

Vorwerk Folletto, Contratto Integrativo Aziendale 01/07/2000 - 30/06/2002

In data 5 Luglio 2000 in Roma si sono incontrate la Società Vorwerk Folletto s.a.s. rappresentata dai Sigg. Angelo LIANI Direttore Commerciale e Luigi NADALINI Direttore Risorse Umane

e

Le OO.SS. Nazionali:

FILCAMS/CGIL rappresentata dal Sig. Massimo NOZZI
FISASCAT/CISL rappresenta dal Sig. Salvatore FALCONE
UILTuCS/UIL rappresentata dal Sig. Francesco DAMICO
La RSA Nazionale nelle persone dei Signori:

Giovanni BAUDINO (FILCAMS/CGIL), Angelo FRANZINELLI (FILCAMS/CGIL), Angelo STEFANINI (FILCAMS/CGIL), Michelangelo COZZOLINO (FISASCAT/CISL), Giuseppe ESPOSITO (FISASCAT/CISL), Mario GHIOTTO (UILTuCS/UIL), Giovanni LUPPINO (UILTuCS/UIL), Capi Distretto della Vorwerk Folletto S.a.S.;

Alfredo MOSCHINI (FILCAMS/CGIL), Pasquale PRESTA (FILCAMS/CGIL), Francesco RESTOLFER (FILCAMS/CGIL), Maurizio ZINETTI (FILCAMS/CGIL), Gilberto CACCIAMANI (FISASCAT/CISL); Luigi RADICCHI (FISASCAT/CISL), Luigi SANTARELLI (FISASCAT/CISL), Michele VALLETTA (FISASCAT/CISL), Mirco IACOPETTI (UILTuCS/UIL), Giovanni PANTALEO (UILTuCS/UIL), Assistenti Vendita della Vorwerk Folletto S.a.S.;

Giambattista FAVA (FILCAMS/CGIL), Silvana ROBIGLIO (FILCAMS/CGIL), Fausta SIBILLA (FILCAMS/CGIL), Benigno CONSOLATI (FISASCAT/CISL), Francesco FRANCIOSO (FISASCAT/CISL), Luciana MEDEOSSI (FISASCAT/CISL), Bruno FUSCA (UILTuCS/UIL), Agenti della Vorwerk Folletto S.a.S..

Premessa

Premesso che l'Azienda nell'informazione fornita alle OO.SS. sulla situazione delle vendite nel 1999 e nel primo semestre del c.a., ha messo in rilievo le difficoltà registrate che hanno causato il mancato raggiungimento degli obiettivi, difficoltà riconducibili sostanzialmente alla diminuita capacità dei consumi di beni durevoli da parte delle famiglie italiane;

che detta situazione viene rilevata dal Gruppo Vorwerk anche per quanto concerne in generale il mercato europeo;

che la Vorwerk Folletto s.a.s. opererà con iniziative commerciali particolari nel secondo semestre del c.a. al fine di recuperare quote di vendite e avviare la politica di sviluppo giuillustrata alle OO.SS. che mette in primo piano il lavoro e l'impegno della rete di vendita;

la Vorwerk Folletto dichiara la propria disponibilità al rinnovo del Contratto Aziendale visto come elemento importante nella strategia di sviluppo specialmente nell'attuale congiuntura.

Le OO.SS. Nazionali danno atto all'Azienda della dichiarata disponibilità manifestata, nell'accogliere la richiesta sindacale per il rinnovo del Contratto Aziendale.

Pertanto le Parti stipulano il seguente

ACCORDO NAZIONALE AZIENDALE

Rispettivamente per i CAPI DISTRETTO; ASSISTENTI VENDITA; AGENTI.

PARTE COMUNE

Premesso che le Parti, con il presente Accordo, intendono consolidare e meglio strutturare le relazioni sindacali in sintonia con quanto previsto dal Protocollo del luglio 93 e dalla vigente contrattazione nazionale,

viene concordato quanto segue:

a) nell'individuare nell'esercizio del diritto di informazione un momento fondamentale della relazione sindacale, viene dato luogo, di norma entro il primo quadrimestre successivo alla chiusura del Bilancio aziendale, ad un incontro tra le Direzioni Commerciale e delle Risorse Umane da un lato e le OO.SS. nazionali firmatarie del presente accordo dall'altro, nel corso del quale l'Azienda fornirà informazioni preventive su:

1. Andamento conti di bilancio;
2. investimenti ed innovazioni tecnologiche/organizzative;
3. struttura della rete di vendita, eventuali sviluppi di zone, distretti, gruppi e loro composizione;
4. livelli occupazionali disaggregati per sesso, et tipologia di impiego, professionalità
5. eventuali interventi di modifica sulla organizzazione del lavoro;
6. formazione, anche in riferimento all'igiene e sicurezza;
7. eventuali modifiche societarie;
8. Fondo Assistenza Interna (FAI);
9. politiche di Gruppo a livello nazionale ed internazionale;
10. obiettivi di Budget;
11. livelli retributivi e provvigionali.

