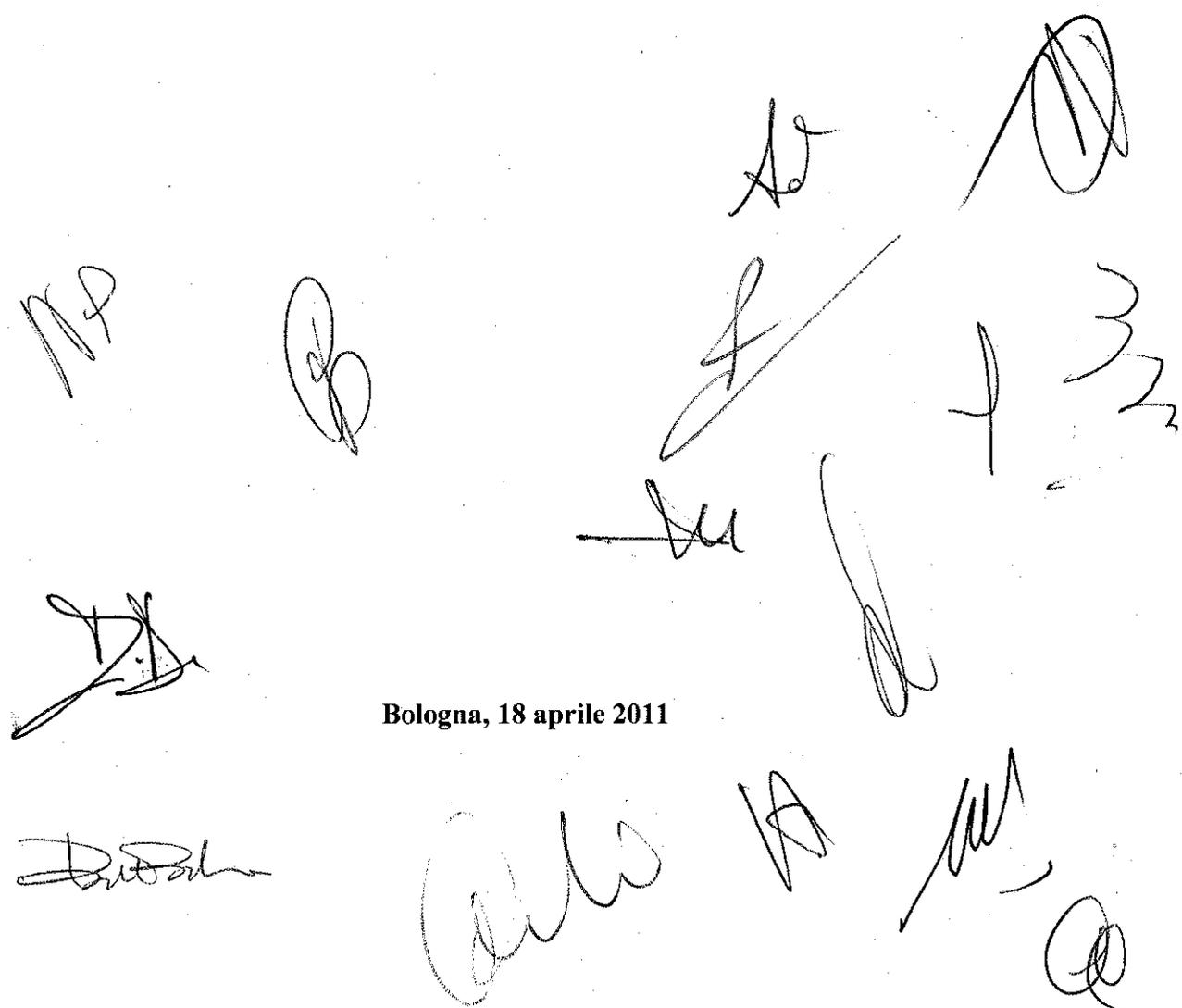


Gruppo bofrost* Italia

**IPOTESI DI
TESTO UNICO CONTRATTUALE INTEGRATIVO**

(T.U.C.I.)



Handwritten signatures and initials scattered across the page, including a large signature on the left, a signature in the center, and several initials and marks on the right and bottom.

Bologna, 18 aprile 2011

Il giorno 18 aprile in Bologna, le parti:

bofrost* Distribuzione Italia S.p.A. e Overtel S.rl., unitariamente e in rappresentanza delle società del **Gruppo bofrost* Italia**, nelle persone di: dott. Gianluca Tesolin, sig. Claudio della Rovere, assistiti dal dott. Renato Pilutti, dott.ssa Camilla Capasa, sigg. Alessandro Toneatto e Massimo Capelli;

e

le Segreterie nazionali e territoriali

Filcams -CGIL, nelle persone di: sigg. Danilo Lelli e Piero Marconi

Fisascat- CISL, nelle persone di: sigg. Mario Piovesan e Mirco Ceotto

Uiltucs- UIL, nella persona di: sig. Mauro Agricola

assistite dalle **RR.SS.AA./RR.SS.UU.** di Filiali e Call Center e Sede di San Vito al Tagliamento,

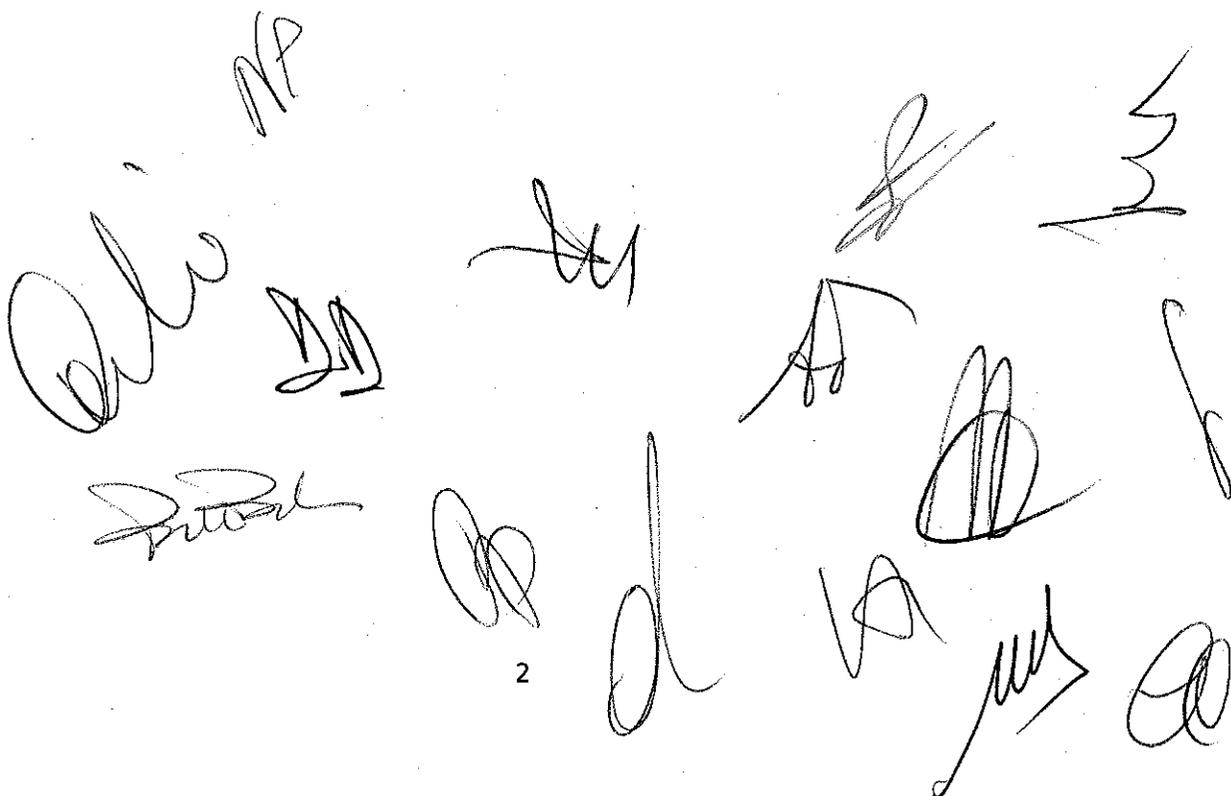
hanno stipulato la presente

IPOTESI

di

TESTO UNICO CONTRATTUALE INTEGRATIVO (T.U.C.I.)

Per i lavoratori delle aziende del Gruppo bofrost* Italia



2

Premessa generale

Constatato che il sistema di "Relazioni Sindacali" sperimentato a partire dal 1998 e consolidatosi con la pratica attuazione dei successivi accordi del 2002/2003 e 2007, ha consentito alle parti una concertata gestione dei vari processi di riorganizzazione delle aziende del "Gruppo bofrost* Italia".

Si è condiviso che le diverse fasi gestionali di tali processi hanno impegnato le parti nella ricerca del consenso su tutte le tematiche. In particolare, sia su quelle riconducibili allo sviluppo delle aziende del Gruppo, sia su quelle prodotte dal riequilibrio degli organici derivante da una flessione dei consumi e dalla conseguente esigenza di predisporre un nuovo modello organizzativo/commerciale così come presentato ed illustrato dalla Società nel corso di specifici incontri svolti e verbalizzati nei diversi mesi dell'anno 2006, sia per quanto riguarda le condizioni di lavoro e normative degli occupati.

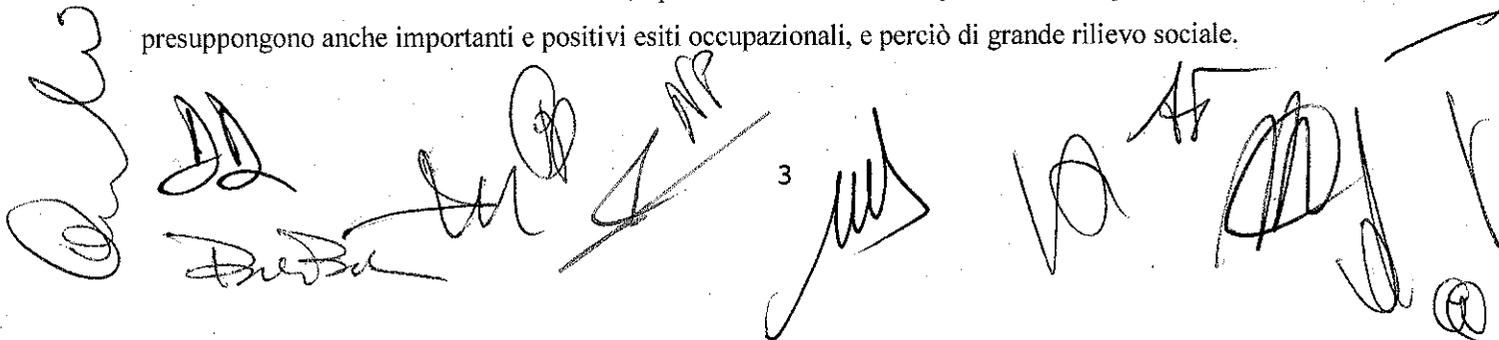
Si è concordemente tenuto conto che il nuovo modello organizzativo rientra nel quadro degli indirizzi adottati dalla casa madre tedesca in tema di politiche commerciali e che per l'Italia la sua attuazione è stata avviata a partire dall'anno 2007.

Si è confermato, condividendo, che per l'Italia la peculiarità di tali indirizzi risiede in una strategia commerciale orientata all'offerta di prodotti erogati attraverso due formule di vendita, quella porta a porta e quella a mezzo telefono.

Si è confermata tale strategia la quale richiederà l'attenzione e l'interesse delle parti per gli effetti che potranno verificarsi quali ad esempio: La tutela del marchio – La qualità dei rapporti e del servizio alla clientela – Le attività formative e le modalità per una informazione aziendale e sindacale coerente e funzionale con il nuovo modello organizzativo/commerciale.

Le parti, vale a dire il Gruppo bofrost* Italia e le Segreterie di Filcams-Cgil, Fisascat-Cisl e Uiltucs-Uil, nonché le RSU/RSA, si sono date atto, inoltre, che il comune impegno profuso nel processo di riorganizzazione delle aziende del Gruppo, sia con modifiche organizzative, sia con l'utilizzo e la gestione ponderati degli Ammortizzatori sociali, ha contribuito in modo significativo al rilancio delle attività del Gruppo stesso, alla tutela dell'occupazione, proprio in una fase congiunturale difficile, e in definitiva al consolidamento delle attività commerciali, con il raggiungimento degli obiettivi e la creazione di prospettive per un ulteriore sviluppo aziendale, e anche dei livelli occupazionali.

Oltre a ciò, le parti hanno condiviso un profondo interesse per le prospettive annunziate da parte di bofrost* circa l'intenzione di operare per un significativo sviluppo delle attività del Gruppo sul territorio nazionale, e, in particolare verso le aree meridionali dell'Italia. A tale fine le parti hanno convenuto di sviluppare il confronto affinché si creino le condizioni ambientali, operative ed economiche più favorevoli per i nuovi insediamenti, che presuppongono anche importanti e positivi esiti occupazionali, e perciò di grande rilievo sociale.



Handwritten signatures and initials at the bottom of the page, including a large stylized signature on the left, several smaller signatures in the center, and a signature on the right with a circled 'A' below it. A small number '3' is written in the center.

Infine, in coerenza con quanto sopra, il Gruppo bofrost* Italia conferma il suo impegno nella gestione diretta di aziende totalmente controllate, che da qualche tempo sono operative in Slovenia, Croazia e Grecia. Dette aziende attraversano attualmente una fase di consolidamento in vista di un auspicabile sviluppo.

Preso atto di tutto quanto sopra, nel confermare lo spirito della "Premessa" al sistema di "Relazioni Sindacali" in precedenza definito, le parti, approfondite le richieste delle OO.SS. su nominate relative al rinnovo del T.U.C.I. del 2011/2014, dopo un adeguato confronto negoziale, hanno convenuto sulla necessità di un suo aggiornamento, integrandolo, sia nelle parti normative, sia in quelle economiche. Ciò anche alla luce del vigente CCNL in materia di secondo livello di contrattazione e delle direttive U.E., sia in materia di informazione e costituzione dei Comitati Aziendali Europei (CAE), sia in tema di coinvolgimento dei lavoratori nella Società Europea.

Con tale premessa, le parti su nominate stipulano il presente T.U.C.I., che continuerà a rappresentare un sistema contrattuale a cui le parti si ispireranno, ogni qualvolta sarà opportuno o necessario per definire specifici accordi in relazione ai temi concernenti l'organizzazione e i lavoratori del Gruppo bofrost* Italia, laddove il Gruppo stesso detenga la maggioranza delle quote azionarie.

Con la stipula del presente T.U.C.I. le parti su nominate confermano la comune volontà di esercitare la garanzia del rispetto delle intese raggiunte e quindi a prevenire, favorendo la ricerca del consenso, eventuali controversie.

La stipula del presente "Testo Unico", anche per permettere la conoscenza e l'attuazione di tutte le fasi del processo delle "Relazioni Sindacali", è atto valido ed efficace ai fini interpretativi ed applicativi delle norme in esso contenute.

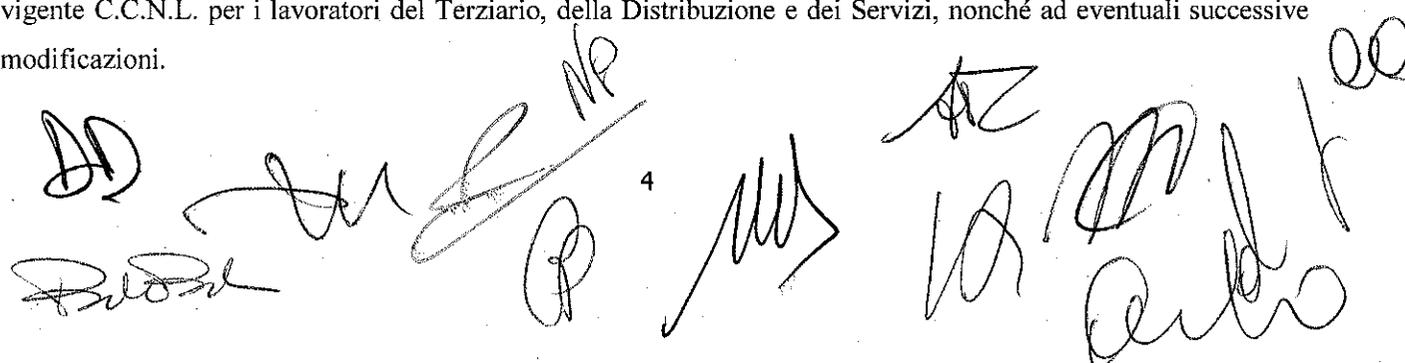
Tale Testo, inoltre, deve intendersi sostitutivo di tutti gli accordi precedentemente sottoscritti ed assume valenza di rinnovo del T.U.C.I. stipulato in data 18 luglio 2007.

