

**VERBALE DI ESAME CONGIUNTO**  
**ex art. 2, co. 3, lett. a) del D.P.R. n. 218/2000**  
**GEMEINSAME ÜBERPRÜFUNG**  
**Gemäß Art. 2, Abs. 3, Buchstabe a) des D.P.R. Nr. 218/2000**

In data 23 febbraio 2012 alle ore 15:00 presso la sala riunione n. 033 dell'ufficio servizio lavoro, in Via Canonico Michael Gamper 1, in 39100 Bolzano alla presenza del Dr. Georg Ambach sono comparse le seguenti persone che convengono di redigere il presente verbale di accordo in lingua italiana.

Am 23. Februar 2012, um 15:00 Uhr sind im Sitzungssaal Nr. 033 des Arbeitservice, in der Kanonikus-Michael-Gamper-Straße 1, in 39100 Bozen, im Beisein von Dr. Georg Ambach, folgende Personen erschienen. Es wird vereinbart, die Niederschrift in italienischer Sprache zu verfassen.

Dott. Nicola Piazza in qualità di amministratore delegato della società Würth srl, Dott. Giorgio Così in qualità di procuratore della società Würth SWG srl, con sede in Via Stazione nr.51 – 39055 Egna, assistiti dal Dott. Alberto Petrener rappresentate di Hds Unione

e

le Organizzazioni Sindacali Provinciali: Filcams/LHFD CGIL/AGB, Fisascat/SGB/CISL, Uilutcs/UIL/SGK, ASGB, rispettivamente nelle persone dei Signori: Surian Maurizio, Servadio Remigio, Brotto Gianfranco, Alessandro Piras e il Signor Mastro Cosimo n.q. di RSA Uilutcs/UIL/SGK di Würth srl

di seguito anche denominati le parti

Premesso che

- a) l'azienda è attiva nel settore del commercio all'ingrosso di sistemi professionali di fissaggio con vendita diretta, minuteria e attrezzatura a mano, con organico pari a n. 2701 unità,
- b) l'azienda ha subito dal mese di giugno 2011 ad oggi, in maniera repentina ed imprevedibile, e nello specifico dopo il mese di giugno il progressivo depauperamento del proprio portafoglio ordini quale diretta conseguenza della crisi locale e nazionale che ha coinvolto il mercato di riferimento stante l'attuale, progressiva difficoltà di acquisire nuova clientela/commesse;
- c) nel corso dell'incontro odierno l'azienda ha provveduto a rappresentare alle OO.SS. la propria complessa situazione economica e finanziaria che, nel corso dell'ultimo triennio, ha determinato una significativa ed esponenziale contrazione di fatturato e di utile. Il contesto sopra descritto di crisi aziendale, dovuto a difficoltà perduranti e diffuse del mercato, stagnazione e contrazione dei consumi ha suggerito alla società di attuare già nel recente triennio una significativa politica di contenimento e di riduzione dei costi. Nonostante la politica di contenimento e di rigore percorsa è tristemente assodato e acclarato il crescente peggioramento della liquidità della clientela che versa per lo più in uno stato di diffusa difficoltà economica, con dati di insolvenza e illiquidità crescenti e conseguentemente con una ridotta capacità e potenzialità di spesa. Detta situazione di mercato, è stata fortemente di recente aggravata altresì dai fenomeni atmosferici a tutti gli effetti imprevisi ed improvvisi e tali da ridurre sensibilmente il volume degli affari in larga parte dei territori colpiti; tale evento impreveduto e improvviso ha inciso ancor di più aggravandolo, sullo stato di crisi aziendale; in particolare il settore della vendita, complessivamente considerato, risulta in difficoltà soprattutto in alcune aree del Paese.