Nivele di informazioni consuntive su:
1. chiusura bilancio annuale;
1. Nivele di informazioni su:

b) In occasione di tale incontro, o in date diverse concordate, le Parti, fermo restando le rispettive autonomie e prerogative, potranno affrontare e definire le problematiche che possono avere impatto sull'occupazione, organizzazione del lavoro, professionalità materie retributive e provvigionali.

c) Funzionamento delle relazioni sindacali. Per l'attivazione e la pratica gestione derivante dal modello di relazioni sindacali concordata, le Parti decidono di istituire idonei strumenti di rappresentanza sindacale aziendale nazionale cosarticolati:

1) Costituzione di una rappresentanza sindacale nazionale con compiti di coordinamento formata da: 3 Capi Distretto, 4 Assistenti Vendita, 4 Agenti (di cui 1 avente funzione di Capo Vendita) per ciascuna delle Organizzazioni Sindacali firmatarie e da questi nominati. I relativi nominativi verranno comunicati all'Azienda dalle Organizzazioni Sindacali Nazionali all'inizio di ogni anno.

La RSA nazionale parteciper nella sua intera composizione, agli incontri con l'Azienda in occasione:

- dell'esercizio del diritto di informazione;
- alla prima ad alla conclusiva sessione di trattative per il rinnovo dell'accordo nazionale aziendale;
- ad ogni incontro che rivesta interesse generale attinente l'occupazione, eventuali significative ristrutturazioni organizzative, modifiche societarie e ogni qual volta se ne convenga l'opportunità d'intesa con l'Azienda.

2) Fermo restando quanto sopra stabilito sulle competenze della RSA, al fine di favorire il migliore approfondimento degli aspetti e problematiche connessi alle professionalità viene concordato che, a far data dall'entrata in vigore del presente accordo, la trattativa per il rinnovo degli Accordi Aziendali si svolgerà in sessioni specifiche per ciascuna delle funzioni presenti in Azienda e tutelate dalla presente regolamentazione contrattuale. A tali incontri parteciperà una delegazione composta a seconda delle professionalità trattate: ossia da 3 CD per Organizzazione Sindacale se le problematiche si riferiscono a tale figura; da 4 membri per Organizzazione nel caso di incontri rispettivamente sulla figura dell'AV, ed altrettanti quattro membri per gli incontri sulle materie per gli Agenti.

3) Le spese di partecipazione agli incontri nazionali di informazione e/o di trattativa sono a carico dell'Azienda. Per l'espletamento dei compiti su previsti ai componenti la RSA nazionale l'Azienda assicurerà i permessi retribuiti necessari. Per gli Agenti verranno convenute, volta per volta, forme di compensazione per il mancato guadagno in occasione della partecipazione alle attività sindacali nazionali.

4) Vengono confermate le norme di tutela sindacale per i CD e AV, componenti la RSA nazionale, previsti dalla legislazione e dalle regolamentazioni contrattuali applicate in Azienda; nonché quelle specifiche connesse alla convocazione delle assemblee nazionali per gli AV, ossia due giornate nel corso dell'anno di calendario con decorrenza della retribuzione per i partecipanti. La richiesta di assemblea sarà di volta in volta, formulata dalle OO.SS. Nazionali stipulanti il presente accordo, e ne sarà data per tempo informazione all'Azienda.

5) Qualora l'Agente ne faccia richiesta con delega la Vorwerk Folletto provvederà alla trattenuta degli importi sulle competenze provvisori relative ai contributi di adesione sindacale indicati nella delega stessa e che verranno versati sul c/c comunicato dalla Organizzazione Sindacale interessata.

6) Vengono confermate tutte le norme relative alla diffusione dei comunicati sindacali delle OO.SS. Nazionali

stipulanti il presente accordo, anche con l'utilizzo dei mezzi informatici aziendali di comunicazione.