Tutto ciò premesso, le parti su nominate stipulano il presente Testo Unico Contrattuale Integrativo, che così come di seguito formulato e definito, è da intendersi esaustivo dell'esercizio del diritto di contrattazione decentrata di II livello e da valersi, per la sua vigenza, per tutti il lavoratori delle aziende del "Gruppo bofrost* Italia", che ora sono costituite da:

- **bofrost* Distribuzione Italia S.p.A.**
- **Overtel S.r.l.**
- **bofrost* Distribuzione III S.r.l.**



Resta inteso e congiuntamente si dichiara che per quanto non previsto dal presente T.U.C.I. si farà riferimento al vigente C.C.N.L. per i lavoratori del Terziario, della Distribuzione e dei Servizi, nonché ad eventuali successive modificazioni.



Parte prima

Articolo 1) Modello di relazioni Sindacali

Al fine di consolidare e migliorare il modello di "Relazioni sindacali" praticato in precedenza e con quanto in materia è previsto dal vigente CCNL, le parti su nominate hanno concordato di rafforzare l'articolato sistema di relazioni sindacali in essere, e positivamente sperimentato nell'ultimo periodo il quale preveda - oltre al livello nazionale - un livello di confronto decentrato. Ciò al fine di meglio rispondere alle esigenze delle varie unità produttive del Gruppo bofrost* Italia dislocate sul territorio, individuando le soluzioni più idonee e concordando quelle che favoriscano, nel contempo, il raggiungimento degli imprescindibili obiettivi produttivi ed economici dell'Azienda ed il miglioramento delle condizioni dei lavoratori, nel rispetto dei diritti dei medesimi. Coerentemente e conseguentemente si conviene che sono in vigore due livelli di relazioni sindacali, quello nazionale e quello decentrato (territoriale):

1) Il Livello Nazionale, che avrà come soggetti riconosciuti: a) per la parte sindacale le Federazioni Nazionali di Filcams/CGIL, Fisascat/CISL e Uilucs/UIL, il Coordinamento Nazionale delle strutture sindacali aziendali con le relative strutture territoriali, e b) per la parte aziendale la Direzione aziendale delegata dalle Società del Gruppo bofrost* Italia, affronterà e definirà quanto attiene alla contrattazione di II° livello e alle materie a loro attribuite dal Protocollo Governo-Parti sociali del 1993, nonché materie e problemi relativi a:

titolarità contrattuale, a partire dal rinnovo del T.U.C.I.;

1. organizzazione del lavoro, in riferimento a piani di sviluppo, a programmi di innovazione di riorganizzazione e di ristrutturazione, ivi comprese le problematiche concernenti l'orario di lavoro che abbiano valenza di carattere aziendale generale e nazionale;
2. strategie del mercato del lavoro, delle tipologie dei contratti di lavoro e loro utilizzo (full-time, part-time, contratti a termine, apprendistato, etc.);
3. politiche dei prezzi: confronto per la verifica e/o per la ridefinizione degli scaglioni del premio fatturato in relazione alle eventuali variazioni dei prezzi di vendita;
4. politiche formative e dello sviluppo professionale del personale;
5. (di pertinenza sindacale) nomina, coordinamento ed indirizzo dei rappresentanti sindacali nel Coordinamento nazionale ed in altri organismi sindacali che dovessero costituirsi a tale livello;
6. interventi in materia di pari opportunità;
7. modalità e fruizione dei permessi sindacali retribuiti per le attività di cui al precedente punto 6;
8. welfare aziendale: assistenza sanitaria integrativa, agevolazioni finanziarie, etc.;
9. interventi normativi relativi alla Previdenza Complementare, di cui al successivo articolo 22;

DD
M A
BUBA
5
P
A
C
H

10. altre eventuali specifiche competenze assegnate dalle norme legislative e contrattuali;
11. tutte le questioni o problematiche che non trovino soluzione a livello decentrato.

2) Il Livello decentrato (territoriale), che avrà come soggetti riconosciuti: a) per la parte sindacale le Rappresentanze Sindacali Aziendali (R.S.A.) o le Rappresentanze Sindacali Unitarie (R.S.U.) congiuntamente a FILCAMS/CGIL, FISASCAT/CISL e UILTuCS/UIL dello specifico territorio, e, b) l' "area manager" di competenza così come individuato nell'allegato A - "Referenti per le relazioni sindacali a livello decentrato", che costituisce parte integrante del presente accordo,¹ e, se del caso, un rappresentante della Direzione Risorse Umane, che affronterà e definirà quanto attiene alla contrattazione di materie e problematiche gestionali ed applicative di leggi e di norme del CCNL Terziario Distribuzione e Servizi e dagli Accordi aziendali in vigore, relative a:

1. gestione delle problematiche inerenti all'organizzazione del lavoro e del portafoglio clienti;
2. flessibilità e mobilità della manodopera;
3. verifica e applicazione delle strategie del mercato del lavoro e delle tipologie dei contratti di lavoro e del loro utilizzo (full-time, part-time, contratti a termine, apprendistato, etc.), di cui al punto 3 relativo al capitolo precedente, nonché la verifica dell'applicazione dell'inquadramento professionale;
4. programmazione annuale delle ferie;
5. articolazione dell'orario o della giornata di lavoro: turni e nastri orario, nonché distribuzione della prestazione lavorativa settimanale per gli operatori di vendita; lavoro festivo, utilizzo degli impianti e dei mezzi produttivi;
6. verifica delle modalità della prestazione lavorativa nelle giornate di sabato così come previsto al successivo articolo 10, nonché prestazioni settimanali flessibili dell'orario di lavoro;
7. verifica dell'andamento dei risultati relativi al salario variabile derivante dai parametri e dagli obiettivi fissati dal T.U.C.I.;
8. ambiente, salute e sicurezza: tali materie saranno trattate a livello di singola Filiale con i Rappresentanti per la sicurezza, purché eletti tra le R.S.A. o le R.S.U..

Resta ovviamente inteso che il confronto di ciascun livello non potrà avere per oggetto materie già demandate e definite in altri livelli di contrattazione.

Le parti confermano che il sopracitato modello di relazioni sindacali è orientato a privilegiare il confronto, lo scambio di informazioni, e quindi, la ricerca di soluzioni concordate atte a risolvere i problemi. Pertanto, in caso di comportamenti non coerenti con tale metodo di confronto e/o mancate e inadeguate soluzioni, le parti, sulla base della reciproca tutela degli affidamenti, si impegnano congiuntamente ad incontrarsi a livello immediatamente

DD    ⁶    

superiore a quello in cui è avvenuto il confronto per affrontare le problematiche irrisolte e concordare le soluzioni più idonee.

¹ L'allegato A sarà aggiornato di anno in anno, e sarà inviato all'inizio di ogni anno commerciale alle OO.SS. nazionali.

A collection of approximately 15 handwritten signatures and initials in black ink, scattered across the bottom half of the page. The signatures vary in style, including some that are highly stylized and others that are more legible. Some initials are written in a larger, bolder font, while others are smaller and more delicate. The overall appearance is that of a group of people who have signed or approved the document.

Articolo 2) Diritti di informazione

Di norma, al termine di ogni anno commerciale, in apposito incontro, la Direzione del Gruppo bofrost* Italia fornirà alle Organizzazioni sindacali su nominate in sede nazionale,² informazioni consuntive e preventive concernenti:

1. andamento e chiusura dell'anno commerciale concluso, anche con riguardo alle politiche del personale: investimenti realizzati, sia legati a nuove filiali sia a ristrutturazioni; innovazioni tecnologiche - organizzative realizzate; dati inerenti redditività e produttività, fatturato, costo del lavoro consolidati; orari effettuati (ore ordinarie, supplementari e straordinarie) per lavoratori non inquadrati come operatori di vendita; dati inerenti all'utilizzo delle diverse tipologie di impiego (assunzioni, trasformazioni, conferme e cessazioni); Formazione svolta e crediti formativi assegnati; informazioni sull'occupazione, la tipologia dei rapporti di lavoro, l'inquadramento professionale, le pari opportunità,
2. obiettivi a budget per l'anno entrante,
3. piani di sviluppo, investimenti ed innovazioni tecnologico - organizzative, e politiche commerciali e promozionali,
4. politiche di sviluppo delle risorse umane (formazione, etc.),
5. politiche dell'organizzazione del lavoro,
6. riepilogo degli interventi sulla sicurezza e l'ambiente di lavoro.

² Così come di seguito definite "su nominate".

The bottom half of the page contains several handwritten signatures and initials in black ink. On the left, there is a signature that appears to be 'D.D.' and another below it that looks like 'D.B.'. In the center, there are several initials, including 'AS', 'AP', and a signature with a small '8' next to it. On the right side, there are more initials, including 'P', 'A', and 'L', along with a signature that looks like 'L. B.'. The handwriting is cursive and somewhat stylized.

Articolo 3) Funzionamento delle relazioni sindacali

Per la realizzazione degli impegni/obiettivi dichiarati nella "Premessa generale" le parti su nominate concordano di istituire idonei strumenti che permettano, a tutti i livelli, un adeguato ed efficace funzionamento delle relazioni sindacali.

Al riguardo, in coerenza con gli impegni/obiettivi sopra richiamati e in coerenza con quanto in materia è regolato dalle specifiche norme di legge, nonché dalle disposizioni contrattuali nazionali ed aziendali vigenti, le parti, con il presente accordo, hanno convenuto di disciplinare tali "soggetti" e "modalità" così come di seguito definito:

a) Soggetti

a.1) Coordinamento Nazionale delle filiali

E' composto da n.ro 12 delegati, di cui n.ro 3 per la classe professionale dei consegnatari, indicati dalle OO.SS. Nazionali su nominate nell'ambito delle R.S.A. o R.S.U. delle unità produttive della bofrost* Distribuzione Italia S.p.A. e consociate.

I nominativi dei delegati di cui sopra saranno comunicati all'Azienda entro 30 gg. dalla ratifica del presente accordo e successivamente ad ogni variazione intervenuta.

a.2) Coordinamento Nazionale dei centri telemarketing

E' composto da n.ro 12 delegati, nominati dalle OO.SS. Nazionali su nominate nell'ambito delle RSA o RSU dei call center del Gruppo bofrost* Italia.

I nominativi dei delegati di cui sopra saranno comunicati all'Azienda entro 30 gg. dalla ratifica del presente accordo e successivamente ad ogni variazione intervenuta.

b) Modalità di esercizio dell'assemblea e di fruizione dei permessi sindacali retribuiti

Fatto salvo quanto in materia è disciplinato dalle norme di legge e del CCNL, le parti hanno convenuto quanto segue in tema di assemblea e di permessi sindacali retribuiti:

b.1) Assemblea

- a) Per l'espletamento delle assemblee sindacali nei call center vengono rese disponibili 12 ore annue retribuite, così come previsto dal CCNL del Terziario Distribuzione e Servizi vigente.
- b) Per l'espletamento delle assemblee sindacali nelle filiali bofrost* vengono rese disponibili 10 ore annue retribuite, così come previsto dal protocollo aggiuntivo al CCNL sopra richiamato.
- c) La richiesta di assemblea, fermo il disposto dell'articolo 20, della legge n° 300 del 20/5/70, dovrà pervenire, sia al responsabile dell'Unità locale, sia, anche via fax (0434.859785), alla Sede di San Vito

DD

[Handwritten signatures and initials]

al Tagliamento (Risorse Umane) a cura delle strutture sindacali competenti per territorio, almeno 2 giorni (lavorativi) antecedenti alla effettuazione della assemblea.

- d) Per quanto riguarda l'espletamento delle assemblee sindacali retribuite nelle filiali di vendita si conviene che di norma le stesse saranno tenute all'inizio o alla fine della giornata lavorativa. Si conviene inoltre che il tempo dell'assemblea eventualmente effettuata nella giornata di sabato venga regolarmente retribuito nella misura della effettiva partecipazione; parimenti nel caso di assemblea, regolarmente richiesta, tenuta fuori del normale orario di lavoro e/o alla fine della giornata lavorativa oltre l'abituale orario di rientro nella filiale di almeno 2/3 degli Operatori di vendita della stessa filiale.
- e) Per quanto riguarda l'espletamento delle assemblee sindacali retribuite nei call center si conviene che di norma le stesse saranno tenute nelle fasce orarie di minore impatto sull'organizzazione del lavoro, al fine di mantenere la massima efficienza e il migliore servizio verso i clienti. Al riguardo, tenuto conto che la prestazione lavorativa degli addetti è articolata su più turni e che la composizione dell'organico vede una notevole presenza di rapporti di impiego Part Time, si conviene di privilegiare, di norma, la fascia oraria dalle 15.00 alle 17.00. Resta inteso che ove tutto o parte del tempo di partecipazione all'assemblea, regolarmente richiesta, risultasse fuori del proprio orario di lavoro, questo verrà retribuito; parimenti, nella misura della effettiva partecipazione, nel caso di assemblea effettuata e regolarmente richiesta nella giornata di sabato.

b.2) Permessi sindacali retribuiti

- Componenti R.S.A. o R.S.U.

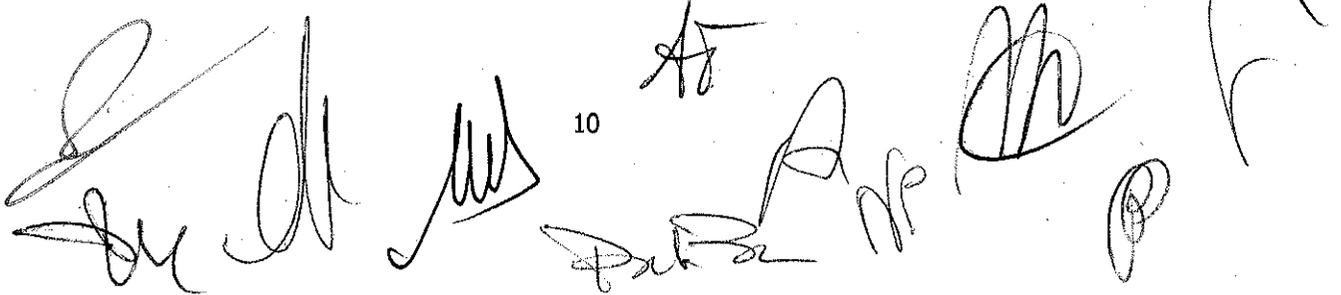
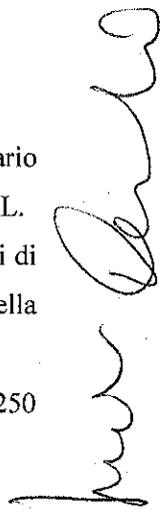
Per i componenti delle RSA e/o RSU eletti e/o nominati ai quali è applicabile il CCNL del Terziario Distribuzione e Servizi, vengono concessi permessi retribuiti nella misura e con le modalità previste dal CCNL.

Per i componenti le RSA e/o RSU eletti o nominati ai quali è applicabile il Protocollo Aggiuntivo "Operatori di Vendita" contenuto nel CCNL Terziario Distribuzione e Servizi, vengono concessi permessi retribuiti nella misura di 4 giorni all'anno così come previsto dal Protocollo medesimo.

Nel caso i componenti delle R.S.A e/o R.S.U. svolgano la loro attività di lavoro in una zona che disti oltre 250 Km dalla sede dell'azienda, questi potranno richiedere un ulteriore giorno di permesso ogni trimestre.

Nel computo di tali permessi retribuiti non sono comprese le riunioni con la Direzione del Gruppo.

La titolarità della richiesta dei permessi di cui sopra è di spettanza della R.S.A. o della R.S.U. della Unità produttiva interessata e/o delle OO.SS. competenti per territorio facenti parte delle Federazioni sindacali su nominate, per cui, ove manchino le strutture sindacali aziendali interne, la richiesta stessa dovrà pervenire, sia al responsabile dell'Unità locale, sia, anche via fax, 0434.859785), alla Sede di San Vito al Tagliamento (Risorse Umane), di regola almeno 2 giorni prima del previsto utilizzo del permesso.

DD.   