- d) In tale contesto si è rilevato altresì che l'accesso al credito e ai finanziamenti per le piccole e medie imprese artigiane è rimasto particolarmente difficoltoso in ragione della politica di rigore intrapresa dagli istituti di credito. Tale circostanza incide in modo significativo sulle trattative commerciali concluse positivamente in quanto la mancanza di supporto da parte delle banche rende insostenibili per la clientela il rispetto dei termini economici raggiunti con gli accordi di acquisto rischiando di renderli, nella pratica, inattuabili; le difficoltà di carattere economico e finanziario inducono potenziale nuova clientela a ridurre al massimo i propri investimenti e con essi i costi gestionali. Ciò, di fatto, rende estremamente difficile per la società incrementare il volume di vendite e, di conseguenza, diviene maggiormente insostenibile il sostenimento dei numerosi costi aziendali, rendendo vano il tentativo di contenere la produzione di perdita bilancistica.
- e) La decrescita improvvisa del fatturato relativa al secondo semestre all'anno 2011, proseguita anche nei primi mesi del 2012 mostra come ci sia stato un picco negativo ed improvviso che non trova spiegazione, vedasi allegato a), a ciò si aggiunga che la redditività del fatturato risente della flessione dei prezzi di vendita, risultando pertanto contratta la possibilità di ottenere una redditività aziendale sostenibile;
- f) si registra inoltre a causa delle attuali condizioni del sistema creditizio e dell'incrementato peso degli oneri finanziari a conto economico una sostanziale situazione di difficoltà di recupero del credito, in molti casi divenuto inesigibile;
- g) l'attuale negativa situazione di mercato risulta caratterizzata da durata imprevedibile, in quanto strettamente connessa allo scenario di crisi del mercato di riferimento, rendendo opportuna l'adozione di strumenti che consentano, tramite il sostegno al reddito ai lavoratori, il mantenimento di livelli occupazionali adeguati a permettere l'azienda un'ottimale ripresa dell'attività all'auspicato esaurimento dell'odierna negativa contingenza economico produttiva e finanziaria;
- h) non sono previsti attualmente esuberanti di personale.

TUTTO CIO' PREMESSO, LE PARTI CONCORDANO QUANTO SEGUE:

1. le premesse costituiscono parte integrante del presente verbale;
2. l'azienda presenterà istanza di concessione della CIGS per crisi aziendale ed evento improvviso ed imprevisto, ai sensi dell'art. 1, comma 1, lettera e) del D.M. 18 dicembre 2002, n. 31826, così come modificato dal D.M. 29 giugno 2009, n. 46863, relativamente a tutte le unità in forza e dunque per un numero massimo di 800 dipendenti su un totale di 2.701 dipendenti per il periodo dal 1 marzo 2012 al 28 febbraio 2013;
3. la sospensione dall'attività lavorativa sarà a n. zero ore;
4. l'individuazione del personale da sospendere e la rotazione dello stesso è correlata alle professionalità necessarie per il corretto funzionamento dei vari reparti aziendali; Fermo restando che la sospensione sarà rivolta all'intera unità produttiva, con un coinvolgimento articolato del personale;
5. le parti sociali vengono edotte circa le motivazioni che portano la società a ritenere applicabile solo per alcuni settori aziendali il criterio della rotazione. Nello specifico: si ritiene di escludere la rotazione nel settore della vendita, essendo risultato necessario procedere alla chiusura delle zone improduttive e momentaneamente identificate in numero 100 zone, ubicate nelle varie provincie come meglio specificato nell'allegato "a)" ma che potrebbero aumentare in ragione della loro improduttività in un'ottica di necessario raggiungimento di un bilanciamento tra costi e ricavi; conseguentemente l'azienda provvederà per le zone ritenute improduttive alla chiusura mediante assegnazione della clientela al personale delle zone limitrofe, risultando tale redistribuzione necessaria nella duplice finalità di mantenere il fondamentale rapporto con i clienti ancora attivi (per non



perdere quote di mercato) e accrescere ove possibile il volume di affari. In tale contesto non risulta né proficuo né possibile concretamente distogliere dalla propria zona produttiva e con saldo costi/ricavi positivo il personale ivi già operante; quest'ultimo infatti ha instaurato con fatica e nel tempo un rapporto fiduciario con la clientela. Il predetto rapporto di fiducia, unitamente all'esperienza conoscitiva maturata, è motivo essenziale, unitamente al servizio offerto dall'azienda e alla spendibilità del marchio, per svolgere con profitto le vendite; la conoscenza del cliente, delle sue abitudini di acquisto, delle sue preferenze, dei metodi di lavorazione, del personale operante nell'organizzazione del singolo cliente, unitamente alla conoscenza del territorio e dei competitors ivi operanti, dei prezzi dell'offerta commerciale rinvenibile (sintetizzando: la conoscenza del mercato e della clientela locale) rendono inapplicabile l'individuazione di qualsivoglia criterio di rotazione se non con pesanti e certe ripercussioni sul volume degli affari delle zone soggette a rotazione. La diminuzione dei venditori sui distretti interessati, dovuta alla chiusura delle zone, intendendosi per distretto l'area geografica composta da un numero di zone variabile, con una media di 14, comporterà una inevitabile diminuzione dell'attività lavorativa del management che gestisce direttamente la forza vendita; da ciò si conferma che, simultaneamente alla cassa integrazione guadagni straordinaria per i venditori, verranno posti in cassa integrazione anche i manager, che, secondo criteri organizzativi e di analisi di sostenibilità economica del distretto in termini di rapporto costi/ricavi saranno da considerarsi in esubero in applicazione degli stessi principi organizzativi e di verifica dei costi/ricavi identificati per l'analisi delle singole zone, il tutto rapportato alle entità dei distretti e alla numerica del personale che ogni manager gestirà.