A) - CAPI DISTRETTO

1) - IL DISTRETTO

Le parti confermano che i Distretti rappresentano i settori primari nell'organizzazione dell'azienda, in quanto attraverso il loro sviluppo si realizza la crescita di una azienda di vendita diretta; infatti sviluppare un distretto significa avere maggior penetrazione sul mercato, avere la possibilità di aumentare l'organico, (Assistenti Vendita, Agenti, Capi Vendita) ed essere capillarmente più vicini al cliente con conseguente possibilità di sviluppare più vendite. Nel confermare i premi di sviluppo stabiliti con il verbale d'accordo del 5 giugno 1991, erogati in occasione della perdita di un AV, di un Agente o di un Gruppo, le parti concordano che il Capo Distretto interessato sarà preventivamente informato dal Capo Zona sulle possibili persone del suo distretto potranno dare origine a sviluppi di settore. L'informazione dovrà essere data verbalmente almeno con due mesi di anticipo rispetto all'evento e dovrà essere seguita da comunicazione scritta. In tale occasione verranno valutate insieme al CD le conseguenze derivanti da tali modifiche e verranno ricercate possibili soluzioni da proporre alle Direzioni Commerciali.

2) - ASSISTENZA SANITARIA

Le parti concordano che entro il 30 ottobre 2000 per ogni Capo Distretto in forza a quella data verrà stipulata con una primaria compagnia di assicurazione una polizza per il rimborso delle spese sanitarie secondo le condizioni di seguito allegate.

3) - CAMPAGNE VENDITA STRAORDINARIE

Le OO.SS. nazionali prendono atto della dichiarazione della Direzione Commerciale che a partire dal gennaio 2001 annualmente verranno promosse delle campagne di vendita straordinarie, con obiettivi raggiungibili che saranno definite, sia per quanto riguarda l'incentivazione monetaria, che i termini e la procedura, con congruo anticipo rispetto alla data di inizio.

4) - FONDO DI DISTRETTO

Viene concordato che il fondo di Distretto elevato dalle attuali lire 100.000 per Agente/ Promotore attivo a lire 110.000, restano invariate sia le procedure di corresponsione che i limiti di budget da raggiungere secondo quanto previsto dagli accordi in atto.

5) - CONTRIBUTO SPESE PASTO

Il contributo spese pasto a disposizione del Capo Distretto per i Promotori che partecipano ai tre giorni di formazione viene elevato dalle attuali lire 16.000 a lire 20.000 pasto.

6) - RIMBORSI CHILOMETRICI

Viene confermata la normativa in materia di rimborsi chilometrici prevista dai precedenti Accordi. I chilometri percorsi nello svolgimento del processo di attività saranno rimborsati secondo il prospetto di seguito allegato, considerandolo transitorio in attesa delle tabelle ACI aggiornate. Resta inteso che stante l'attuale andamento del prezzo del carburante gli importi indicati potranno subire variazioni sia per eccesso che per difetto, in questo caso l'Azienda ne darà tempestiva comunicazione scritta alle OO.SS. nazionali.

7) - MODULISTICA E PROCEDURE

Le parti convengono che, pur avendo l'Azienda una modulistica e procedure operative uguali per tutte le Zone e Distretti, si rende necessario riesaminare le procedure standard e la relativa modulistica da adottare. Entro la fine del corrente anno l'Azienda provvederà a redigere un dettagliato mansionario procedurale dandone preventiva comunicazione alle OO.SS. nazionali.

B) - ASSISTENTI VENDITA

Si conferma che la figura dell'Assistente Vendita di fondamentale importanza per tutta la Vorwerk Folletto, ed quindi una figura professionale irrinunciabile al quale non dovrmancare ogni supporto anche di tipo formativo da parte dell'Azienda. In tal senso viene pertanto confermato il profilo dell'Assistente Vendita di cui agli accordi vigenti.

1) - CAMPAGNE VENDITA STRAORDINARIE

Le OO.SS. nazionali prendono atto della dichiarazione della Direzione Commerciale che a partire dal gennaio 2001 annualmente verranno promosse delle campagne di vendita straordinarie, con obiettivi raggiungibili che saranno definite, sia per quanto riguarda l'incitvazione monetaria, che i termini e la procedura, con congruo anticipo rispetto alla data di inizio.

2) - POLIZZA INFORTUNI

Le parti concordano che a far data dal 30 settembre 2000 ogni Assistente Vendita sarassicurato anche per i rischi legati allattivitextra professionale con gli stessi massimali degli infortuni professionali. LAzienda assume, nel contesto dei rapporti contrattuali con le OO.SS. nazionali, limpegno ad esaminare la possibilitdi estensione della polizza stessa a forme di assistenza sanitaria integrativa.