- Componenti dei Coordinamenti nazionali

A ciascuno dei componenti dei Coordinamenti Nazionali di cui alle lettere **a.1)** e **a.2)** del presente articolo, vengono riconosciuti permessi retribuiti, in aggiunta ai permessi di cui sopra, per ulteriori 4 giorni ogni anno.

La titolarità della richiesta dei permessi di cui sopra è di spettanza delle OO.SS. Nazionali su nominate, che inoltreranno comunicazione scritta, anche via fax, (0434.859785), alla Sede di San Vito al Tagliamento (Risorse Umane), di regola almeno 2 giorni prima del previsto utilizzo del permesso.

Articolo 4) Commissione ambiente e sicurezza

Con riferimento al D.Lgs. n. 81/2008 e D. Lgs. 106/2009 (T.U.), leggi, norme e accordi sindacali correlati, le parti si incontreranno entro il mese di aprile di ogni anno, per verificare l'applicazione delle norme da essi previste con specifico riferimento alle politiche del Gruppo bofrost* Italia, delegando a tale scopo n. 2 persone per le filiali e 2 persone per i call center individuate nell'ambito dei rispettivi Rappresentanti dei Lavoratori per la Sicurezza (R.L.S.) e dei Responsabili del Servizio di prevenzione e protezione (R.S.P.P.) delle aziende o persone da essi delegate.

Dopo ogni incontro della Commissione suddetta, verrà redatto apposito verbale che sarà portato a conoscenza della Direzione aziendale di riferimento e delle OO.SS. Nazionali per un esame congiunto sugli eventuali interventi da adottare.

Nel contempo si procederà alla elezione dei Rappresentanti dei Lavoratori per la Sicurezza (R.L.S.) nelle sedi locali aziendali, ove non costituiti o decaduti.

In proposito le parti si impegnano a definire in apposito accordo sindacale quanto sopra (numero e criteri di individuazione dei RLS in macro-aree, etc.) entro il prossimo mese di giugno 2011.

Articolo 5) Pari opportunità

Le parti convengono di realizzare, in attuazione delle direttive U.E., delle disposizioni legislative in materia di parità uomo/donna, e di quanto contenuto nell'Avviso interconfederale stipulato lo scorso 8 marzo 2011, interventi che favoriscano pari opportunità di lavoro.

A tal fine viene costituito il gruppo di lavoro per le "Pari Opportunità" composto da 5 componenti, (3 nominati dalle OO.SS. Nazionali, 1 da bofrost* Distribuzione Italia S.P.A. e 1 da Overtel S.r.l.) con durata biennale dalla sua costituzione e con il compito di:

- studiare la legislazione vigente e le esperienze in materia nazionale e comunitaria;
- formulare e seguire i progetti di azioni positive volti a garantire la rimozione di tutti gli eventuali ostacoli che impediscono il raggiungimento delle pari opportunità uomo/donna sul lavoro. In questo senso il "Gruppo", utilizzando gli strumenti previsti dalla legge 125/91 e norme successive correlate, si attiverà per seguire anche l'iter dei progetti stessi, sia nella fase di ammissione ai finanziamenti contemplati dalla legge sopra richiamata sia nell'attuazione degli stessi.

Le parti riconoscono congiuntamente che la figura professionale dell'Operatore di Vendita nell'ambito del Gruppo bofrost* è applicabile, come di fatto già avviene, a personale femminile, concretizzando in tal modo pari opportunità lavorative uomo-donna.

Il "Gruppo" di lavoro, annualmente, riferirà sull'attività svolta alle parti stipulanti il presente Testo Unico Contrattuale Integrativo.

Dichiarazione congiunta

Nel quadro dei rapporti che si intendono instaurare per gestire corrette relazioni sindacali, le parti hanno convenuto sulla opportunità che il Gruppo bofrost*, per favorire la comunicazione delle informazioni alle e tra le strutture sindacali ai vari livelli coinvolte nella gestione del presente accordo, metta a disposizione - oltre all'utilizzo dei fax aziendali - una apposita bacheca elettronica (notizie sindacali) consentendo l'utilizzo della posta elettronica della rete aziendale (Intranet).

In attesa della definizione della bacheca elettronica le parti concordano che le informazioni di natura sindacale da diffondere alle diverse unità produttive saranno inviate all'indirizzo di posta elettronica aziendale risorseumane@bofrost.it, la quale provvederà all'invio alle strutture interessate.

13

Parte seconda

Articolo 6) Modifiche all'organizzazione del lavoro - procedura

Premessa

Il riferimento principale che le parti intendono valorizzare, in premessa del presente articolo, concerne quanto riportato nella "Premessa generale" del T.U.C.I., nel quale è evidenziato quanto le parti hanno concordato per attuare una significativa riorganizzazione delle aziende del Gruppo bofrost* Italia, la quale ha anche comportato degli interventi di riequilibrio del personale, al fine di consolidare un percorso virtuoso di sviluppo e rilancio della redditività aziendale e della stessa occupazione.

Pertanto, il modello organizzativo cui si intende concordemente fare riferimento, ferme restando le esigenze poste dalla mission sociale del Gruppo bofrost* Italia e del Socio di riferimento, che debbono ritenere prioritario il consolidamento e lo sviluppo economico ed industriale del gruppo stesso, le parti ritengono che le procedure sperimentate nel corso dell'ultimo quinquennio, le quali hanno consentito di intervenire concordemente per il risanamento organizzativo, possano costituire il punto di riferimento generale per le presenti e future relazioni sindacali.

Tutto ciò premesso le parti hanno, altresì, convenuto che qualora l'azienda intenda intervenire nella organizzazione del lavoro a livello decentrato/territoriale con l'introduzione di nuovi strumenti, nuove metodologie, nuovi criteri di servizio alla clientela, venga adottata la seguente procedura:

1a fase:

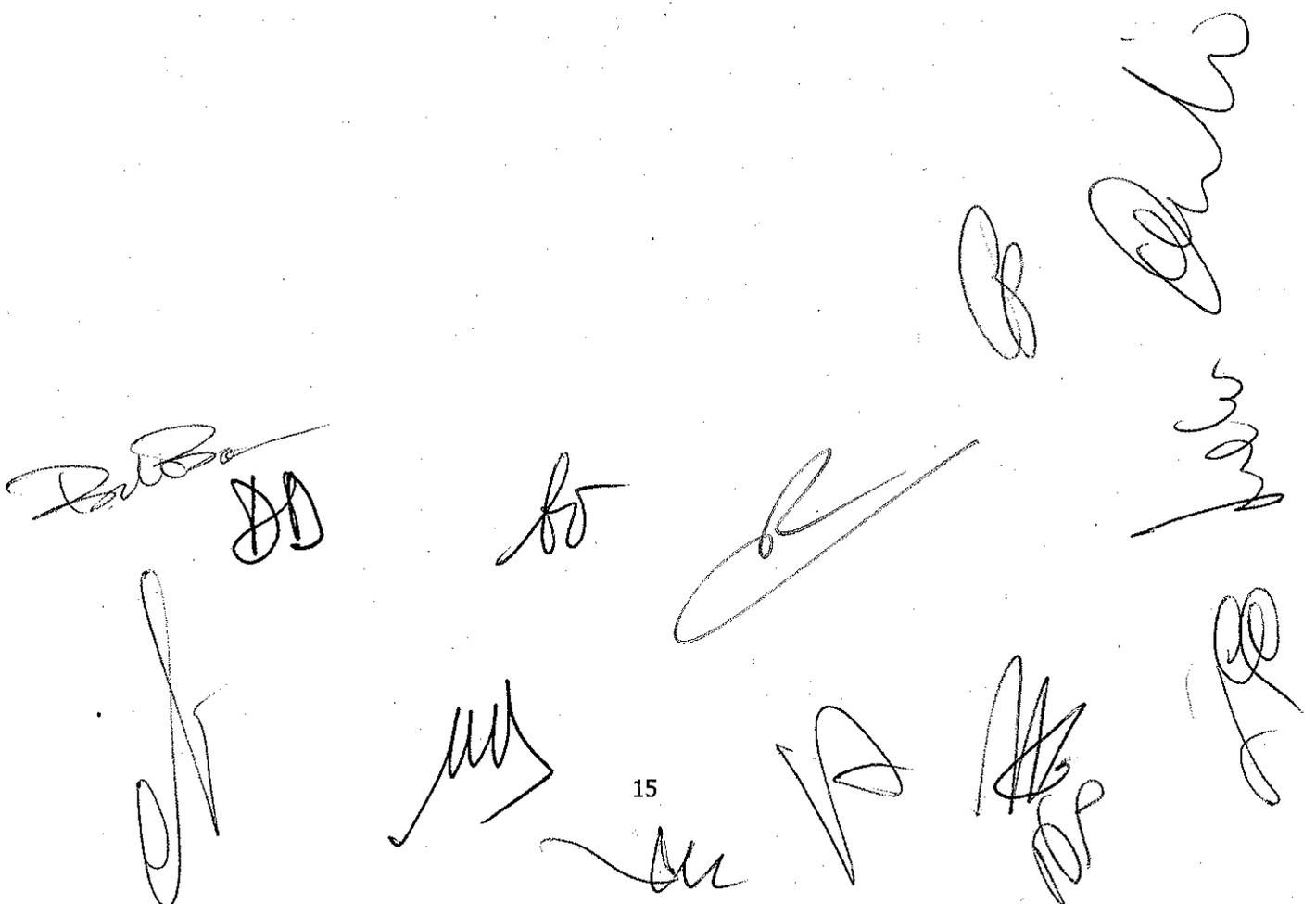
- a) Incontro tra R.S.A. o R.S.U. della unità locale interessata unitamente alle OO.SS. territorialmente competenti con l'Area manager di riferimento, eventualmente assistito da Risorse Umane. Nel corso di tale incontro l'Azienda esporrà le sue esigenze e i relativi programmi al fine di procedere ad un esame congiunto.
- b) Entro 15 giorni dall'incontro potranno definirsi accordi che dovranno risultare da verbale di accordo o di mancato accordo, che dovrà essere inviato alle rispettive OO.SS. nazionali e alla Direzione aziendale.

2a fase:

- a) In caso di mancato accordo, entro 5 giorni dal termine della procedura di cui alla 1a fase e risultante dalla data di stesura di mancato accordo, la Direzione aziendale e le OO.SS. Nazionali daranno avvio alla procedura della 2a fase, con la quale ci si riferirà immediatamente al tavolo nazionale come dalla Premessa del presente articolo.

Dichiarazione congiunta

Le parti convengono che la procedura suddetta, così come articolata nelle due fasi, debba considerarsi esaurita in un arco di tempo che complessivamente non superi i 35 giorni.



A collection of approximately 15 handwritten signatures in black ink, arranged in a loose circular pattern. The signatures vary in style, with some being highly stylized and others more legible. The number '15' is printed in the center of the page, below the signatures.

Articolo 7) Formazione

Le parti hanno valutato il confronto che su tale tema è stato prodotto, sia nel percorso di riorganizzazione, sia nel corso del negoziato per il rinnovo del presente T.U.C.I.

Si è concordemente considerato che tali processi, conseguenti anche allo sviluppo tecnologico del commercio, all'andamento del mercato, alle modifiche della legislazione, e alla luce della riorganizzazione attuata e da attuare, produrranno l'esigenza di definire nuovi saperi, nuove funzioni e nuove competenze professionali per i quali sarà necessario predisporre progetti formativi volti a qualificare e riqualificare i lavoratori operanti nelle aziende del gruppo bofrost*.

Atteso che, attualmente, sono riconoscibili in Azienda diverse tipologie formative:

- a) di inserimento professionale, concernente le tematiche tipiche del "mestiere di venditore" e/o di venditrici telefoniche; monografie e approfondimenti di riqualificazione su aspetti specifici: ad es. del marketing, servizio, prodotto, tecniche di vendita, etc.;
- b) "di richiamo e rinforzo" per venditori in attività;
- c) con moduli formativi sintetici sulle norme lavoristiche e contrattuali;
- d) di qualificazione in itinere;
- e) di formazione trasversale: moduli obbligatori su salute sicurezza, informatica, etc..
- f) di formazione organizzativa dei responsabili (gestione delle Risorse Umane, Diritti&Doveri dei lavoratori, bilateralità, motivazione, sostegno e counseling, etc.).

Si conviene di rinforzare una formazione orientata alla valutazione e apprezzamento dell'autostima, della *leadership situazionale diffusa*, dell'esercizio corretto della delega, della motivazione e del sostegno (*counselling*, costruzione *team work* e *goal setting*, etc.), etc.

Vengono correntemente utilizzati diversi canali di sostegno e finanziamento alla formazione, ed enti di formazione, sia di carattere pubblico (FSE), sia di carattere privato (fondi interprofessionali e bilateralità).

L'azienda, avendo già utilizzato società di formazione, oltre a qualificati professionisti, si impegna a creare le condizioni di un ulteriore miglioramento della qualità formativa, anche sviluppando uno specifico rapporto con il sistema universitario.

Pertanto, si conviene di completare un Progetto globale di Formazione e sviluppo, che tenga in considerazione sia le collaborazioni avviate, soprattutto se hanno dato risultati positivi, sia il fabbisogno aziendale, che, nella dinamica riorganizzativa, si sta evolvendo e presenta sempre nuove esigenze e suggerimenti. Ad esempio, pare evidente che si dovrebbero approfondire di più e meglio le problematiche relative al rapporto esistente fra culture locali e cultura aziendale, ma anche le profonde differenze esistenti fra i vari "lavori", intesi come attività specifiche, presenti nel Gruppo.

7.1 - Formazione continua e/o permanente

Nello specifico si indicano i seguenti filoni formativi:

- corsi per la definizione di nuovi profili professionali con particolare riguardo a quelli conseguenti allo sviluppo delle tecnologie e del commercio elettronico;
- corsi di riqualificazione dei lavoratori occupati nel gruppo bofrost* per la loro ricollocazione in ambito aziendale e/o di "Gruppo";
- stages per studenti da concordare con le Istituzioni interessate (Sistema universitario, Enti di formazione);
- corsi specifici per i "Quadri" anche utilizzando la struttura bilaterale "Quadrifor";
- corsi di una lingua U.E. anche mediante l'utilizzo delle 150 ore, così come previste dal CCNL;
- corsi per responsabili finalizzati allo sviluppo di abilità e conoscenze di tipo "trasversale" e gestionale.
- corsi di specializzazione per Operatori di Vendita con specifici crediti formativi utilizzabili ai fini dello sviluppo di classe professionale.

In particolare, per quanto riguarda specificamente il settore della telefonia e quello della consegna, tenendo conto delle caratteristiche peculiari che li contraddistinguono, analogamente a quanto già sta venendo realizzato per gli altri settori lavorativi (Vendita tradizionale), le parti si impegnano a condividere un percorso di progettazione formativa che permetta il coinvolgimento progressivo di tutte le lavoratrici e lavoratori.

The bottom half of the page contains approximately 15 handwritten signatures and initials in black ink. The signatures vary in style, from simple initials to more complex, cursive names. One signature in the lower-left quadrant is notably large and stylized. Another signature in the lower-right quadrant appears to be a full name, possibly 'Bucchi'. The signatures are scattered across the page, with some overlapping. A small number '17' is visible near the center of the page, below the main text.