Per ciò che riguarda la rotazione nel caso della cassa integrazione guadagni per il management, le motivazioni sopra indicate per l'esclusione dell'applicabilità della rotazione per la forza vendita devono ritenersi valide ed applicabili anche per il management che svolge la propria attività a stretto contatto sia con i venditori del gruppo sia con la clientela che, normalmente, visita in affiancamento e viene dallo stesso fidelizzata.

Le parti ritengono che ove vi fosse per qualsivoglia motivo e ragione, la disponibilità di una zona di vendita libera (e per il management un distretto riparametrando la distanza in ragione della conformità del territorio rispetto alla residenza) che non sia a distanza superiore a 50 km dalla residenza del lavoratore posto in cassa integrazione, la società proporrà in via formale ed in forma scritta al lavoratore cassaintegrato il trasferimento nella zona scoperta o in un punto vendita disponibile, con obbligo del lavoratore di comunicare per mail/telegramma/fax indirizzato all'ufficio personale, immediatamente la propria disponibilità, restando inteso che la mancata comunicazione, verrà intesa quale rifiuto, il tempo concesso per prendere servizio sarà di 3 giorni. Le parti concordano che qualora vi fossero più lavoratori potenzialmente individuabili secondo il criterio della distanza chilometrica (risultando tale criterio il primo criterio applicabile) e a cui proporre il trasferimento, verrà data preferenza al lavoratore che ha già maturato una medesima esperienza nel settore di riferimento (esempio zona libera nel settore legno: verrà primariamente proposto un trasferimento a quel lavoratore che tra gli individuati secondo la distanza abbia prestato l'ultima attività in una zona del settore legno); a parità di distanza e di settore, sarà individuato il lavoratore proveniente dal medesimo canale (secondo la ripartizione dei canali di vendita attuata nella società, canale 1,2,3,4) ed infine, quale criterio sussidiario, si farà riferimento all'anzianità.

6. fermo restando quanto al precedente punto, le parti concordano la necessità di prevedere la rotazione per singole aree/reparti aziendali, facendo riferimento a criteri organizzativi e produttivi, carichi di lavoro e predisposizione/attitudine dei lavoratori alla polivalenza/polifunzionalità nella copertura dei ruoli, tenuto conto delle competenze maturate e acquisite anche al termine della formazione erogata in cds, e comunque nel rispetto dei principi di correttezza, buona fede e non discriminazione, ferma restando la salvaguardia dei livelli produttivi e l'organizzazione delle singole aree aziendali. Resta



- inteso che le persone che verranno poste in cassa integrazione e che non necessiteranno, in quanto sospesi dal rapporto di lavoro, degli strumenti aziendali in loro possesso e di proprietà o a disposizione della società (a titolo di esempio autovettura aziendale, personal computer, sim card, catalogo, listino, campionario) saranno tenuti alla restituzione.
7. in merito ai due punti che precedono, le parti si impegnano ad operare, su richiesta delle verifiche periodiche;
  8. l'azienda, compatibilmente con le proprie esigenze tecnico organizzative, cercherà di favorire l'utilizzo degli strumenti formativi previsti a livello tanto locale quanto nazionale per il personale in CIGS;
  9. le parti si impegnano a reincontrarsi entro il mese di giugno 2012 per la complessiva verifica della situazione di mercato, anche al fine di valutare eventuali esuberi di personale;
  10. le parti prendono atto che, ai sensi dell'articolo 19, comma 10, del D.L.29 novembre 2008, n. 185, convertito il Legge n. 2/2009, il diritto a percepire il trattamento di sostegno al reddito è subordinato alla dichiarazione di immediata disponibilità ad aderire ad un percorso di riqualificazione professionale;
  11. le parti convengono che il trattamento di integrazione salariale sarà anticipato dal datore di Lavoro;
  12. Con la sottoscrizione del presente verbale le parti si danno atto reciprocamente e dichiarano regolarmente esperite, le procedure e gli adempimenti di cui alla procedura di consultazione sindacale ex art. 2 D.P.R. n. 218/2000, ai fini della CIGS.

Il presente verbale conta di n. 4 pagine con <sup>tre</sup> una pagina di allegata.