3) - RICONOSCIMENTI PARTICOLARI

Le parti concordano che a partire dal 30 settembre 2000 agli Assistenti Vendita che hanno nel loro gruppo un Agente che ha raggiunto attraverso le proprie vendite i riconoscimenti spilla oro,spilla oro pi un brillante , spilla oro pi due brillanti e di seguito, verra questi riconosciuto lo stesso valore del premio monetario erogato all'Agente. La corresponsione avverrcon lo stipendio del mese successivo a quello del riconoscimento all'Agente. Tali importi non vengono considerati utili ai fini della incidenza sui vari istituti contrattuali e del trattamento di fine rapporto.

4) - SERVIZIO CORTESIA

Le Parti concordano che i punti provvigionali di competenza all'Assistente Vendita derivanti da una vendita Servizio cortesia effettuata da un'Agente uscito, a far data dall1/1/2001 continueranno ad essere riconosciuti all'Assistente Vendita a cui l'Agente faceva capo.

I punti provvigionali saranno riconosciuti nel corso della vigenza del presente accordo e comunque verranno a cessare con leventuale risoluzione del contratto da parte del cliente.

5) - RIMBORSI CHILOMETRICI

Viene confermata la normativa in materia di rimborsi chilometrici prevista dai precedenti Accordi. I chilometri percorsi nello svolgimento del processo di attivitsaranno rimborsati secondo il prospetto di seguito allegato, considerandolo transitorio in attesa delle tabelle ACI aggiornate. Resta inteso che stante lattuale andamento del prezzo del carburante gli importi indicati potranno subire variazioni sia per eccesso che per difetto, in questo caso l'Azienda ne dartempestiva comunicazione scritta alle OO.SS. nazionali.

C) - AGENTI

1) - ANZIANITAAGENTI

Le parti convengono che nel periodo 2001 / 2003 agli agenti che al momento dellattuazione delliniziativa avr maturato unanzianitdi rapporto di agenzia continuativo di almeno10 anni sarprogrammato un intervento formativo di tre giorni da tenersi in una localeuropea sede di una Azienda del Gruppo Vorwerk, il programma avrinizio coinvolgendo gli Agenti con maggior anzianitdi rapporto. In tale occasione lAzienda si impegna a riconoscere ai partecipanti un oggetto di particolare valore.

2) - PRESTAZIONI AZIENDALI INTEGRATIVE

Nel confermare quanto previsto al punto c) dellaccordo 5/6/1991 e seguenti in materia di prestazioni aziendali integrative e sue modalitapplicative, il massimale annuale di erogazione da parte aziendale il seguente:

- per anno 2000 lire 1.400.000.000. (vedi accordo 10/1/2000),
- per anno 2001 lire 1.400.000.000.
- per anno 2002 lire 1.400.000.000.

Per quanto concerne le prestazioni del fondo vengono cosmodificate:

a) INDENNITA MALATTIA E INFORTUNIO

Lindennitforfettaria giornaliera elevata da L.35.000 lorde a L. 40.000 lorde.

La cosiddetta carenza passa da tre giorni a due giorni per ogni evento
~~in base al corso del rapporto di agenzia da L.35.000 lorde~~ a L. 40.000 lorde.

La cosiddetta carenza passa da tre giorni a due giorni per ogni evento

c) EROGAZIONI STRAORDINARIE

Durante i primi dodici mesi solari del rapporto di agenzia la percentuale di copertura aziendale delle spese sostenute cala mensilmente del 50% in queste erogazioni straordinarie quelle effettuate a titolo di rimborso per: ~~Sanneel disastri naturali di cui si segue l'elenco del rapporto di agenzia, quelle effettuate per ogni sinistro elevato dallattuale misura di L.2.000.000 a L.2.300.000.~~

-interventi chirurgici.

Dopo i primi dodici mesi solari del rapporto di agenzia la percentuale di copertura aziendale delle spese sostenute nella misura del 80%.

~~Le erogazioni straordinarie sono a carico dell'azienda e spettano alla Direzione Sanitaria e al personale medico e infermieristico in caso di emergenza o gravit~~

~~Tali erogazioni straordinarie sono a carico dell'azienda e spettano alla Direzione Sanitaria e al personale medico e infermieristico in caso di emergenza o gravit~~

~~Dopo i primi dodici mesi solari del rapporto di agenzia la percentuale di copertura aziendale delle spese sostenute nella misura del 30%.~~

~~Se proprio durante la necessit di un mese solare del rapporto di agenzia, il massimale per ogni sinistro elevato dallattuale misura di L.1.000.000 a L.1.100.000.~~

Dopo i primi dodici mesi solari del rapporto di agenzia la percentuale di copertura aziendale delle spese sostenute nella misura del 60%.