Articolo 8) Mercato del lavoro

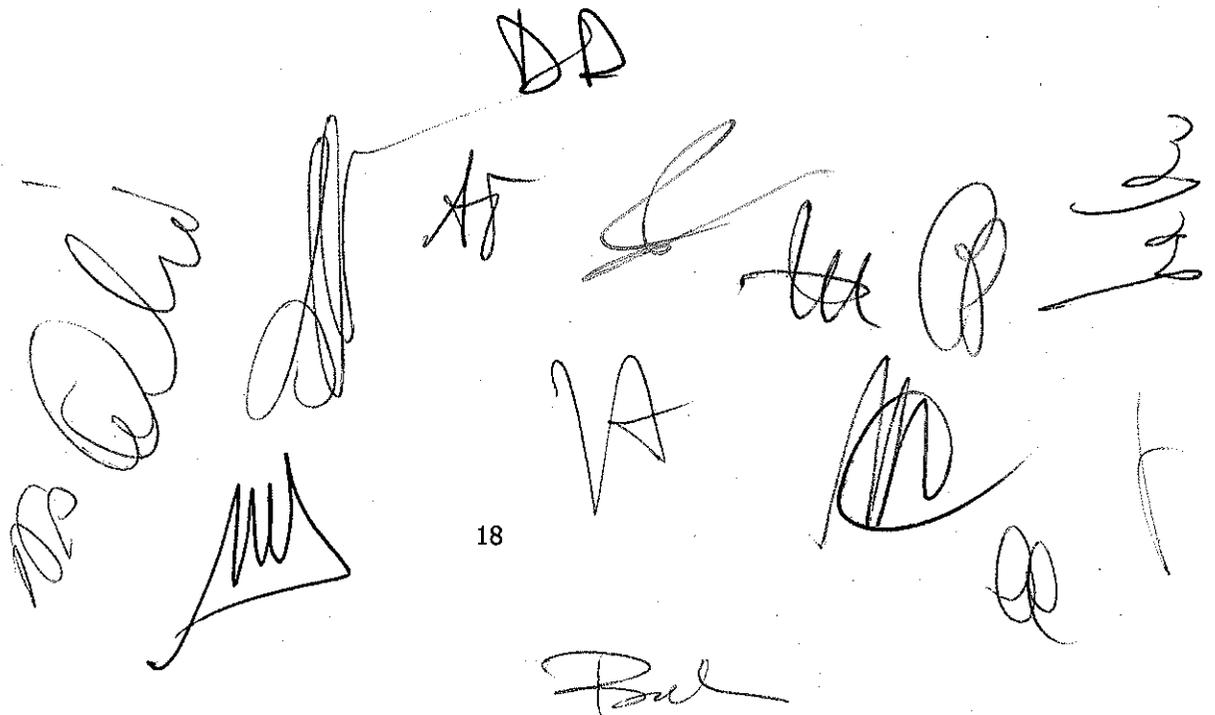
Le parti, con la sottoscrizione del presente accordo hanno inteso promuovere e potenziare le occasioni di impiego conseguibili anche mediante il possibile ricorso ad una pluralità di strumenti e di istituti contrattuali in grado di soddisfare le varie esigenze di bofrost* e dei lavoratori addetti.

Obiettivo condiviso è quello di valorizzare le potenzialità professionali ed occupazionali, mediante interventi che facilitino l'incontro tra domanda ed offerta di lavoro e permettano, governandola, sia una maggiore flessibilità nell'impiego dei lavoratori, sia lo sviluppo della loro professionalità.

Al riguardo si sono concordati i seguenti principi:

- l'azienda conferma la volontà di proseguire nel percorso di trasformazione della prestazione di lavoro degli "Incaricati" in rapporto di lavoro subordinato.
- Fermo restando che il modello di rapporto di lavoro presente nel Gruppo bofrost* Italia è quello della dipendenza a tempo indeterminato (giusto quanto previsto dall'art. 1 del D.Lgs 368/01)³, così come in uso, e che i contratti a termine e il lavoro somministrato sono utilizzati secondo l'ordinamento vigente, le parti convengono di favorire tutti i percorsi tendenti alla fidelizzazione e alla stabilizzazione dei posti di lavoro.
- In caso di modifiche legislative e/o contrattuali che dovessero intervenire in materia di mercato del lavoro, le parti si impegnano ad incontrarsi per analizzarne i contenuti e le eventuali ricadute in ambito aziendale.

³ In particolare, per quanto riguarda le assunzioni a termine si richiama la lettera dell'articolo di legge sopra detto, al secondo comma, che recita: "E' consentita l'apposizione di un termine alla durata del contratto di lavoro subordinato a fronte di ragioni di carattere tecnico, produttivo, organizzativo o sostitutivo, anche se riferibili alla ordinaria attività del datore di lavoro [...]."



Handwritten signatures and initials scattered across the bottom half of the page, including a large signature on the left, a signature in the center, and several smaller initials and signatures on the right and bottom.

Parte terza

Articolo 9) Classificazione generale del Gruppo bofrost* Italia

In coerenza con le finalità richiamate in premessa del presente T.U.C.I., le parti hanno convenuto di confermare la Classificazione Generale di Gruppo, quale strumento idoneo e funzionale alla conoscenza ed alla applicazione dei livelli di inquadramento del personale operante nel Gruppo bofrost* Italia.

Conseguentemente, anche sulla base di quanto risultante in materia di classificazione dalla contrattazione aziendale, le parti hanno ulteriormente convenuto di identificare e definire i profili professionali del personale operante nelle diverse aziende e controllate del "Gruppo", riconducibili sia alla classificazione prevista dal C.C.N.L. del Terziario della Distribuzione e dei Servizi che a quella prevista dallo specifico Protocollo Aggiuntivo per gli Operatori di Vendita.

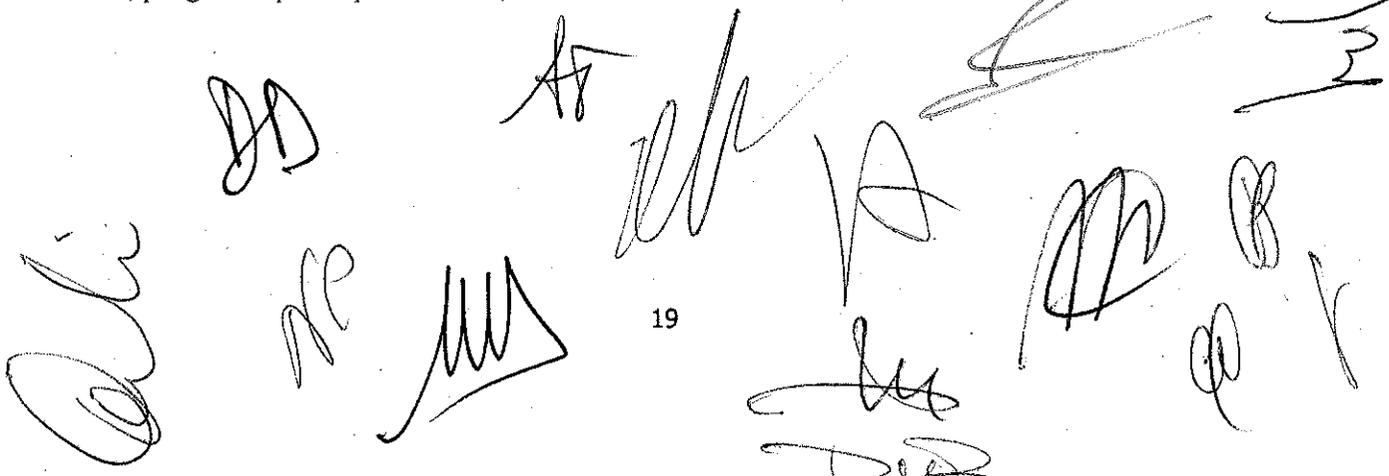
Al riguardo, fatte salve le "Declaratorie" e le "Qualifiche" previste per ciascun livello di inquadramento dal sopra richiamato "C.C.N.L." e fermo restando le "Categorie" previste dal sopra citato "Protocollo Aggiuntivo", le parti hanno pertanto proceduto alla individuazione delle qualifiche e dei profili professionali esistenti nelle aziende del "Gruppo", in particolare quelle che non sono risultate/i espressamente comprese/i sia tra le suddette "Declaratorie", che tra le suddette "Categorie".

Sulla base di tutto quanto sopra, le parti hanno infine convenuto di definire, nell'ambito della "Classificazione Generale di Gruppo", le qualifiche e le categorie individuate inserendole, per valore equivalente, nei livelli di inquadramento previsti dalle rispettive sfere di applicazione contrattuale al Titolo "Classificazione del Personale", così come di seguito riportato a punti successivi.

9.1 – Modalità di applicazione C.C.N.L. del Terziario della Distribuzione e dei Servizi

Le parti concordano di riconoscere alle seguenti qualifiche professionali l'applicazione, in linea di massima, dei livelli contrattuali previsti dal C.C.N.L. del Terziario della Distribuzione e dei Servizi.

In particolare, le parti confermano la validità del mansionario vigente, nei suoi tratti essenziali, dell'impiegata venditrice telefonica, in quanto figura strategica dell'inquadramento generale nell'ambito della telefonia, e rinviando, per gli altri profili professionali, ai mansionari in essere:



19

1° livello:

Responsabile di filiale

Supervisor call center

2° livello:

Vice responsabile di filiale

3° livello:

Team Leader call center

4° livello:

Impiegata amministrativa di filiale dopo 24 mesi di effettivo lavoro

Impiegata addetta alla vendita telefonica dopo 18 mesi di effettivo lavoro

5° livello:

Impiegata amministrativa di filiale per i primi 24 mesi di effettivo lavoro

Impiegata addetta alla vendita telefonica per i primi 18 mesi di effettivo lavoro

Cellista di filiale

Per quanto riguarda i profili professionali di cui ai livelli contrattuali sopra indicati, le parti hanno convenuto di individuare le principali funzioni del profilo dell'impiegata addetta alla vendita telefonica, quali:

- **effettuare la vendita telefonica**, sulla base di un programma giornaliero di chiamate a computer, di gelati, prodotti alimentari surgelati e articoli no frost (non surgelati) con il marchio bofrost*, illustrandone le caratteristiche, indicandone tutti i vantaggi e la convenienza del servizio a domicilio, e concordando il giorno e l'ora di consegna secondo il calendario e la tabella oraria indicate dal sistema, a:
 - clienti fidelizzati (clienti fissi attivi);
 - nuovi clienti;
 - ex clienti;
- **illustrare** al cliente tutte le promozioni in atto al momento della vendita mediante i piani di comunicazione assegnati;
- **verificare**, tramite intervista al cliente, la correttezza dei dati anagrafici (nome, indirizzo, etc.);
- **riportare correttamente e tempestivamente l'esito** del colloquio di vendita tramite le apposite maschere dell'applicazione gestionale delle chiamate;
- **gestire** la scheda cliente mediante la compilazione dei campi necessari;
- **curare** una corretta ed efficace comunicazione con il cliente, improntata ad un tono di sobria gentilezza, per garantire la soddisfazione dello stesso tramite il servizio telefonico.

Handwritten signature

Handwritten initials

Handwritten signature

Handwritten signature

Handwritten signature

20
Handwritten signature

Handwritten signature

- **evitare** di compiere azioni che possano compromettere il corretto ed efficace flusso delle procedure e delle azioni di contatto telefonico con il cliente.

9.2. Modalità di applicazione Protocollo aggiuntivo Operatori di Vendita

Le parti concordano di riconoscere alle seguenti qualifiche professionali le categorie contrattuali previste dal Protocollo aggiuntivo Operatori di Vendita vigente.

1ª Categoria

Appartiene alla 1ª categoria il personale che nelle filiali esplica mansioni di:

- Operatore di Vendita Nuovo (O.d.V.), Junior, Junior A (fino al 20/02/2012), Junior B; Junior C, Senior, e Super Senior, dopo 12 mesi di effettivo lavoro;
- Operatore di Vendita Tutor.

2ª Categoria

Appartiene alla 2ª categoria il personale che nelle filiali esplica mansioni di:

- Operatore di Vendita per i primi 12 mesi di effettivo lavoro;
- Operatore di Vendita Consegnatario C1, C2;
- Operatore di Vendita Tutor Telemarketing.

Obiettivi e funzioni degli operatori di vendita

Circa il ruolo e le funzioni del venditore e del consegnatario, come richiamato nella Premessa del T.U.C.I. e nelle Note esplicative delle Tabelle del salario variabile, resta inteso che le descrizioni sottostanti rispondono allo spirito e alla lettera di un Accordo che conferma nelle figure interessate l'essenziale dimensione dell'iniziativa e dell'impegno personali, come condizione fondamentale per il raggiungimento di risultati positivi, in una prospettiva operativa di efficienza e di efficacia, sia sul piano di sempre migliori performances commerciali, sia sul piano della crescita nelle classi professionali, sia dei corrispondenti risultati economici individuali.

Le parti, conseguentemente, hanno ritenuto utile e opportuno meglio specificare alcuni aspetti operativi concernenti le figure professionali di cui trattasi.

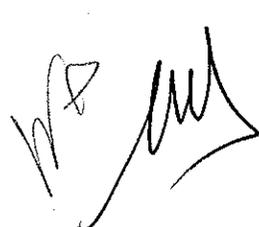
Handwritten signatures and initials are present at the bottom of the page, including a large signature on the right, several smaller ones in the center, and initials 'DD' and 'NP' on the left. A vertical signature is also visible on the far right edge.

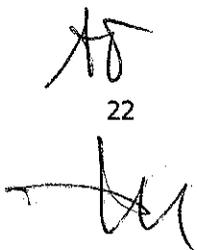
Profilo dell'operatore di vendita (1a e 2a categoria)

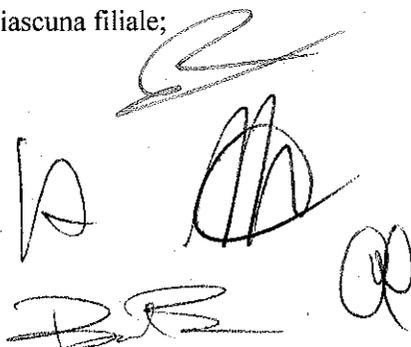
In questo contesto, all'operatore di vendita sono assegnate le seguenti **funzioni principali**:

- **visitare** giornalmente i clienti al loro domicilio nel territorio della filiale di assegnazione, con l'uso di apposito automezzo aziendale in dotazione, nel pieno rispetto degli orari concordati con il cliente, per proporre l'acquisto di gelati, prodotti alimentari surgelati, e articoli no frost con il marchio bofrost*, consegnando ed illustrando il materiale promozionale (ad es. folder), e "gestendo" i "clienti non trovati" successivamente nella giornata, o con dei ripassi a fine giro, o se ciò non possibile, telefonando loro, presso il domicilio dei quali sarà apposto il "cartoncino appendiporta", nel caso di cliente N.T.; in considerazione dell'esigenza di garantire volumi di attività adeguati e sempre incrementabili, il venditore deve utilizzare al meglio il tempo di lavoro, visitando il massimo numero possibile di clienti, con ciascuno dei quali operare per una vendita ottimale in termini di fatturato, e/o di operare acquisizioni, in modo da fare sì che il target operativo costituito dalle 55 visite/giorno, possa costituire parametro di riferimento di massima;
- **vendere** i prodotti bofrost*, con rilascio dell'apposita documentazione fiscale al cliente, emessa a mezzo di registratore elettronico portatile o equivalente modulistica compilata a mano,
- **incassare** il corrispettivo della vendita,
- **versare** l'incasso in banca a fine giornata, nel rispetto delle direttive e procedure aziendali. L'operatore risponderà di eventuali differenze od omissioni nei versamenti dei corrispettivi di vendita, che saranno recuperate dalla retribuzione del mese di competenza, qualora non regolarizzate entro la fine dello stesso mese;
- **acquisire nuova clientela** utilizzando l'iniziativa "cliente-porta-cliente" (di cui al catalogo vigente);
- **acquisire nuova clientela** mediante la distribuzione del catalogo acquisizioni, presentando i prodotti, i servizi e le promozioni bofrost*, e concordando con il "potenziale cliente" (con ciò si intende "il decisore della spesa") una data di visita o la data del primo contatto telefonico, e compilando la specifica "scheda di acquisizione", con i dati anagrafici, l'indirizzo e il numero di telefono del potenziale cliente;
- **gestire il carico e lo scarico dei prodotti** trasportati dall'automezzo in dotazione, nel rispetto dei criteri aziendali vigenti, al fine di garantire la rispondenza della documentazione fiscale di accompagnamento della merce, con il carico stesso, e rispondendo delle differenze contabili che dovessero emergere da un inventario delle merci caricate;
- **curare** le operazioni di carico dell'automezzo, dotandosi della prevista documentazione fiscale di accompagnamento della merce nelle fasce orarie fissate in ciascuna filiale;

DD

22






- **compilare, aggiornare e sottoscrivere la modulistica e la documentazione di lavoro** secondo la prassi esistente;
- **registrare tempestivamente e correttamente l'esito** di ogni singola visita/consegna, utilizzando lo strumento "terminalino", nel rispetto delle regole vigenti; ciò consentirà di costituire un documento "storico" relativo alle abitudini del cliente, per predisporre programmi di lavoro e iniziative aziendali a supporto del venditore;
- **utilizzare e gestire con cura l'automezzo** (pulizia esterna, interno cabina e cella) ed ogni altro dispositivo in dotazione, controllandone costantemente l'efficienza, con tempestiva segnalazione degli inconvenienti rilevati. Oltre a ciò il lavoratore avrà cura di usare l'automezzo, con particolare attenzione alla tutela degli aspetti meccanici (uso del freno motore, dell'impianto frenante, etc.), e ad un comportamento stradale connotato da moderazione nella velocità e nelle accelerazioni, anche con riferimento alle esigenze di prudenza e di attenzione nella guida e nel posizionamento, ad es. parcheggio, retromarcia, etc., dell'automezzo stesso.

