chiaro sul materiale che effettivamente gli consegnerai al termine del progetto**. Se inserisci delle icone, considera che potrebbe chiederti i sorgenti per modificarle successivamente; Se inserisci delle immagini specifica che saranno consegnate solo nella risoluzione e nella dimensione da te utilizzate nel layout. Controlla le licenze dei font e di ogni altro elemento grafico e usa solo ciò che puoi effettivamente trasferire al tuo cliente.

Clausola #3: saldo “alla consegna” significa “prima della consegna”



Estate 2012. Cliente della tipologia “furbetto”.

Discussione epocale sul significato grammaticale della frase “saldo alla consegna”. Io lo traducevo con “saldi, e io consegno”, lui con un meno prosaico “consegnami, poi io ti blocco su skype e chi s’è visto s’è visto”.

Poi in una telefonata se n’è uscito con uno sprezzante “ti ho appena fatto il bonifico, puoi consegnarmi il tutto” ma alla mia richiesta di vedere la ricevuta del bonifico la linea è misteriosamente caduta.

Perciò, definisci meglio tutto ciò che concerne il saldo del lavoro che hai fatto, senza limitarti ad usare una semplice definizione che potrebbe essere travisata ad uso e vantaggio del tuo cliente. Ricordati che una volta consegnato il sito e tutto il materiale di sviluppo (sorgenti grafici, markup, ecc.) sarà quasi impossibile far valere i tuoi diritti, a meno di non sborsare esose parcelle ad ancor più esosi consulenti legali. Conosco web designer che hanno ricevuto il saldo dopo MESI dalla consegna, e altri che ancora – poveri illusi – attendono un pagamento che non arriverà mai.

Clausola #4: un limite alla richieste delle modifiche

Clausola #4:

UN LIMITE ALLA RICHIESTE DELLE MODIFICHE



Il contratto che utilizzavo formulava all'incirca così: "il cliente potrà richiedere eventuali modifiche fino a giungere alla versione definitiva del layout".

Va da sé che "eventuali modifiche" può rivelarsi un'arma a doppio taglio. Quante saranno le "eventuali modifiche"? Dieci? Venti? Cinquanta? Milleduecentotrentasei?

Verrebbe da pensare che ovviamente, anche se non specificato, c'è un limite che una qualsiasi persona con un po' di buon senso rispetterebbe. Che nessun cliente sano di mente richiederebbe mille modifiche su un layout, perché alla fine questo significherebbe disegnarlo in modo completamente diverso.

Ma pensa di trovarti in una situazione simile:

Cliente: mi piace, ma puoi fare il pulsante verde?

E tu lo fai.

Cliente: insomma, non mi convince mica... prova con l'arancione.

E tu lo fai.

Cliente: mah, fai una cosa, metti il rosso. E le news le sposti a destra?

E sia.

Dopo un mese

Cliente: niente, non ci siamo proprio. Lo vorrei più "moderno", non so come spiegarmi. Più "flat", più "easy". Torniamo alla versione iniziale, però facciamo tutto bianco?

E così via. Innumerevoli modifiche e un cliente ~~despota~~ e ~~stronzo~~ confuso che sembra non sapere cosa vuole e ci stordisce con parole ed aggettivi di dubbio significato.

Quindi: indica un massimo di modifiche che potrai apportare al layout, sulla base delle preferenze del cliente. Chiedi inoltre che ti facciano un elenco completo delle modifiche che vogliono e spiega che metterai mano al layout una volta sola per apportare tutte le modifiche richieste.

Se per ogni modifica devi salvare uno screenshot, inviarlo ed aspettare il feedback, ci vorranno mesi prima che tu abbia finalmente il layout definitivo.

Clausola #5: un tempo massimo da rispettare, pena l'annullamento del contratto



La razza peggiore di cliente è quella che alla domanda “quando deve essere pronto?” risponde “ieri”. Sembra infatti esserci una qualche formula matematica per cui più il cliente sembra avere fretta e più il progetto è etichettato come “urgente”, più tempo ti farà perdere prima di riuscire a chiudere il lavoro.

Per dire.. l'ultimo cliente “ieri” (così li chiamo) mi ha trascinato il restyling del suo sito web per **un anno e mezzo**. Cinquecentocinquanta giorni, giorno più, giorno meno. Il contratto prevedeva la consegna del lavoro a 45 giorni dalla consegna del materiale ma dato che il materiale mi veniva consegnato a scaglioni, con tempi morti di settimane tra un'indicazione e l'altra, dopo un anno e mezzo eravamo ancora lì, a disquisire sul layout della pagina prodotta o su che tipo di effetto javascript fosse più indicato per la home page.

Nell'arco di quei cinquecento giorni tra l'altro abbiamo detto addio a mio suocero e festeggiato la nascita di mia figlia. Ovviamente, se avessi potuto scegliere, non mi sarei mai imbarcata su un'esperienza lavorativa tanto impegnativa sapendo che a breve avrei dovuto affrontare una gravidanza e un lutto.

In cinquecento giorni le priorità di una persona cambiano, sorgono nuovi impegni: credevo fosse impensabile che un cliente mi tenesse in stand-by tanto a lungo in un progetto, sfiorando i tempi previsti in un modo tanto insensato. Ma nella vita dei freelance non esiste l'impossibile, prima lo capisci meglio è.

Ma tant'è. Il contratto formulava un semplice "tot giorni dalla consegna del materiale" e non potevo fare altro che aspettare. Dal contratto dopo, ho imparato la lezione: tempo massimo di 30 giorni per la consegna di TUTTO il materiale, pena l'annullamento del contratto stesso.

Clausola #6: diritto d'autore



La clausola più importante per un web designer freelance. Ne abbiamo parlato abbondantemente in [questo articolo](#): poter firmare il sito web progettato (inserendo un "web design by ..." nel footer come è usanza fare) e inserire inoltre il progetto all'interno del nostro portfolio è ESSENZIALE affinché:

1. Potenziali clienti, positivamente impressionati dal sito che abbiamo realizzato, ci contattino per un preventivo;
2. Il nostro portfolio cresca con noi e diventi la prova della nostra esperienza e professionalità, nonché della qualità del nostro lavoro.

Ho lavorato con clienti che, per motivi di privacy (*valli a capire*) non volevano che io inserissi uno screenshot del loro sito nel mio portfolio. O ancora, un cliente che non voleva far capire ai concorrenti chi fosse il suo "web designer di fiducia" (tesuali parole), perciò inserire la mia firma sul footer del suo sito era assolutamente fuori questione.

La clausola potrebbe prevedere l'inserimento della nostra firma nella zona inferiore del layout e il nostro diritto a pubblicizzare il lavoro svolto nel nostro portfolio, A MENO CHE il cliente non intenda pagare una "sovrattassa", una specie di rimborso per cui siamo disponibili a mantenere la tanto agognata privacy per quanto riguarda il lavoro che abbiamo svolto.

Altre clausole?

E voi? Avete dovuto aggiungere altre “clausole salva vita” nei vostri contratti? Ditemelo, farò tesoro dei vostri suggerimenti e li inserirò nell’articolo... magari salveremo delle vite dalla dannazione eterna condividendo le nostre esperienze in merito ;)