~~Se proprio durante i primi dodici mesi solari del rapporto di agenzia, il massimale per ogni sinistro elevato dallattuale misura di L.2.000.000 a L.2.100.000.~~

Sempre durante i primi dodici mesi solari del rapporto di agenzia, il massimale per ogni sinistro elevato dallattuale misura di L.2.000.000 a L.2.300.000 vanno intesi come continuativi e con esclusione dal computo dalleventuale preliminare rapporto di procacciamento daffari.

Dopo i primi dodici mesi solari del rapporto di agenzia la percentuale di copertura aziendale delle spese sostenute nella misura del 60% puavvenire pi di una volta durante il corso dellintero rapporto di agenzia.

Sempre dopo i primi dodici mesi solari del rapporto di agenzia, il massimale per ogni sinistro elevato dallattuale misura di L.2.000.000 a L.2.300.000.

Se proprio durante i primi dodici mesi solari del rapporto di agenzia, il massimale per ogni sinistro elevato dallattuale misura di L.2.000.000 a L.2.300.000 vanno intesi come continuativi e con esclusione dal computo dalleventuale preliminare rapporto di procacciamento daffari.

Durante i primi dodici mesi solari del rapporto di agenzia la percentuale di copertura aziendale delle spese sostenute nella misura del 30% vale incidente e non di guasto meccanico ed eventi simili.

~~Se proprio durante la necessit di un mese solare del rapporto di agenzia, il massimale per ogni sinistro elevato dallattuale misura di L.1.000.000 a L.1.100.000.~~

Dopo i primi dodici mesi solari del rapporto di agenzia la percentuale di copertura aziendale delle spese

sostenute nella misura del 60%.

Sempre dopo i primi dodici mesi solari del rapporto di agenzia, il massimale per ogni sinistro elevato dall'attuale misura di L.2.000.000 a L.2.100.000.

I primi dodici mesi solari del rapporto di agenzia vanno intesi come continuativi e con esclusione dal computo dall'eventuale preliminare rapporto di procacciamento d'affari.

L'erogazione del rimborso non può avvenire più di una volta durante il corso dell'intero rapporto di agenzia.

Qualora il collaboratore intrattenga successivamente nel tempo più di un rapporto di agenzia, ai fini di tali erogazioni straordinarie, i diversi rapporti di agenzia verranno convenzionalmente considerati come un unico rapporto, con conseguente diritto ad una sola erogazione straordinaria e non ripetibile da parte aziendale.

Durante i primi dodici mesi solari del rapporto di agenzia la percentuale di copertura aziendale delle spese sostenute nella misura del 30%.

Sempre durante i primi dodici mesi solari del rapporto di agenzia, il massimale per ogni sinistro elevato dall'attuale misura di L.1.000.000 a L.1.100.000.

Dopo i primi dodici mesi solari del rapporto di agenzia la percentuale di copertura aziendale delle spese sostenute nella misura del 60%.

Sempre dopo i primi dodici mesi solari del rapporto di agenzia, il massimale per ogni sinistro elevato dall'attuale misura di L.2.000.000 a L.2.100.000.

I primi dodici mesi solari del rapporto di agenzia vanno intesi come continuativi e con esclusione dal computo dall'eventuale preliminare rapporto di procacciamento d'affari.

L'erogazione del rimborso non può avvenire più di una volta durante il corso dell'intero rapporto di agenzia.

Qualora il collaboratore intrattenga successivamente nel tempo più di un rapporto di agenzia, ai fini di tali erogazioni straordinarie, i diversi rapporti di agenzia verranno convenzionalmente considerati come un unico rapporto, con conseguente diritto ad una sola erogazione straordinaria e non ripetibile da parte aziendale.

2) - IMPEGNO IN ESCLUSIVA

Le parti ritengono di individuare negli Agenti con almeno 3 anni aziendali di rapporto continuativo i possibili interessati a richiedere la modifica contrattuale dell'impegno in esclusiva. È escluso dal computo l'eventuale preliminare rapporto di procacciamento d'affari.

Viene ricordato che tali richieste devono essere improrogabilmente effettuate entro il 31 ottobre di ogni anno e a quella data devono essere maturati i tre anni in questione; la decorrenza dell'impegno in esclusiva decorre dal 1° gennaio di ogni anno solare.