Profilo dell'operatore di vendita consegnatario

All'operatore di vendita consegnatario sono assegnate le seguenti **funzioni principali**:

- **consegnare** gelati, prodotti alimentari surgelati, e articoli no frost con il marchio bofrost*, al domicilio della clientela utilizzando l'automezzo aziendale in dotazione, nel pieno rispetto degli orari di appuntamento concordati e/o di piani di consegna, con rilascio dell'apposita documentazione fiscale al cliente, emessa a mezzo di registratore elettronico portatile o equivalente modulistica compilata a mano, e consegnando ed illustrando il materiale promozionale (ad es. folder), "gestendo" i "clienti non trovati" successivamente nella giornata, o con dei ripassi a fine giro, o se ciò non possibile, telefonando loro, presso il cui domicilio sarà apposto il "cartoncino appendiporta", nel caso di cliente N.T.;
- **incassare** il corrispettivo della consegna,
- **versare** in banca l'incasso a fine giornata, nel rispetto delle direttive e procedure aziendali. L'operatore risponderà di eventuali differenze od omissioni nei versamenti dei corrispettivi di vendita, che saranno recuperate dalla retribuzione del mese di competenza, qualora non regolarizzate entro la fine dello stesso mese;
- **acquisire nuova clientela** utilizzando l'iniziativa "cliente-porta-cliente" (di cui al catalogo vigente);
- **acquisire nuova clientela** mediante la distribuzione del catalogo acquisizioni, presentando i prodotti, i servizi e le promozioni bofrost*, e concordando con il "potenziale cliente" (con ciò si intende "il decisore della spesa") una data di visita o la data del primo contatto telefonico, e compilando la specifica "scheda di acquisizione", con i dati anagrafici, l'indirizzo e il numero di telefono del potenziale cliente;

- **gestire il carico e lo scarico dei prodotti** trasportati dall'automezzo in dotazione, nel rispetto dei criteri aziendali vigenti, al fine di garantire la rispondenza della documentazione fiscale di accompagnamento della merce, con il carico stesso, e rispondendo delle differenze contabili che dovessero emergere da un inventario delle merci caricate;
- **compilare, aggiornare e sottoscrivere la modulistica e la documentazione di lavoro** secondo la prassi esistente;
- **imputare tempestivamente e correttamente l'esito** di ogni singola consegna, utilizzando lo strumento "terminalino", nel rispetto delle regole vigenti;
- **utilizzare e gestire con cura l'automezzo** (pulizia esterna, interno cabina e cella) ed ogni altro dispositivo in dotazione (pulizia terminalino), controllandone costantemente l'efficienza, con tempestiva segnalazione degli inconvenienti rilevati. Oltre a ciò il lavoratore avrà cura di usare l'automezzo, con particolare attenzione alla tutela degli aspetti meccanici (uso del freno motore, dell'impianto frenante, etc.), e ad un comportamento stradale connotato da moderazione nella velocità e nelle accelerazioni, anche con riferimento alle esigenze di prudenza e di attenzione nella guida e nel posizionamento, ad es. parcheggio, retromarcia, etc., dell'automezzo stesso.

The bottom half of the page contains several handwritten signatures and initials in black ink. The signatures are stylized and vary in complexity, including some that appear to be initials or short names. They are scattered across the lower portion of the document, with some overlapping the page number.

Articolo 10) Prestazione lavorativa

La prestazione lavorativa si svolgerà su cinque giorni alla settimana generalmente dal lunedì al venerdì salvo quanto previsto per le specifiche aree commerciali come di seguito indicato.

Le parti, in considerazione di particolari esigenze commerciali, che sono necessariamente connesse al tipo di business di cui trattasi, le quali riguardano l'operatività in alcune giornate di sabato, convengono di stabilire un calendario annuo connesso con il recupero delle festività infrasettimanali, (e dunque da concordare di anno in anno in apposito incontro), dei sabati stessi e delle rispettive date. In tali giornate, in tutti i settori aziendali del Gruppo, i lavoratori saranno a disposizione delle rispettive unità locali, previo un tempestivo confronto e informazione a livello locale con le RSA ovvero con le OO.SS. territoriali, per stabilire le modalità operative.

Distribuzione: modalità particolare

In considerazione di quanto previsto anche dall'art. 4 del "Protocollo aggiuntivo per gli operatori di vendita" del CCNL, le parti convengono di poter prevedere -nel caso in cui ciò sia richiesto dal lavoratore a livello locale e sia consentito dall'organizzazione del lavoro in essere- una prestazione di lavoro articolata alternando settimane nelle quali si lavori per sei (6) giornate e di conseguenza settimane nelle quali si lavori per quattro (4) giornate, fermo restando l'impegno di lavoro mensile contrattuale. Resta inteso che tale diversa modalità non inficia in alcun modo l'organizzazione del lavoro generale contrattualmente regolamentata.

È altresì prevista la possibilità, su richiesta dei singoli lavoratori, di operare lo slittamento al sabato dell'orario di lavoro settimanale, con inizio nella giornata di martedì e riposo nella giornata di lunedì.

Le parti concordano che, per il corrente anno commerciale 2011/2012, i sabati individuati sono quelli indicati nell'allegato B - "*Calendario dei sabati lavorativi per ogni anno commerciale*", che costituisce, opportunamente aggiornato anno per anno, parte integrante del presente accordo.

Le parti convengono che per l'attività lavorativa prestata nelle suddette giornate, sarà riconosciuta, oltre ad un ventiseiesimo della retribuzione mensile, un'indennità giornaliera di € 16,00 (sedici Euro/00).

Tale indennità verrà rivalutata di anno in anno sulla base della variazione dei prezzi di catalogo.

Di tale adeguamento sarà data preventiva informazione alle OO.SS. su nominate.

The bottom of the page contains several handwritten signatures and initials in black ink. On the left, there are two distinct initials 'DD'. In the center, there is a large, stylized signature that appears to be 'Ar' or 'Ar...' with a long horizontal stroke extending to the right. Below this, there is another signature with the number '25' written next to it. To the right of the 'Ar' signature, there are several smaller, less legible signatures and initials, including one that looks like 'PP/10' and another that looks like 'R' or 'R...'. On the far right, there is a large, complex signature that is difficult to decipher, possibly starting with 'R' or 'R...'. The signatures are scattered across the bottom half of the page, indicating the presence of multiple signatories.

La Telefonia

Per quanto concerne la telefonia, le parti concordano che, per il corrente anno commerciale 2011/2012, i sabati individuati sono quelli indicati nell'allegato B - "Calendario dei sabati lavorativi per ogni anno commerciale", che costituisce, opportunamente aggiornato anno per anno, parte integrante del presente accordo.

Le parti convengono che per l'attività lavorativa prestata nelle suddette giornate saranno riconosciute, in aggiunta alla retribuzione ordinaria, le percentuali di maggiorazione contrattuale previste dal vigente C.C.N.L..

The bottom half of the page contains approximately 15 handwritten signatures and initials in black ink, arranged in a loose, scattered pattern. Some are clearly legible as initials like 'AA', 'MS', 'MP', 'WA', and 'EP', while others are more stylized and difficult to decipher. The number '26' is printed in the center of this section.

Articolo 11) Regolamentazione della attività di recupero dei "giri"

a) – Attività lavorative di recupero di "giri propri" dell'operatore di vendita

Il recupero di "giri propri", dovrà essere concordato con il responsabile di filiale. Se tale "giro" sarà svolto nella giornata di sabato o in giornata diversa da quella "abituale", sarà riconosciuto all'operatore di vendita la trasferta corrispondente alla Classe professionale di appartenenza. Il fatturato di riferimento per la tabella sarà pari al 100% del valore di tabella previsto per quel giro ed i limiti provvigionali saranno pari al 100% del valore previsto dalla Classe professionale.

b – Attività lavorative di recupero di "giri di altri operatori di vendita"

Il recupero di "giri di altri operatori di vendita (programmati nella tabella del mese)", svolto nella giornata di sabato o in giornata infrasettimanale, comporterà il riconoscimento della trasferta corrispondente alla Classe professionale.

Il fatturato di riferimento per la tabella sarà pari al 70% del valore di tabella previsto per quel "giro".

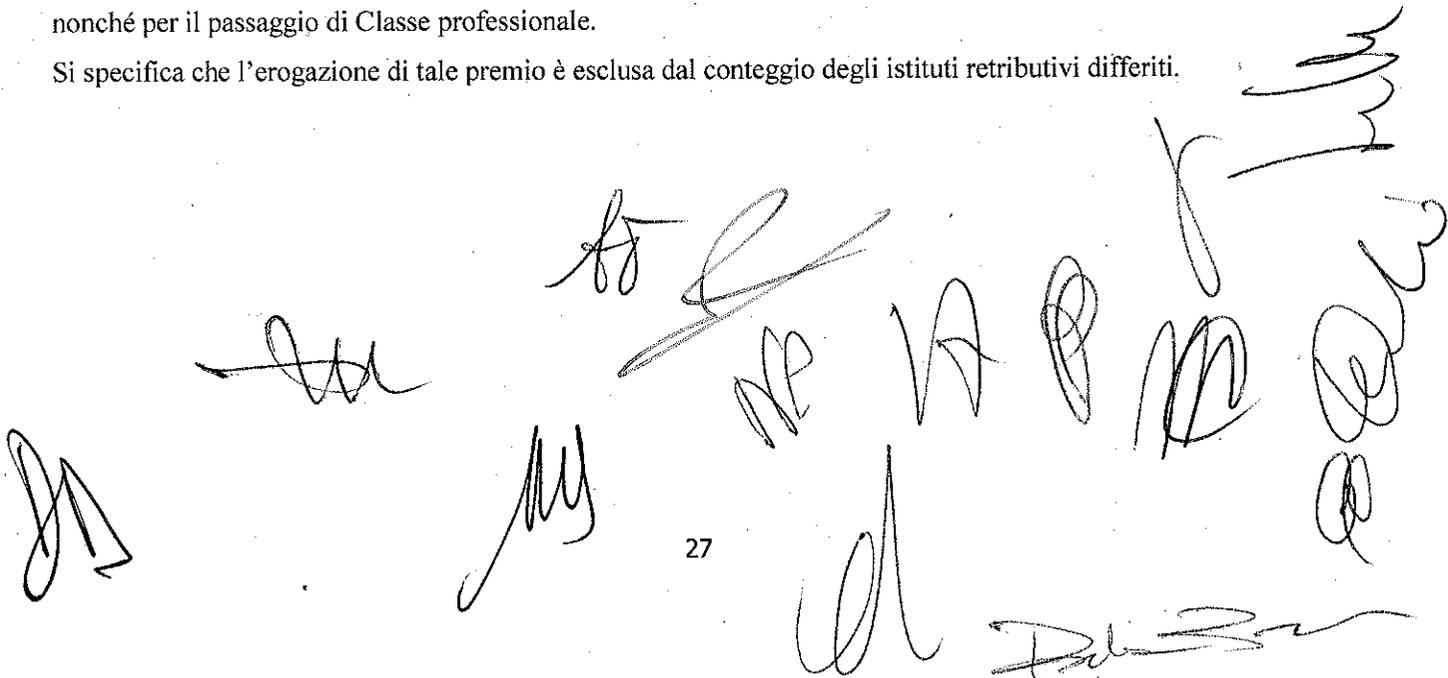
Il fatturato realizzato nella giornata farà cumulo con quello realizzato nei restanti giorni del mese, sia ai fini dell'eventuale raggiungimento, e/o superamento della tabella, sia ai fini del passaggio di Classe professionale.

Il recupero di "giri di altri operatori di vendita (non programmati nella tabella del mese)", svolto nella giornata di sabato o in giornata infrasettimanale, comporterà il riconoscimento della trasferta corrispondente alla Classe professionale.

Al raggiungimento del 70% del valore di tabella previsto nel "giro" eseguito in sostituzione, sarà riconosciuto un premio pari al 10% del volume totale di fatturato realizzato nella giornata.

Il fatturato realizzato non sarà considerato utile ai fini del raggiungimento dell'obiettivo della "tabella mese", nonché per il passaggio di Classe professionale.

Si specifica che l'erogazione di tale premio è esclusa dal conteggio degli istituti retributivi differiti.



27

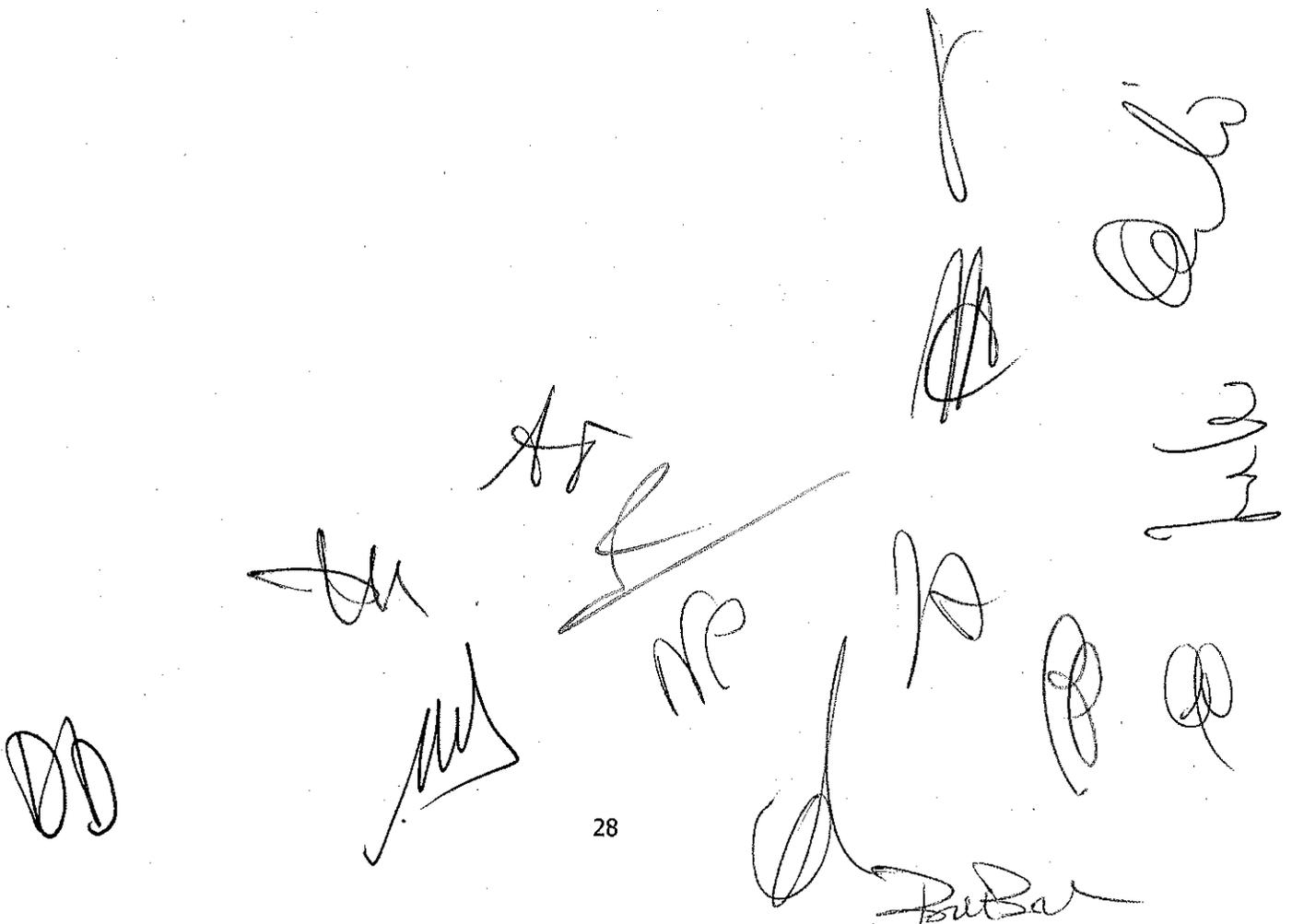
Articolo 12) Trasferimento temporaneo di filiale dell'operatore di vendita

In presenza di comprovate esigenze tecniche che determinino la necessità di sostituire altri Operatori di vendita presso altre filiali, l'Azienda potrà trasferire temporaneamente l'operatore di vendita in Filiali diverse da quelle di appartenenza.

