

VERBALE DI ACCORDO AZIENDALE

Addì 24 giugno in Roma presso la sede della Filcams CGIL si sono incontrati :

- La Nacon S.p.a. nella persona del dr. Arturo Visconti dello Studio Arlati Ghislandi di Milano, giusta delega rilasciata in data 18/6/2014
- la FILCAMS CGIL Nazionale nella persona del Sig. Luca De Zolt;

premessi che

- a) Per il periodo di imposta 2008 è stato introdotto nel panorama normativo italiano un nuovo meccanismo che consente, sussistendo determinate condizioni, l'applicazione di una parziale detassazione (applicazione imposta sostitutiva del 10%) sugli emolumenti legati alla produttività, all'efficienza organizzativa ed ai risultati dell'impresa;
- b) Tale possibilità, è stata confermata, con alcune variazioni, anche per i periodi di imposta 2009 – 2010 – 2011 – 2012 – 2013 e 2014;
- c) L'art. 1, comma 482 della Legge n.228/2012 ha previsto che le misure di cui al precedente comma 481 si applicano con le medesime modalità anche per il periodo di imposta 2014 nel rispetto delle modalità di attuazione da definirsi con apposito D.P.C.M.;
- d) Con D.P.C.M. 19 febbraio 2014, pubblicato in GU n. 98 del 29.04.2014 è stato previsto come continuino ad applicarsi, in quanto compatibili, le disposizioni di cui al D.P.C.M. 22 gennaio 2013;
- e) Lo sgravio contributivo sulle erogazioni previste dai contratti di secondo livello, introdotto dall'articolo 1, comma 67 della legge 24 dicembre 2007, n. 247, e modificato dall'art. 4, comma 28 della legge 28 giugno 2012, n. 92, che lo ha reso stabile, trova la sua regolamentazione, in un Decreto interministeriale annualmente emanato;
- f) Nacon, che ha recentemente operato azione di ristrutturazione della propria rete vendita nonché definito nuove strategie di commercializzazione del prodotto, ha interesse a ricreare all'interno del singolo punto vendita le condizioni per favorire il gioco di squadra, valorizzare il contributo professionale del singolo, garantire la redditività dei negozi, incrementare i volumi di vendita

Tutto ciò premesso le parti convengono quanto segue:

1. Viene istituito per i tutti i DOS Italia, con decorrenza 1 gennaio 2014, un nuovo sistema d'incentivazione con il fine ultimo di premiare da un lato **l'incremento di fatturato** e dall'altro il **miglioramento della redditività**.

I beneficiari del nuovo sistema sono:

- o Sales Consultant (venditori)

Handwritten signature and initials in black ink, located in the bottom right corner of the page.

- o Store Managers (responsabili del coordinamento e gestione di uno o più punti vendita).

2. Per la determinazione del premio si fa riferimento al raggiungimento di due parametri fondamentali per punto vendita, in assenza dei quali non si dà corso all'erogazione di alcun premio. Questi sono:

- I volumi di vendita "ordinati e confermati in SAP": somma degli ordini inseriti giornalmente e confermati in SAP al netto dell'IVA;
- Il Pure Gross Margin (Margine di Contribuzione): differenza fra "sell out" e "sell in" ovvero la capacità del punto vendita di generare ricchezza.

Per entrambi le condizioni sono stabilite delle soglie minime, espresse in misura percentuale, rispetto alle previsioni di budget (documento contabile approvato e pubblicato dalla Società nel quale sono riportate le previsioni economiche per l'esercizio corrente) al di sotto delle quali è annullato ogni sistema di calcolo del bonus. Le soglie minime da realizzare sono le seguenti:

- a. $\geq 95\%$ dei volumi di vendita "ordinati e confermati in SAP" rispetto alle previsioni di budget;
- b. $\geq 97\%$ del Pure Gross Margin della previsione di budget.

Solo per i primi 6 mesi dell'anno 2014 la % dei volumi di vendita ordinati e confermati in SAP sarà del $\geq 90\%$ al fine di agevolare i venditori nel passaggio dal nuovo al vecchio sistema incentivante.

Tali % potrebbero variare di anno in anno rispetto agli obiettivi di Budget aziendali.

Al verificarsi delle condizioni di cui al precedente paragrafo, si calcola il premio da accantonare per tutta la forza vendita e per lo store manager. Il calcolo è effettuato sulla base della seguente tabella:

Range	% Bonus	Criteri
$\geq 95\%$ del budget	1,2%	Sul totale ordini mensili, al netto di IVA, confermati in SAP
$\geq 100\%$ e $< 120\%$ del budget	1,7%	
$\geq 120\%$ del budget	2,5%	

Il valore complessivo del bonus è ripartito rispetto alla tipologia di venduto:

- a) **90% del bonus** è ripartito sulle vendite complessive ordinate e confermate in SAP;
- b) **10% del bonus** è ripartito sui progetti di arredo (vendita articolata in un solo scontrino di tre differenti categorie merceologiche).

Il premio complessivo è **suddiviso, infine, fra i beneficiari** (store manager e sales consultant) nel rispetto delle seguenti regole:

- a) **15% del bonus** complessivo è riservato allo store manager per il negozio di sua appartenenza;
- b) **85% del bonus** complessivo è ripartito proporzionalmente rispetto alle vendite effettuate da ciascun venditore e dallo stesso store manager nonché sulla base dei progetti di arredo realizzati.

Il valore del **bonus** sarà ripartito al 50% qualora l'ordine venga gestito da due colleghi.

Il calcolo del **bonus** è effettuato trimestralmente ed il pagamento avviene con decorrenza il mese successivo alla chiusura del trimestre.

Per la natura del premio gli importi erogati a titolo di incentivazione sono comprensivi anche di tutti gli istituti contrattuali e/o di legge, dunque il loro importo non costituisce base di calcolo per gli stessi (lavoro supplementare, straordinario, notturno, festivo, mensilità aggiuntive, etc.) ai sensi dell'art 3 l 29 luglio 1996 n. 402 e successive modifiche e non concorre a determinare il TFR ai sensi delle a Legge 29 maggio 1982 n. 297.

L'erogazione, come viene definita, ha carattere tale da consentire l'applicazione del particolare trattamento di esenzione contributiva prevista dagli accordi interconfederali in materia e dall'art. 1, comma 67, della Legge 24 dicembre 2007 n. 247 e successive modifiche, nonché il trattamento di detassazione di cui all'art. 1, comma 47, della legge 23 dicembre 2010 n. 220.

Le parti si impegnano ad incontrarsi prima della fine dell'anno per la verifica dell'andamento delle misure concordate

Letto, confermato e sottoscritto.

