

IPOTESI DI CONTRATTO COLLETTIVO AZIENDALE

In data 04.04.1996, in Mestre,

tra

bofrost* Distribuzione Italia S.p.A.
 bofrost* Distribuzione II S.r.L.
 bofrost* Distribuzione IV S.r.L.
 bofrost* Distribuzione VI S.r.L.
 bofrost* Distribuzione XII S.r.L.

bofrost* Distribuzione III S.r.L.
 bofrost* Distribuzione V S.r.L.
 bofrost* Distribuzione VII S.r.L.
 bofrost* Distribuzione XI S.r.L.
 bofrost* Distribuzione XIV S.r.L.

rappresentate dai Sigg. DEAMBROSIS SANDRO, DELLA ROVERE CLAUDIO,
 FRANCESCO GRAZIANO e METZ PIERANGELO

e
 per le Segreterie provinciali FILCAMS CGIL di Bergamo, Varese, Ivrea, Mantova
 rappresentate dal Sigg. AGLIARDI PAOLO e BRIGNOLATO LAURO unitamente ai delegati
 sindacali Sigg. CARCEN LUIGI (Filiale di Verdellino), GIUSSANI MASSIMO (Filiale di
 Pessano con Bornago), TOMASONI ROBERTO (Filiale di Erba), LOI DUILIO (Filiale di
 Venegono Inferiore), INZAGHI FABIO (Filiale di Arluno);

per le Segreterie provinciali UILTuCS-UIL di Pordenone, Udine e Trento, rappresentate
 dal Sigg. AGRICOLA MAURO e DELLA RICCA FERNANDO unitamente al delegato
 sindacale Sig. ZANON GIANNI (Filiale di Pozzuolo del Friuli)

PREMESSA

Con l'Anno Commerciale '96/97 prende avvio un nuovo sistema di calcolo della
 retribuzione del Venditore, basato principalmente sui fattori fondamentali del fatturato
 prodotto dal Venditore ed il numero di clienti che lo stesso deve incrementare
 attraverso la metodologia di acquisizione.

Per questo, con il principale obiettivo di un contenimento del costo del lavoro e con il
 non secondario intento di semplificare la retribuzione, uniformandola ai criteri già
 adottati da altre realtà bofrost* operanti in Europa, è stato studiato un sistema di
 calcolo per cui la retribuzione spettante al Venditore viene costruita in base ad una
 provvigione applicata al fatturato prodotto e al premio spettante per ogni cliente nuovo
 acquisito.

Nasce quindi un sistema retributivo incentivante più equilibrato e graduale che può
 diventare il sistema premiante anche per il venditore neo assunto o appena avviato,
 qualora questi riesca a dosare opportunamente la sua produttività giornaliera tra
 fatturato ed acquisizioni di nuovi clienti.

Il nuovo sistema incentivante determina una retribuzione che, a differenza degli altri
 sistemi adottati in precedenza dall'azienda, viene posta a confronto con quella
 contrattuale individualmente spettante, che comunque viene garantita, qualora la
 retribuzione scaturente dal nuovo sistema incentivante risultasse inferiore.

Dal nuovo sistema sono invece esclusi i Venditori Senior, per i quali resta operante il
 sistema retributivo a premi e provvigioni in vigore nell'Anno Commerciale trascorso
 opportunamente riadeguato.

Ciò premesso, tra le parti si conviene e pattuisce quanto segue :
 con riferimento a quanto previsto al punto 2) dell'Accordo Integrativo Aziendale
 25.05.1992, laddove tratta della parte economica, viene rivisto il sistema incentivante
 riservato al Venditore.

Pertanto, a decorrere dal 01.03.1996, quanto previsto dall'Accordo Integrativo
 Aziendale ai punti 6/1, 6/2, 6/3, 6/4, 6/5 e 6/13, nonché quanto previsto dall'Accordo
 Integrativo Aziendale 01.06.1993, ai punti 6/1, 6/2, 6/2 bis, 6/3, 6/3 bis, 6/4, 6/5,
 6/5 bis e 6/13 e infine quanto previsto dall'Accordo Integrativo Aziendale 19.09.1994
 ai punti A, B, C, D, E ed alla CONDIZIONE PARTICOLARE, viene sostituito da quanto
 segue :

[Handwritten signatures]

Gianni Rom

1.- NUOVO SISTEMA RETRIBUTIVO DA APPLICARE AI VENDITORI JUNIOR

Si definisce VENDITORE JUNIOR il Venditore neo assunto, ovvero quello già avviato, che ha un obiettivo di fatturato, nell'intero Anno Commerciale 96/97, inferiore ai 350 milioni.