Nel caso il trasferimento non consenta il rientro serale alla propria residenza, verrà riconosciuta una indennità di trasferta, da convenirsi di volta in volta, che tenga conto delle spese di vitto ed alloggio affrontate e documentate dall'Operatore di vendita temporaneamente trasferito. Resta inteso che l'operatore avrà cura di scegliere modalità di vitto e alloggio che siano coerenti con le indicazioni aziendali, improntate al rispetto di un ragionevole livello di dignità e sobrietà.

Nel caso il trasferimento permetta il rientro serale alla propria residenza, sarà riconosciuta all'Operatore di Vendita trasferito una indennità, di importo da concordarsi di volta in volta, che tenga conto, sia della disponibilità manifestata dal lavoratore, sia di eventuali situazioni di disagio venutesi a determinare.

La presente normativa non si applica in caso di trasferimenti di Filiale definitivi, per cui vale quanto previsto dall'art. 10 del Protocollo aggiuntivo per Operatori di Vendita - C.C.N.L., o per trasferimenti temporanei avvenuti su richiesta dell'Operatore di vendita.

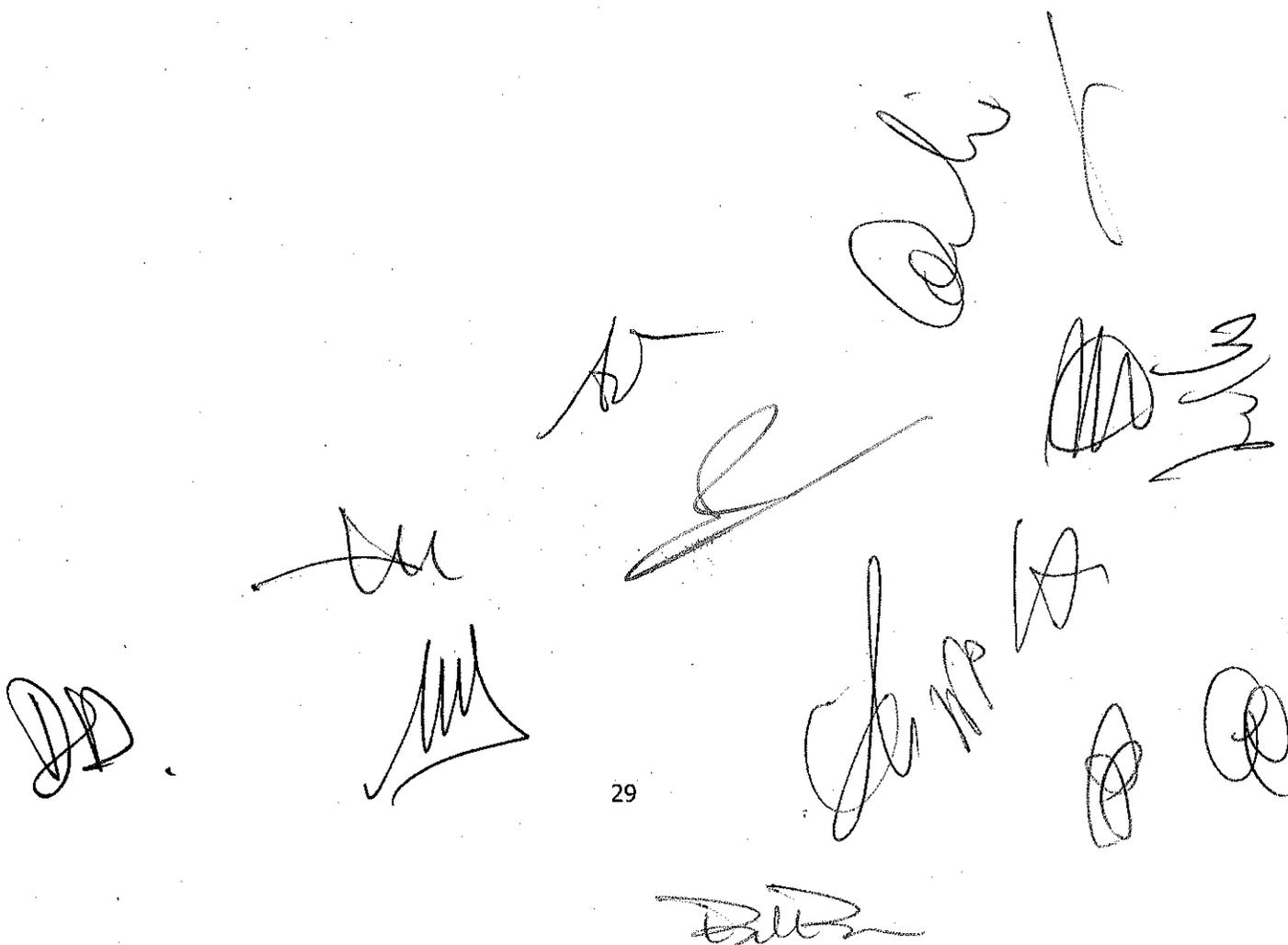


Handwritten signatures and initials scattered across the bottom half of the page, including a large signature at the bottom center that appears to read "Butsar".

Articolo 13) Regolamentazione della sospensione della patente di guida

Nel caso di sospensione della patente di guida per infrazioni commesse sia durante il servizio, sia fuori del servizio si opererà come segue:

- a) per i primi 6 mesi dalla data della sospensione, l'operatore di vendita svolgerà l'attività lavorativa in affiancamento con un collega, cui sarà affidata la conduzione dell'automezzo, condizione resa possibile dalla copertura assicurativa come da successivo articolo .22; tale copertura non è prevista nelle seguenti fattispecie: omissione di soccorso, mezzo non assicurato o usato in difformità da immatricolazione, veicolo non coperto da regolare assicurazione RCA;
- b) per i successivi 6 mesi l'operatore di vendita sarà considerato in aspettativa non retribuita, e tale condizione non genererà alcun importo retributivo ulteriore, ad alcun effetto di legge e di contratto. Tale trattamento non sarà applicato nel caso in cui l'operatore di vendita venga autorizzato dall'azienda a svolgere l'attività lavorativa in affiancamento con un collega, cui è affidata la conduzione dell'automezzo.
- c) se non sarà possibile ripristinare la possibilità di utilizzo del venditore nelle mansioni proprie, che comprendono anche la guida dell'automezzo entro i 12 (dodici) mesi dalla sospensione, le parti si incontreranno per individuare una soluzione ragionevole.



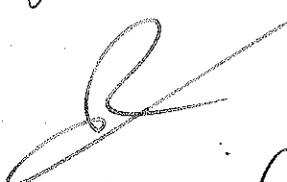
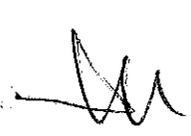
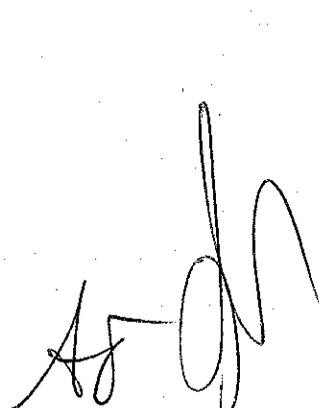
29

Articolo 14) G.P.S. - G.P.R.S. (Sistemi di localizzazione e telecomunicazione)

Le parti si danno atto dell'attuale attivazione di un dispositivo di telecomunicazioni (G.P.R.S.) in grado di raccogliere in tempo reale, in sede centrale, i dati dell'attività di vendita. Tale opportunità favorisce l'acquisizione delle proposte di carico, migliorando in tal modo l'efficienza complessiva delle procedure, a vantaggio della filiale e del lavoratore stesso.

Si concorda, altresì, di sperimentare un sistema di guida assistita attraverso la dotazione delle filiali di strumenti di navigazione satellitare.

Quanto sopra ai sensi e per gli effetti di quanto previsto dall'art. 4 della legge n.300/70 "Statuto dei diritti dei lavoratori".



Articolo 15) Disciplina dell'inventario dei prodotti presenti sugli automezzi aziendali

L'Operatore di vendita è responsabile della merce presente sull'automezzo affidatogli. La verifica della merce presente sull'automezzo viene effettuata contestualmente all'affidamento del mezzo stesso, mediante un primo inventario.

All'esito dell'inventario effettuato all'atto della consegna dell'automezzo, una copia della chiave delle celle e dei lucchetti sarà consegnata all'operatore di vendita intestatario del mezzo e un'altra copia sarà, a cura delle parti che hanno partecipato all'inventario, riposta in una busta sigillata che sarà conservata dal Responsabile di filiale.

Metodologia degli inventari successivi

L'inventario dell'automezzo potrà essere effettuato dal datore di lavoro in qualsiasi momento, alla presenza dell'Operatore di vendita intestatario del mezzo aziendale.

In ogni caso, dovranno essere effettuati almeno due inventari per ogni automezzo, in occasione del cambio catalogo.

In caso di sua impossibilità di presenza, l'Operatore di Vendita, potrà comunicare il nominativo di persona delegata a presenziare all'inventario.

Nel caso in cui l'Operatore di Vendita o suo delegato, opportunamente convocati, non si presenti, l'inventario sarà comunque effettuato dal Responsabile di filiale o da persona dallo stesso delegata, alla presenza di un dipendente della filiale, che funga da testimone.

Copia della documentazione dell'inventario, sottoscritta dal responsabile di filiale o dalla persona da questi delegata, verrà rilasciata all'operatore di vendita.

Metodologia da adottare nel caso di differenze inventariali

Nel caso si riscontrino differenze inventariali, il venditore, contestualmente, firmerà il modulo di autorizzazione aziendale per il recupero delle differenze inventariali accertate, dalle proprie competenze retributive.

L'Azienda, ferma restando l'applicazione di quanto previsto dal codice disciplinare ex L. 300/70, art. 7, c. 2, dall'art. 23 del Protocollo aggiuntivo del CCNL e dall'art. 24 del T.U.C.I. vigenti, procederà al recupero del controvalore degli importi di tali differenze inventariali, che devono ritenersi concettualmente e fiscalmente parificate alle vendite, tenendo conto dei prezzi di vendita, con la retribuzione del mese di riferimento, e, in caso di incapienza, dalle competenze retributive future.

Per quanto possibile, su autorizzazione dell'Area manager o della Direzione, il debito nei confronti dell'Azienda potrà essere estinto in più rate.

Per contro, gli scostamenti inventariali positivi, di importo superiore ad € 30.00 per inventario, salvo non siano dovuti ad errore materiale dell'operatore di vendita, non genereranno alcun "rimborso" a favore del dipendente, e di conseguenza, i relativi prodotti saranno riconferiti alla cella o reintegrati sul camion.

Articolo 16) Incasso giornaliero e affidamento di beni di vendita aziendali

L'Operatore di Vendita è tenuto personalmente, e quotidianamente alla fine dell'attività lavorativa, al versamento dell'intero incasso realizzato con le vendite, direttamente in banca, o presso la filiale ove presente la cassaforte, secondo quanto stabilito dalle consuetudini in essere.

Inoltre, l'Operatore dovrà custodire con cura l'incasso nella cassetta di sicurezza, ove sia stata installata sull'automezzo, ovvero nel portafoglio in dotazione.

Nel caso di un'eventuale differenza tra quanto incassato e quanto versato, l'Operatore di vendita regolarizzerà la situazione entro il giorno successivo.

Qualora alla fine del mese l'Operatore di vendita non avesse ancora regolarizzato la propria posizione "economica", l'Azienda fatta salva l'applicazione di quanto previsto dal codice disciplinare ex L. 300/70, art. 7, c. 2, dall'art 23 del protocollo aggiuntivo del CCNL e dall'art. 24 del T.U.C.I., procederà a recuperare le differenze ancora pendenti dalla retribuzione del mese di riferimento e, se incapiente, dalle competenze retributive future.

Le parti convengono di ritenere l'operazione del versamento quotidiano degli incassi elemento e obbligo essenziale del mansionario dell'operatore di vendita.

In considerazione di ciò, concordano di operare, ciascuna in base alle proprie prerogative e ruoli, al fine di migliorare l'attuale sistema per il versamento degli incassi, con la corretta applicazione del mansionario citato.

Articolo 17) Mezzi e strumenti aziendali: automezzo, terminalino, divisa aziendale, tessera carburante, telefono cellulare, tessera Viacard

a) Automezzo

L'operatore di vendita è responsabile dell'automezzo in dotazione, sia per quanto concerne il suo ordinario e quotidiano utilizzo, sia per ciò che riguarda gli aspetti legati alla manutenzione ordinaria, nonché alla segnalazione di qualsiasi anomalia che possa mettere a repentaglio l'utilizzo normale e l'efficienza del mezzo stesso.

In caso di inosservanza accertata come colposa dei suddetti comportamenti, oltre all'attivazione della normale procedura prevista dal codice disciplinare, l'Azienda potrà attivarsi per recuperare il valore corrispettivo degli eventuali danni generati, sia connessi alle eventuali esigenze di riparazione dell'automezzo non tempestivamente segnalate e programmate, sia alle conseguenze di un non adeguato e corretto uso del mezzo stesso, che possa causare anche danni a "terzi", dalle competenze retributive del dipendente.

Nel caso di danni all'automezzo (esclusi i sinistri attivi) verrà posto a carico dell'Operatore di vendita un addebito di € 93,84 (novantatre Euro/84 centesimi) che verrà trattenuta direttamente dalla retribuzione di competenza.

Il suddetto importo verrà rivalutato di anno in anno sulla base della variazione dei prezzi di catalogo.

Di tale adeguamento sarà data informazione alle OO.SS. su nominate.

b) Terminalino

Le parti confermano l'efficienza e l'efficacia della soluzione tecnica individuata.

Si ribadisce che l'attuale terminalino in dotazione è una evoluzione tecnica del precedente, resasi necessaria per ottenere miglie da un punto di vista funzionale e di gestione dati. Tale evoluzione tecnica è resa possibile dall'impiego di materiali innovativi che comportano, come conseguenza indiretta, anche un maggior costo del terminalino.

Nel caso di rotture, danneggiamento, ovvero smarrimento, ovvero furto del "terminalino", per colpa dell'Operatore di Vendita nel corso del rapporto di lavoro, si procederà, fermo restando quanto previsto dalle normative disciplinari vigenti, a trattenere dalla retribuzione il costo della riparazione o dell'apparecchiatura, a titolo di risarcimento del danno, nella misura di seguito definita.

Tenuto conto dei costi dei materiali, della manodopera e delle spese di gestione inerenti, l'importo che l'Azienda si riserva di trattenere in caso di danneggiamento riparabile è pari ad € 75,00 (settantacinque Euro/00 non gravati di Iva).

In caso invece di danneggiamento totale, ovvero smarrimento, ovvero furto del terminalino, l'importo di riferimento è stato fissato in € 250,00 (duecentocinquanta Euro/00 non gravati di Iva).

A collection of handwritten signatures and initials in black ink, scattered across the bottom of the page. Some are large and stylized, while others are smaller and more compact. They appear to be the signatures of various individuals involved in the document's approval or creation.

L'operatore di vendita è tenuto a restituire il "terminalino" portatile in dotazione, all'atto della risoluzione del rapporto di lavoro.

La mancata restituzione, all'atto della risoluzione del rapporto di lavoro, del terminalino portatile in dotazione determinerà l'addebito all'operatore di vendita di € 250,00 (non gravati di Iva).

c) Divisa aziendale

L'operatore di vendita è tenuto ad indossare la divisa aziendale nell'ambito dell'intera attività lavorativa.

È altresì tenuto a restituire gli indumenti ricevuti in dotazione, che costituiscono la divisa aziendale, all'atto della risoluzione del rapporto di lavoro.

In caso di inosservanza del suddetto obbligo, l'Azienda recupererà il valore pari al prezzo di acquisto degli indumenti non restituiti all'atto della risoluzione del rapporto di lavoro, dalle competenze retributive del dipendente, in applicazione a quanto previsto dal CCNL Terziario, Distribuzione e Servizi in tema di "Divise e attrezzi".

d) Tessera Carburante

L'operatore di vendita è responsabile dell'uso della tessera carburante, se ricevuta in dotazione, nei termini indicati nella lettera di assegnazione (rifornimento del solo mezzo in dotazione, del quale fa testo la targa), che sarà consegnata dall'operatore di vendita interessato e controfirmata dallo stesso. Eventuali utilizzi anomali o non congruenti con il presente articolo saranno addebitati all'interessato, e potranno costituire oggetto di azione disciplinare e legale.

e) Telefono cellulare

L'operatore di vendita è responsabile del telefono cellulare aziendale, se ricevuto in dotazione, nei termini indicati nella lettera di assegnazione, che sarà consegnata dall'operatore di vendita interessato e controfirmata dallo stesso.

f) Tessera Viacard

L'operatore di vendita è responsabile dell'uso della tessera viacard, se ricevuta in dotazione, per l'espletamento dell'attività lavorativa ed è tenuto ad utilizzarla e conservarla secondo le direttive impartite dal Responsabile di filiale e a restituirla su richiesta di quest'ultimo.