Letto – confermato – sottoscritto

Filcams LHFD CGIL – AGB

Maurizio Surian

Fisascat CISL – SGB

Gianfranco Brotto

Uiltucs UIL – SGK

Remigio Servadio

ASGB

Alessandro Piras

RSA

Mastro Cosimo

WÜRTH srl

Nicola Piazza

Dot. Giorgio Cossi

Hds Unione

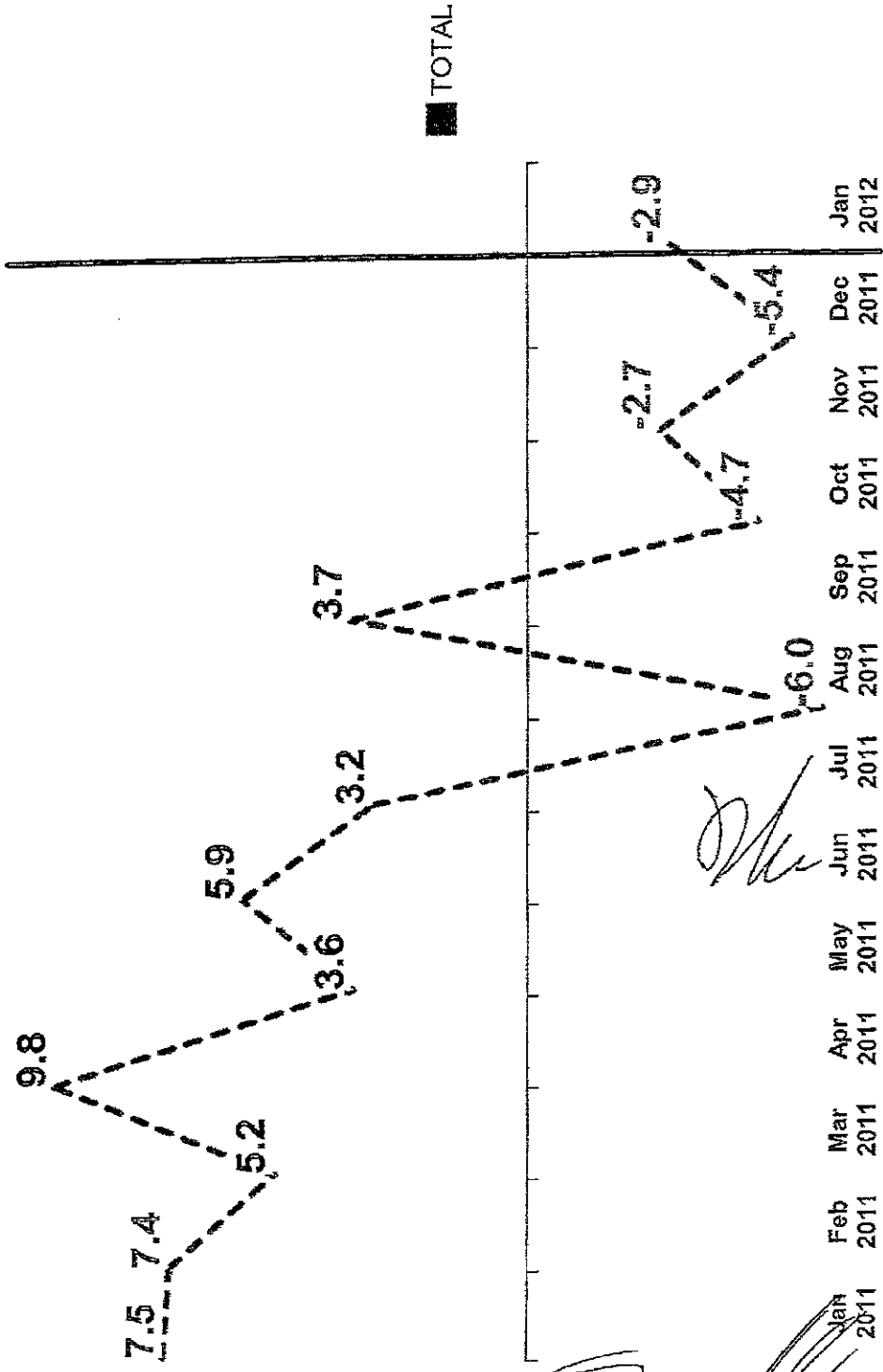
Dot. Alberto Petrera

*[Handwritten signature]*

Allegato A

### Sales Growth % (adj. inv. days) - IT-Würth Italy - TOTAL

Actual - EUR



*[Handwritten signatures and initials]*

Source: WIS