La retribuzione derivante dall'applicazione del nuovo sistema incentivante riservato ai Venditori Junior, è determinata dall'applicazione delle seguenti voci da erogare :

PROVVIGIONE SUL FATTURATO 6 % su tutto il fatturato realizzato, nel mese, dal Venditore medesimo

PROVVIGIONE SU EVENTUALI PROMOZIONI I valori di provvigione, la durata della promozione nonché la gamma di prodotti sui quali effettuare le promozioni sono di esclusiva competenza della funzione Marketing dell'Azienda. In applicazione di ciò, per il periodo 01.04/16.09.96 viene prevista una ulteriore provvigione, nella misura del 6 % su tutto il fatturato prodotto con la vendita delle vaschette di gelato. Per il successivo periodo 16.09/28.02.97, viene prevista invece una ulteriore provvigione, pari al 4 %, calcolata sul fatturato realizzato con la vendita di prodotti appartenenti alla categoria verdure.

PREMIO CLIENTE NUOVO (acquisito dal Venditore) L.50.000 per ogni cliente nuovo acquisito, nel mese, dal Venditore stesso.

PREMIO CLIENTE NUOVO (prodotto da TMK) L.15.000 per ogni cliente nuovo prodotto, nel mese, da Organizzazioni esterne
N.B. - Restano esclusi da tale Premio i clienti TMK con 1^a consegna => a L.50.000 in quanto già FISSI

e dalla voce, da trattenere, relativa alla :

DETRAZIONE CLIENTE PERSO L.15.000 per ogni cliente perso nel mese, indipendentemente dalla provenienza del cliente medesimo (Acq, Tmk, C.P.C. o altro)

Pertanto, la retribuzione mensile lorda da corrispondere al Venditore Junior, sarà costituita dal risultato algebrico delle voci da erogare e di quella da trattenere, con l'eventuale aggiunta di un importo, a titolo di INTEGRAZIONE, al fine del raggiungimento della retribuzione minima contrattuale, individualmente spettante (comunque garantita dall'Azienda).

[Handwritten signatures and notes on the right margin]

[Handwritten signatures and initials at the bottom of the page]

DEFINIZIONI

E' definito **CLIENTE NUOVO**, il cliente che risponde ai seguenti requisiti :

a) Acquista per almeno L. 50.000 in massimo 2 passaggi consecutivi* in fase di acquisizione ovvero L. 50.000 in un solo passaggio, in un momento successivo.

* Dall'anno Commerciale '97/98 varrà esclusivamente 1 passaggio

b) Ha una dimora fissa (non é quindi di passaggio - es. : turista)

c) E' identificato dal Venditore con il nr. telefonico, dati anagrafici e domicilio

d) E' interessato ad un acquisto regolare e continuativo

e) E' normalmente reperibile durante gli orari normali dell'organizzazione bofrost*

f) Quando fosse già stato registrato come cliente, devono essere trascorsi almeno 12 mesi dalla data della sua definizione quale "CLIENTE PERSO"

N.B. Per il cliente nuovo prodotto da TLMK, i due passaggi consecutivi di cui al punto a) devono avvenire immediatamente dopo la prima consegna effettuata (spesa da TLMK)

E' definito **CLIENTE PERSO**, il cliente che realizza una M.I.C.V., negli ultimi 6 mesi, inferiore a L. 10.000

Media Incasso Cliente Visitato = fatturato realizzato nel periodo / n° passaggi effettuati nel periodo medesimo

1ª CONDIZIONE PARTICOLARE - SCADENZA VALIDITA' CONTRATTUALE : 28.02.1997

Qualora un Venditore Junior, in forza alla data di stipula del presente Accordo, realizzi in un mese un fatturato pari o superiore al Target Fatturato previsto per quel mese dalla Tabella B di riferimento (all. 1), oltre alla retribuzione calcolata con i criteri indicati al presente punto 1., avrà diritto al Premio Target Fatturato nella misura di L. 25.000/giorno-lavorato nel mese.

Restano pertanto esclusi, dall'applicazione della presente condizione, i Venditori assunti dal 05.04.1996

2. SISTEMA RETRIBUTIVO APPLICABILE AI VENDITORI SENIOR (TAB. B)

Si definisce Venditore Senior il Venditore, in forza al 28.02.1996, che ha un obiettivo di fatturato, nell'intero Anno Commerciale 96/97, pari o superiore a L. 350 milioni, da ripartire sul n. 238 giorni lavorativi totali dell'anno (vedere tabella B di riferimento - all. 1). La tabella B di riferimento sarà soggetta a revisione annuale in base agli indici ISTAT.