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page, including a large signature on the left, a signature with the number '35' below it, and several other initials and signatures on the right.

Articolo 18) Permessi retribuiti e non retribuiti

La richiesta di permesso retribuito dovrà essere presentata per iscritto almeno 48 ore prima della decorrenza al Responsabile dell'unità locale (filiale e call center) che, compatibilmente con le esigenze aziendali, provvederà ad autorizzarla.

a) Permessi retribuiti

Fatte salve le modalità di fruizione dei permessi retribuiti così come disciplinate dal C.C.N.L. e dal Protocollo Aggiuntivo, in caso di permessi retribuiti richiesti ed usufruiti per mezza giornata dall'Operatore di Vendita, il calcolo del trattamento economico integrativo sarà riproporzionato alla mezza giornata, ferme restando le percentuali per il calcolo dei premi. Analogamente si procederà per il trattamento di trasferta.

Si precisa che, in analogia a quanto sopra, anche per quanto riguarda gli Operatori di vendita Consegnatari, saranno riproporzionati alla mezza giornata sia il numero delle consegne, sia gli importi di trasferta, fermo restando il valore del premio consegna.

b) Permessi non retribuiti (solo per gli operatori di vendita consegnatari)

Fatto salvo l'utilizzo dei permessi retribuiti individuali secondo i tempi previsti dal C.C.N.L., le esigenze individuali e gli accordi presi con il responsabile di filiale, le parti convengono di individuare una dotazione di gg. 10/annui al massimo, di permessi individuali non retribuiti, che potranno essere utilizzati dagli operatori di vendita consegnatari nei periodi di minore intensità di carichi lavorativi (mesi estivi).



36



Articolo 19) Festività del Patrono

Le parti prendono atto che, in ogni singola unità produttiva viene riconosciuta la festività di cui trattasi, in considerazione del Santo Patrono locale, e che la relativa fruizione avviene secondo le consuetudini locali.

a) Operatore di vendita

Qualora vi sia prestazione lavorativa in tale giornata verrà corrisposto, in aggiunta alla retribuzione del mese in cui cade la festività, un importo pari ad un 26mo della retribuzione mensile maggiorato di 16,00 € (sedici Euro/00).

Tale indennità verrà rivalutata di anno in anno sulla base della variazione dei prezzi di catalogo.

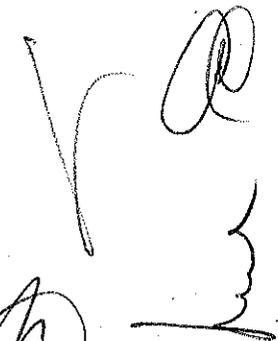
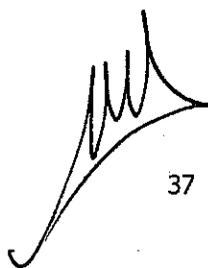
Di tale adeguamento sarà data preventiva informazione alle OO.SS.

b) Impiegata addetta alla vendita telefonica

Si tratterà l'istituto in base a quanto previsto dal C.C.N.L..

c) Nei confronti di tutti i lavoratori di San Vito al Tagliamento

Per la Sede di San Vito al Tagliamento il Santo Patrono viene festeggiato il giorno 8 settembre. In caso di coincidenza di tale giornata con una domenica vale il trattamento economico previsto dal C.C.N.L., fermo restando quanto concordato tra le parti con l'accordo (allegato) per quanto concerne le attività indispensabili di magazzino che devono essere garantite.

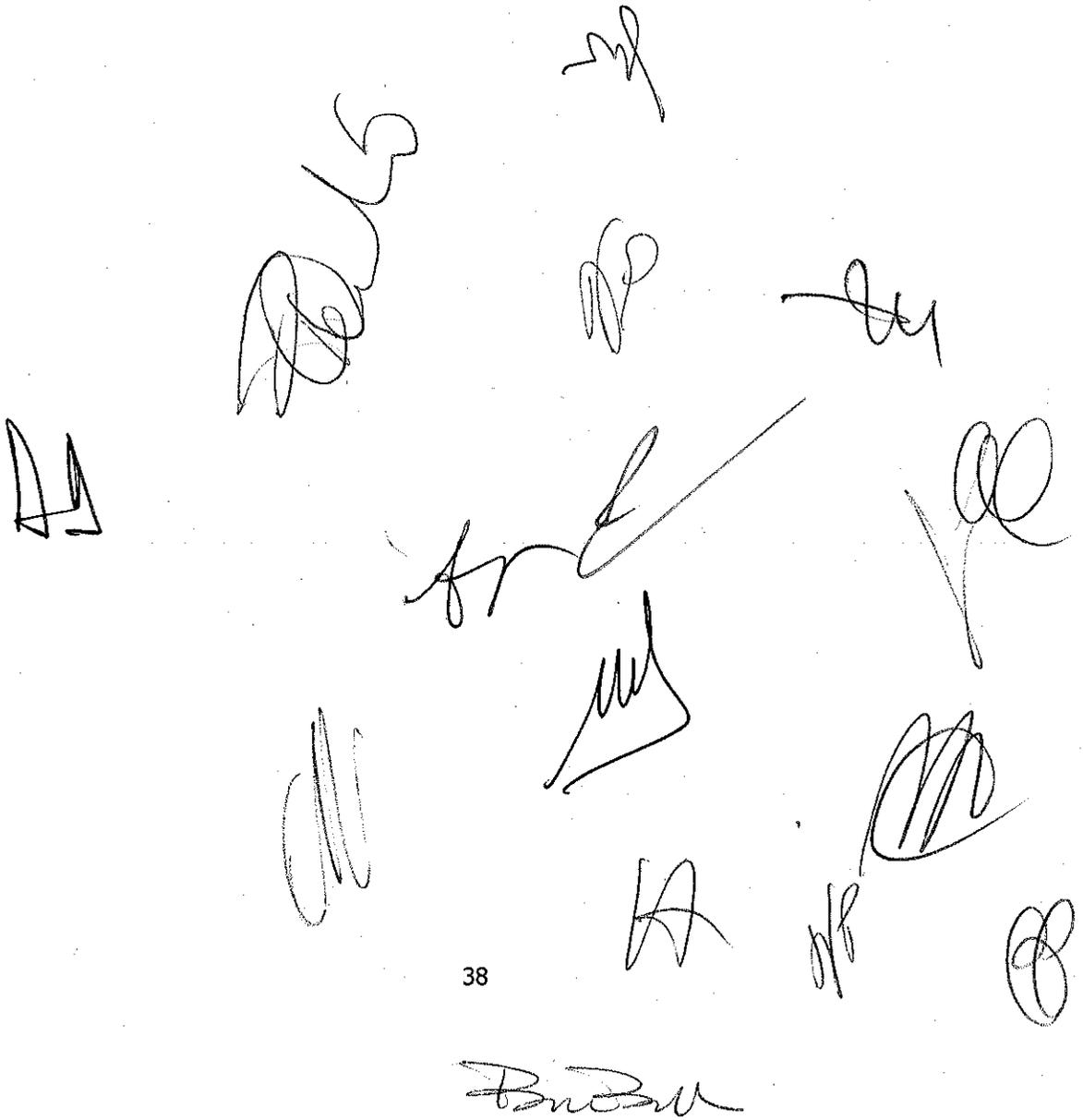


Articolo 20) Giorno di erogazione delle retribuzioni

In coerenza con quanto consolidato dalla prassi aziendale, le parti confermano la data del 10 del mese successivo a quello della prestazione, per il pagamento dei salari e degli stipendi (esecuzione del bonifico individuale).

In particolare, si conferma che, se il giorno 10 del mese coincide con un sabato, una domenica o una festività infrasettimanale, la corresponsione dei salari e degli stipendi, avverrà al massimo entro due giorni dopo il 10.

La valuta di accredito e la disponibilità dei fondi per il dipendente saranno quelli previsti dalla Direttiva Comunitaria sui Pagamenti 2007/64/CE del Parlamento Europeo, entrata in vigore dal marzo 2010 (D.Lgs. 11/2010).



A collection of approximately 15 handwritten signatures and initials in black ink, scattered across the lower half of the page. The signatures vary in style, including cursive and stylized forms. Some are clearly legible, while others are more abstract scribbles.

Articolo 21) Ferie: criteri e modalità di fruizione

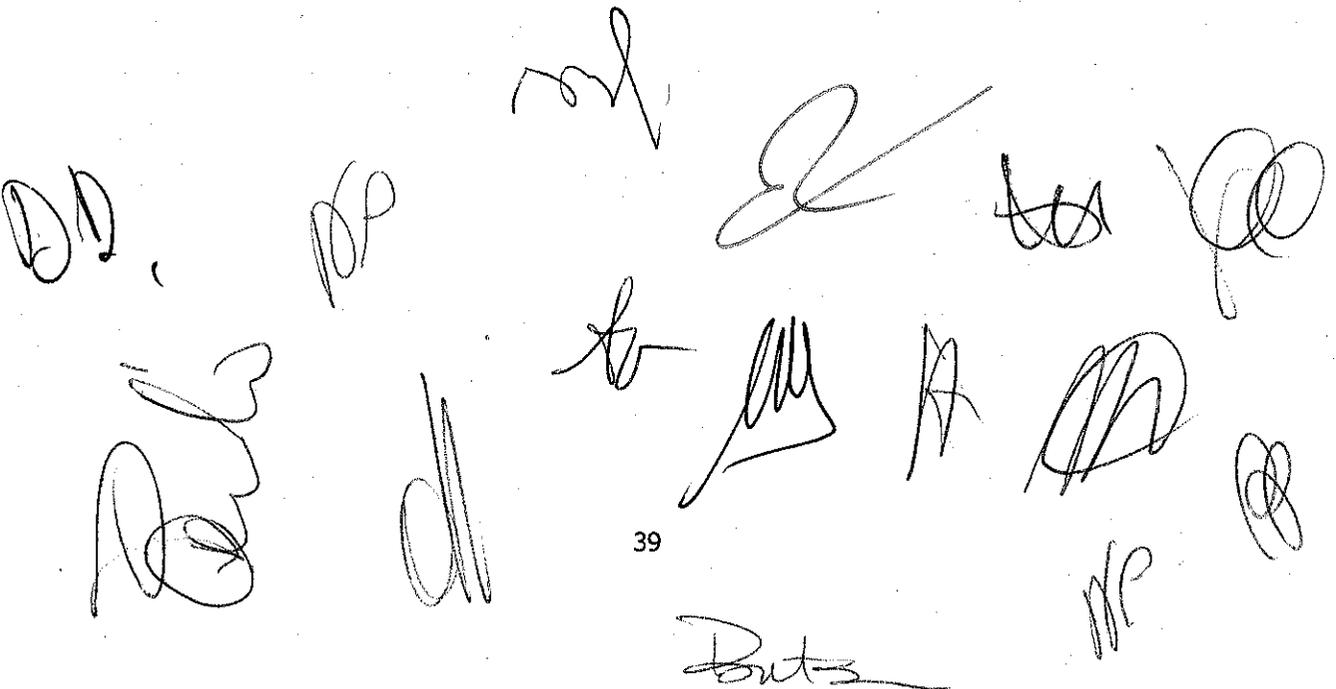
In coerenza e nel rispetto di quanto previsto dal C.C.N.L. vigente, la Direzione del Gruppo bofrost* Italia, entro la fine del mese di gennaio di ogni anno, porterà a conoscenza del personale, tramite affissione alla bacheca aziendale di ogni unità locale, il calendario lavorativo dell'anno commerciale "entrante", nel quale sarà evidenziato il periodo di eventuale chiusura per ferie collettive.

All'inizio di ogni anno commerciale, verrà programmato presso ogni unità locale il/i periodo/i di utilizzo delle ferie non impegnate in forma collettiva.

Fatta salva l'esigenza aziendale di garantire continuità e qualità del servizio alla clientela, così come previsto dal C.C.N.L. vigente, saranno tenute in considerazione esigenze personali e familiari dei lavoratori.

Le parti convengono di considerare strategici alcuni periodi dell'anno commerciale (si individuano in linea di massima i mesi di: marzo, aprile, maggio, settembre, ottobre, dicembre) per il business aziendale, nonché per il raggiungimento dei risultati commerciali per i quali sono riconosciuti dei benefici a vantaggio dei lavoratori stessi, come da presente Accordo. In detti periodi si consentirà la fruizione di ferie, a fronte di motivazioni di carattere eccezionale e di forza maggiore.

Nel caso in cui il periodo di ferie richiesto da un dipendente coincida con quello richiesto da altri, e in mancanza di un accordo tra gli interessati, le parti confermano che il criterio per la determinazione della scelta, sarà quello della maggiore anzianità di servizio, avuto comunque riguardo per le diverse situazioni familiari (presenza di figli minori, familiari ammalati, etc.). Sarà tenuto in considerazione anche un equo criterio di rotazione annuale.



39

Parte quarta

Articolo 22) Welfare aziendale

L'attuale sistema previdenziale, connotato da criticità oggettive soprattutto in riferimento alle prospettive di medio-lungo periodo, richiede una particolare attenzione alle possibilità di tutto ciò che le parti possono concordare in termini di previdenza integrativa.

A tal fine le parti concordano sulla possibilità di istituire un modello di accantonamento volontario di risorse che possano derivare anche dal sistema premiante variabile.

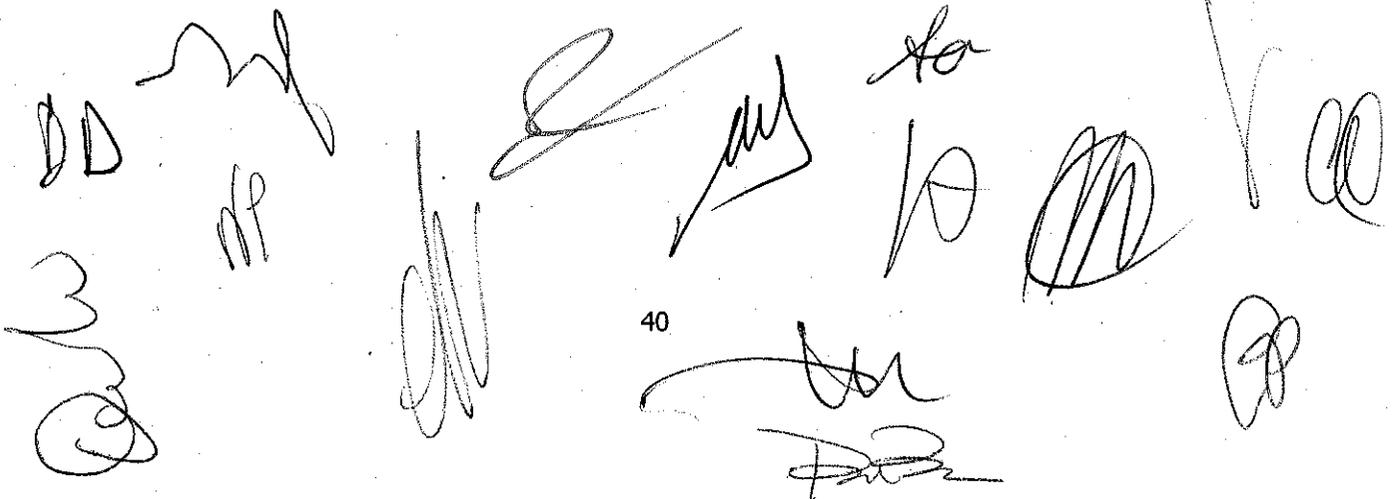
Concordano pertanto che il lavoratore interessato a tale opportunità possa, in via sperimentale per gli anni 2011 e 2012, destinare parte del premio variabile maturato alla Previdenza Complementare prevista dal CCNL e dal Fondo Fon.Te..

Le parti, durante la fase sperimentale, e fatte le opportune verifiche, concorderanno uno specifico protocollo a integrazione del presente Contratto integrativo al fine di facilitare ai lavoratori l'utilizzo di tale strumento.