Quanto qui previsto costituisce solo una modifica di carattere parziale nell'ambito della normativa aziendale circa gli Agenti, che viene per il resto qui interamente confermata in ogni sua parte.

In particolare, tale accettazione da parte aziendale della richiesta di impegno in esclusiva non può non deve modificare in alcun modo quanto tra le singole parti contraenti a suo tempo concordato circa la zona di attività e la rinuncia da parte degli Agenti all'esclusiva di zona.

La rinuncia all'esclusiva di zona viene dunque in questa sede confermata, come viene confermata la facoltà aziendale di operare nelle diverse zone contrattuali con altri agenti o dipendenti, senza che debba essere corrisposto alcun compenso per i contratti conclusi senza l'intervento dell'Agente anche impegnato in esclusiva.

Viene riconfermata la modalità di attuazione e la prassi sancita nell'accordo del 5 giugno 1991 e successivi.

3) - PICCHIO

Le parti concordano che l'Azienda farà una proposta in merito all'inserimento del Picchio nella scala premi sulla base dell'andamento delle vendite dell'apparecchio al 31 dicembre 2000, tale proposta verrà sottoposta all'esame delle OO.SS. entro il febbraio 2001.

4) - INTERESSI SU DEPOSITO CAUZIONALE

Le parti convengono che stante l'attuale situazione del mercato monetario si rende necessaria la revisione del tasso di interessi riconosciuto agli Agenti oggi nella misura del 10% annuo, si conviene quindi che il tasso da applicare a far data dal 30 settembre 2000 sarà pari al tasso EURO/RIBOR scadenza 6 mesi maggiorato di 1,5 (uno virgola cinque) punti, nell'eventualità in cui l'EURO/RIBOR scendesse sotto il 3% la maggiorazione sarà di 2 punti.

5) - CAPO VENDITA

La Società ha informato le OO.SS., che ne prendono atto, che l'Azienda nel corso del mese di aprile 2000 ha istituito una nuova figura di venditore denominata CAPO VENDITA, nell'intento di creare personale particolarmente specializzato, con rapporto di agenzia, nel campo della vendita diretta.

Tale iniziativa si colloca nel contesto delle strategie e delle politiche di vendita, adottate dal Gruppo Vorwerk a livello europeo.

L'Azienda dichiara che l'eventuale passaggio da Assistente Vendita a Capo Vendita o da Agente a Capo Vendita ha carattere meramente volontario e a sua volta l'Azienda si riserva di accettare o meno le eventuali richieste di passaggio.

Le Parti convengono che alla data del 30 giugno 2001 si incontreranno per una valutazione dell'inserimento nella rete di vendita di questa nuova figura, valutandone altresì la valenza professionale, i livelli di retribuzione provvisoria e le conseguenze di detta figura ai fini della stabilità dei Gruppi e la loro composizione numerica.

2)- TRATTAMENTO PREVIDENZIALE

Vedi protocollo del 5/7/2000

D) - COMPOSIZIONE DELLE CONTROVERSIE

Visto l'accordo 2 aprile 1982 in materia di Commissione Paritetica e suo finanziamento, nonché ai sensi di quanto previsto dagli artt. 410 e seguenti del CPC, come modificati dal DL n.80 del 31.3.1998 e dal DL 387 del 29.10.1998, per tutte le controversie individuali singole o plurime, previsto il tentativo obbligatorio di conciliazione in sede sindacale, secondo le norme e le modalità da esperirsi nell'ambito delle funzioni della Commissione Paritetica Nazionale, che verranno definite con apposito Protocollo entro il 30 ottobre 2000 e far parte integrante del presente Contratto Aziendale.

Il presente accordo entra in vigore il 1.7.2000 e scadrà il 30.6.2002. Vengono confermate tutte le condizioni previste nelle regolamentazioni precedentemente stipulate e non modificate con il presente accordo. Le parti si impegnano a redigere un testo unificato degli accordi intervenuti dal 1980 ad oggi entro la fine del corrente anno.

Il testo unificato verrà distribuito, secondo modalità che verranno concordate dalle Parti, a tutte le figure costituenti la forza vendita della Vorwerk Folletto.

Letto, confermato e sottoscritto

p. VORWERK FOLLETTO S.a.S.p.a. FILCAMS/CGIL

p. la FISASCAT/CISL

p. la UILTuCS/UIL

p.la R.S.A. Nazionale