La retribuzione derivante dall'applicazione del sistema incentivante riservato ai Venditori Senior, è costituita dalle seguenti voci :

PREMIO TARGET FATTURATO

L. 25.000 al giorno, a condizione :

a) raggiungimento del Target Fatturato mese, previsto dalla Tabella B, ripartita dallo stesso Venditore (Tabella personalizzata)

b) effettiva presenza nella giornata

PROVVISIONE SUL FATTURATO

10 % sul fatturato realizzato nel mese dal Venditore medesimo al di sopra di L. 33.000.000

Nel caso di utilizzo di gg. di ferie, si procederà ad una riparametrazione del valore di L. 33.000.000, con la seguente formula :

L. 33.000.000 : 21 gg. X / n° gg. lavorati nel mese al netto dei gg. di Ferie utilizzati

PREMIO CLIENTE NUOVO Vale quanto indicato per il Vend. Junior

DETRAZIONE CLIENTE PERSO Vale quanto indicato per il Vend. Junior
 inoltre, eventuali saldi negativi, tra Premio e Detrazione, verranno riportati nel mese successivo, al fine di essere compensati, con riferimento al Premio Cliente Nuovo

La retribuzione mensile lorda, da corrispondere al Venditore Senior, sarà costituita dalla retribuzione contrattuale individualmente spettante, alla quale andrà ad aggiungersi la retribuzione derivante dall'applicazione del sistema incentivante più sopra descritto.

2ª CONDIZIONE PARTICOLARE

Qualora un Venditore Senior non raggiunga, nel mese, il Target Fatturato previsto dalla tabella assegnata, verrà retribuito, per quel mese, con i criteri previsti per il Venditore Junior, con esclusione di quanto previsto alla 1ª CONDIZIONE PARTICOLARE.

In riferimento alle azioni di Marketing, a livello nazionale, che l'Azienda ha in programma per il corrente Anno Commerciale, saranno oggetto di revisione tra le parti, entro il 09/96, sia la 1ª CONDIZIONE PARTICOLARE (Venditore Junior) che la 2ª CONDIZIONE PARTICOLARE (Venditore Senior).

3ª CONDIZIONE PARTICOLARE

Tale soluzione viene applicata a tutti i venditori senior che al 29.02.1996 hanno censito un numero di clienti fissi pari o superiore a 550 e hanno in programma di realizzare nell'anno commerciale 1996/97 un fatturato di almeno lire 350 milioni (valore tabella B standard).

Si conviene l'applicazione della seguente condizione particolare, per un periodo di sperimentazione di 6 mesi (marzo - agosto 1996):

- 1) Pagamento di ogni singolo cliente nuovo nella misura di lire 30.000 e detrazione di lire 15.000 per ogni cliente perso: definizioni Cliente Nuovo e Cliente Perso - vedi Punto 1. DEFINIZIONI
- 2) Comparazione mese su mese, del citato periodo, con quanto deriverebbe dall'applicazione del sistema di pagamento del "Premio clienti" in atto fino al 29.02.1996;
- 3) Conguaglio a fine periodo tra quanto avrebbe generato il vecchio sistema "Premio Mantenimento Clienti" e il totale degli importi mensilmente erogati in applicazione del precedente punto 1).

3. RIMBORSO SPESE A PIE' DI LISTA

In applicazione di quanto previsto dall'art. "Diaria" della Parte Speciale, integrativa del CCNL Terziario : Distribuzione e Servizi, viene adottato un sistema di rimborso a piè di lista delle spese di vitto sostenute e documentate dal Venditore, nell'espletamento della propria attività fuori dal Comune sede di Filiale o Unità Locale.

9

ALL.01

Fittile di _____ Venditore _____

TABELLA FATT. 1996/97 350 MILIONI

MESE DI:	INCASSO GG		gg lav.	INCASSO MESE	
	previsto			previsto	
Marzo	1.480.000		21	31.080.000	
Aprile	1.530.000		20	30.600.000	
Maggio	1.590.000		22	34.980.000	
Giugno	1.530.000		20	30.600.000	
Luglio	1.460.000		23	33.580.000	
Agosto	1.440.000		7	10.080.000	
Settembre	1.560.000		21	32.760.000	
Ottobre	1.480.000		23	34.040.000	
Novembre	1.420.500		20	28.410.000	
Dicembre	1.690.000		17	28.730.000	
Gennaio	1.460.000		19	27.740.000	
Febbraio	1.370.000		20	27.400.000	
Tot. 96/97	L. 1.502.146		233	L. 350.000.000	

Data/...../199

.....

Gianni Romani
Luigi D'Amico
Paolo Spadaro
Francesco
Roberto
Stella