Le parti inoltre, fatto salvo quanto previsto dal C.C.N.L. in materia di assistenza sanitaria, hanno convenuto di individuare un futuro spazio contrattuale che curi in particolare gli aspetti relativi ad opportunità di accesso a sistemi di tutela assicurativa per rischi professionali e non, e disponibilità finanziarie, che siano convenientemente calmierati e utilizzabili dai lavoratori e dalle loro famiglie.

Benefici ad personam

- a) L'Azienda continuerà a mettere a disposizione dei propri dipendenti delle proposte di finanziamento individuale e familiare più convenienti rispetto alla media di mercato, essendo in grado di concordare con gli istituti di credito condizioni più favorevoli.
- b) L'Azienda, altresì, continuerà a mettere a disposizione dei dipendenti "accordi quadro" stipulati con società ed enti erogatori di servizi privati e collettivi (assicurazione DAS, telefonia, energie, etc.), al fine di offrire ulteriori opportunità di risparmio, nonché di scelte qualitativamente valide in tema di servizi (socio-assistenziali, etc.), per un miglioramento della qualità della vita personale e familiare.



40

Parte quinta

Articolo 24) Norme disciplinari

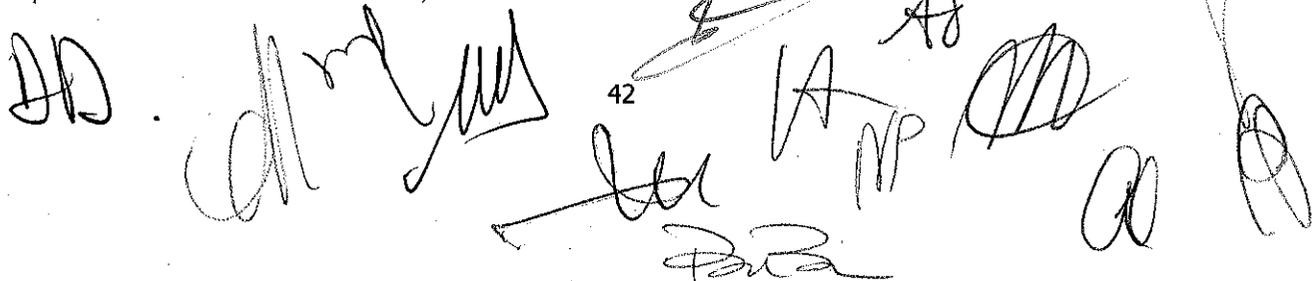
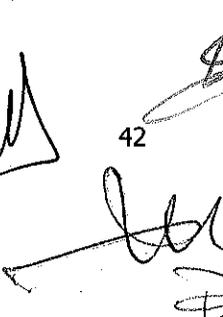
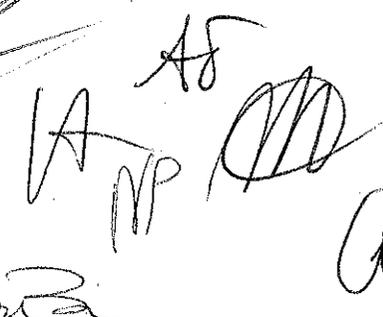
Le parti confermano l'impostazione contrattuale in materia di norme disciplinari, anche per ciò che attiene il tipo e il livello dei provvedimenti disciplinari che possono essere adottati.

Considerato, peraltro, che la formulazione dell'art. 23 del Protocollo Aggiuntivo per Operatori di Vendita, contenuto nel C.C.N.L. Terziario Distribuzione e Servizi, manca di ogni riferimento che consenta di individuare con la massima obiettività possibile il livello e la sanzione da comminare, le parti convengono che la inosservanza dei doveri da parte dell'Operatore di Vendita nello svolgimento del proprio lavoro, comporterà l'applicazione dei seguenti provvedimenti disciplinari, che saranno adottati in relazione all'entità delle mancanze e alle circostanze che li accompagnano:

- Il **richiamo verbale (o biasimo)** sarà inflitto per le mancanze lievi.

- Il **richiamo scritto** sarà applicato nei casi di recidività per i quali si applica il richiamo verbale.

- La **multa**, pari a mezza giornata di retribuzione, si applica nei seguenti casi:
 - **ritardo**, anche dopo ripetuti richiami, dell'inizio del lavoro senza giustificazione (per inizio del lavoro si intende la fascia oraria definita in ciascuna unità locale);
 - **mancato rispetto** delle fasce orarie previste per l'attività e il buon fine delle consegne;
 - **esecuzione** in modo negligente, imprudente ed incongruo del lavoro, o comunque in contrasto con le modalità corrette di comportamento individuale e di gruppo;
 - **assenza** dal lavoro fino a tre giorni senza giustificazione nell'arco dell'anno solare;
 - **non tempestiva informazione** di ogni mutamento della propria dimora, sia durante il servizio sia durante i congedi;
 - **assenza** dal proprio domicilio durante una visita di controllo effettuata ai sensi dell'art. 5, Legge 300/70;
 - **commissione** di gravi infrazioni al codice della strada nella guida dell'automezzo aziendale, accertato dalle competenti autorità;
 - **omissione di evidenziazione** sulla propria persona del tesserino di autorizzazione alla vendita "porta a porta" durante l'attività lavorativa;

DD .  42  AS  

- **omissione di utilizzo** della divisa aziendale;
- **differenza economica sull'incasso giornaliero**, non inferiore a € 50,00 non regolarizzata entro 48 ore dall'accertamento dello scostamento economico negativo;
- **differenza inventariale** oltre i limiti di € 30.00 per inventario.

- La **sospensione dal servizio e dalla retribuzione**, sarà applicata nei seguenti casi:

- **danneggiamento** ai beni e agli strumenti ricevuti in dotazione ed uso, con dimostrata responsabilità;
- **inidoneità** al servizio a causa di evidente non perfetto controllo delle proprie facoltà psico-fisiche;
- **commissione di recidiva**, oltre la terza volta nell'anno solare, in qualunque delle mancanze che prevedono l'applicazione della multa, salvo il caso di assenza ingiustificata;
- **falsificazione e alterazione** dei documenti accompagnatori alla vendita e/o all'acquisizione, e/o **imputazione** di dati falsi relativi all'attività di vendita.

- Il **licenziamento disciplinare**, salva ogni altra azione legale, si applicherà nei casi seguenti:

- **assenza** dal lavoro senza giustificazione per oltre tre giorni nell'anno solare;
- **commissione di recidiva in ritardi ingiustificati**, oltre la quinta volta nell'anno solare, dopo formale diffida scritta;
- **commissione** di mancanze gravi sotto il profilo dei principi etici verso l'Azienda, ai sensi ed effetti delle norme di cui all'art. 2105 c.c. e cioè l'abuso di fiducia, la concorrenza, la violazione del segreto d'ufficio, nonché i casi di cui all'art. 2119 c.c.;
- **effettuazione** del trasporto e/o della distribuzione e/o della vendita di prodotti o articoli estranei al catalogo bofrost*;
- **falsificazione e alterazione** dei documenti accompagnatori alla vendita e/o all'acquisizione, e/o imputazione di dati falsi relativi all'attività di vendita;
- **commissione di recidiva**, oltre la terza volta nell'anno solare, in qualunque delle mancanze che prevedono l'applicazione della sospensione disciplinare.

Per quanto concerne gli altri dipendenti del Gruppo bofrost* Italia, le parti convengono di applicare le norme disciplinari previste dal C.C.N.L. vigente.

43

Parte sesta

Articolo 25) Trattamento economico integrativo

Fermo restando quanto in materia è previsto e disciplinato dal C.C.N.L. del Terziario, della Distribuzione e dei Servizi, le parti intendono confermare un meccanismo di salario variabile che consente di remunerare i dipendenti a fronte di positivi risultati raggiunti nella produttività, nell'efficienza e nella qualità del servizio, con l'obiettivo, come da "Premessa generale" di operare per un positivo sviluppo delle Aziende del Gruppo bofrost* Italia.

Gli indicatori ed i parametri di riferimento i quali, singolarmente ed in concorso tra loro, determineranno il trattamento di "salario variabile", sono definiti, sia sulla base degli obiettivi condivisi di carattere commerciale, sia sulla base delle singole figure professionali di riferimento.

Infatti, il presente sistema premiante è necessariamente e imprescindibilmente collegato all'esigenza di realizzare gli obiettivi di massima efficienza nei vari settori operativi del Gruppo: consegna, vendita, telefonia.

La parte variabile di cui trattasi, sarà rivisitata di anno in anno in appositi incontri tra le parti.

Le parti hanno altresì convenuto che il valore dei "buoni pasto" (ticket restaurant) facenti parte integrante del sistema retributivo integrativo degli operatori di vendita (Cfr. schede), nel caso in cui il rapporto di lavoro si risolva nel corso del mese, saranno recuperati con la retribuzione corrente, per l'importo che costituisce la differenza tra quanto è stato fruito e quanto resterebbe a disposizione nel restante periodo mensile (in costanza di rapporto di lavoro).

Nelle giornate in cui i rappresentanti sindacali fruiscano di permessi sindacali giornalieri, saranno loro riconosciuti i normali importi relativi al "buono pasto" (ticket restaurant).

Di seguito si individuano le figure professionali alle quali è riconosciuto un trattamento economico integrativo (c.d. "scheda" – Allegato C) che sarà applicato fino al termine del corrente anno commerciale 2011/2012, in base alle tabelle dell'anno di riferimento (Allegato D).

44

Figure Professionali – Schede:

- 1) Operatore di vendita “nuovo”
- 2) Operatore di vendita “junior”
- 3) Operatore di vendita “A”
- 4) Operatore di vendita “B”
- 5) Operatore di vendita “C”
- 6) Operatore di vendita Senior
Operatore di vendita Super Senior
- 8) Operatore di vendita consegnatario C1
- 9) Operatore di vendita consegnatario C2
- 10) Impiegata amministrativa di filiale
- 11) Cellista di filiale A
- 12) Impiegata addetta alla vendita telefonica
- 13) Cellista di filiale B

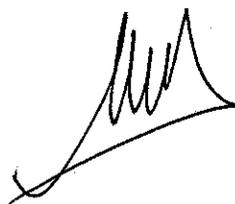
SC1
SC2
SC2Bis
SC3
SC4
SC5
SC6
SC7
SC8
SC9
SC10
SC11
SC12

[Handwritten signatures and initials scattered across the bottom half of the page, including 'DD', 'A5', 'NP', 'B', and 'DAB']

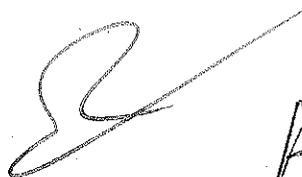
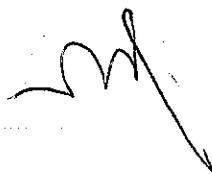
(NOTA)

Fanno parte integrale del presente Accordo gli Allegati A - B - C - D, nonché il Verbale di Accordo aziendale di Sede che regola la disciplina del lavoro del giorno del Santo Patrono di San Vito al Tagliamento (8 settembre), e il Verbale di Accordo in materia di tassazione agevolata siglato il 4 aprile 2011.

DD

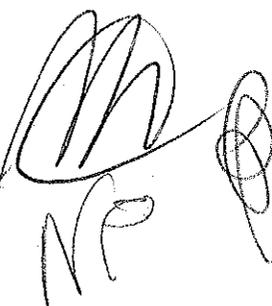


47

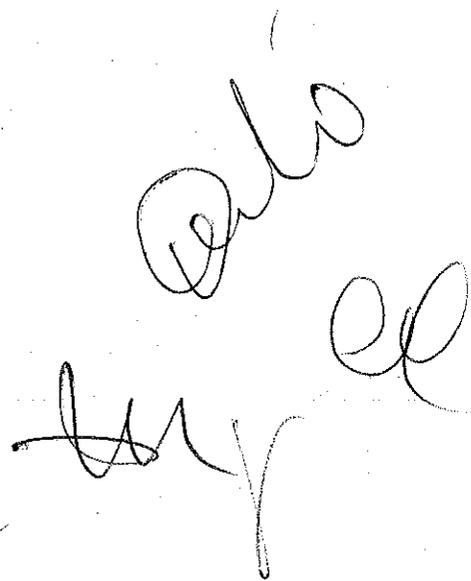


A

su



NP



Parte ottava

Articolo 26) Decorrenza e durata

Salvo le diverse decorrenze e durate previste per i singoli istituti, il presente Testo Unico Contrattuale Integrativo aziendale avrà decorrenza dal 1 marzo 2011 fino a tutto il 28 febbraio 2014, mentre la Parte sesta, art. 25, relativa al trattamento economico integrativo aziendale avrà vigore fino al 29 febbraio 2012, e sarà rinnovata dalle parti di anno in anno (commerciale).

In caso di vacanza contrattuale, il trattamento normativo ed economico integrativo aziendale continuerà a trovare applicazione fino al suo rinnovo.

Letto Confermato e Sottoscritto

L' Azienda

Le Organizzazioni Sindacali

I Rappresentanti Sindacali

The page contains numerous handwritten signatures in black ink, organized into three columns corresponding to the labels above. The signatures are dense and vary in style, representing the representatives of the company, the trade unions, and the syndical representatives. The signatures are spread across the lower half of the page, with some overlapping.

Handwritten signature at the bottom center of the page.

INDICE

Premessa generale

Parte prima

- Art. 1)* - Modello di relazioni Sindacali
- Art. 2)* - Diritti di informazione
- Art. 3)* - Funzionamento delle relazioni sindacali
- Art. 4)* - Commissione ambiente e sicurezza
- Art. 5)* - Pari opportunità

Parte seconda

- Art. 6)* - Modifiche all'organizzazione del lavoro. Procedura
Premessa
Dichiarazione congiunta
- Art. 7)* - Formazione
- Art. 8)* - Mercato del lavoro

Parte terza

- Art. 9)* - Classificazione generale del Gruppo bofrost* Italia
 - 9.1 - Modalità di applicazione C.C.N.L. del Terziario della Distribuzione e dei Servizi
 - 9.2. Modalità di applicazione del Protocollo aggiuntivo degli Operatori di Vendita
 - Obiettivi e funzioni degli operatori di vendita
 - Profilo dell'operatore di vendita (1a e 2a categoria)
 - Profilo dell'operatore di vendita consegnatario
- Art. 10)* - Prestazione lavorativa
 - La Distribuzione
 - La Telefonia
- Art. 11)* - Regolamentazione della attività di recupero dei "giri"

- a) - Attività lavorative di recupero di "giri propri" dell'operatore di vendita
- b) - Attività lavorative di recupero di "giri di altri operatori di vendita"

Art. 12) - Trasferimento temporaneo di filiale dell'operatore di vendita

Art. 13) - Regolamentazione della sospensione della patente di guida

Art. 14) - G.P.S./G.P.R.S. (Sistemi di localizzazione e telecomunicazione)

Art. 15) - Disciplina dell'inventario dei prodotti presenti sugli automezzi aziendali

Art. 16) - Incasso giornaliero e affidamento di beni vendita aziendali

Art. 17) - Mezzi e strumenti aziendali: automezzo, terminalino, divisa aziendale, tessera carburante, telefono cellulare, tessera Viacard

- a) - automezzo
- b) - terminalino
- c) - divisa aziendale
- d) - tessera carburante
- e) - telefono cellulare
- f) - tessera Viacard

Art. 18) - Permessi retribuiti e non retribuiti

- a) Permessi retribuiti
- b) Permessi non retribuiti (solo per gli operatori di vendita consegnatari)

Art. 19) - Festività del Patrono

- a) Operatore di vendita
- b) Impiegata addetta alla vendita telefonica

Art. 20) - Giorno di erogazione delle retribuzioni

Art. 21) - Ferie. Criteri e modalità di fruizione

Parte quarta

Art. 22) - Welfare aziendale

Art. 23) - Premio Sicurezza per "mancato incidente"

Parte quinta

Art. 24) - Norme disciplinari

Parte sesta

Art. 25) - Trattamento economico integrativo
Figure Professionali – Schede

Parte settima

Dichiarazione delle parti

Parte ottava

Art. 26) - Decorrenza e durata

The bottom half of the page contains several handwritten signatures and initials in black ink. On the left side, there are two initials 'Q' and 'DD' stacked vertically. To their right is a large, stylized signature that appears to be 'M. M.'. Below this is another signature 'M.'. In the center, there is a signature 'E.'. To the right of 'E.' is a signature 'A. A.'. Below 'A. A.' is a signature 'A.' and a circular stamp or signature. At the bottom center, there is a signature 'P. P.'. On the far right, there is a signature 'A. A.' and another signature 'A. A.' below it. The number '51' is printed in the center of the page, near the bottom.