Archivio in STANDA COMM

V E R B A L E D I A C C O R D O

In data 21 aprile 1999 in Roma, presso l'Hotel MASSIMO D'AZEGLIO, si sono incontrati:

- per la STANDA Commerciale S.p.A. i Sig.ri F. Giorgi, C. Zavatti, unitamente ai capi del personale di territorio;
- per le Organizzazioni Sindacali i Sigg.ri:
- I. Corraini per la F.I.L.C.A.M.S. C.G.I.L.;
- M. Marchetti per la F.I.S.A.S.C.A.T. C.I.S.L.;
- M. Marroni per la U.I.L.T.U.C.S. U.I.L.;

unitamente al coordinamento sindacale delle filiali di STANDA Commerciale S.p.A., per esaminare le problematiche connesse al piano industriale presentato dalla Società.
La Standa Commerciale ha presentato lo stato di avanzamento del piano industriale allegato all'accordo del 21/12/98, sia per quanto riguarda l'andamento commerciale dell'impresa sia per quanto attiene agli investimenti previsti per le ristrutturazioni, per la formazione, per il rilancio della politica commerciale.
In sintesi, nei primi mesi dell'anno si registra una risposta positiva alla nuova politica commerciale, con incrementi di fatturato significativi, sopratutto nelle filiali interessate dalle ristrutturazioni.

Standa Commerciale conferma gli investimenti previsti sulla Formazione (5MMl) e sulla politica commerciale (44 Mml) ed inoltre, nella riconferma degli investimenti previsti dal piano sull'esistente e meglio ridefiniti in 41.5 MMl., l'Azienda conferma e le Organizzazioni Sindacali prendono atto che entro il corrente anno verrà definito e presentato un piano di nuovo sviluppo commerciale, del quale vengono anticipate le sottoelencate iniziative:

- SICILIA 2 Supermercati per 2800 Mq. entro l'anno
- PUGLIA 1 Supermercato per 1000 Mq. entro l'anno
- EMILIA 1 Superstore per 2500 Mq. entro il 2000 (inserito in un centro commerciale)
- LOMBARDIA 1 Iper per 6500 Mq. entro il 2000 (inserito in un grosso centro commerciale).

In appositi incontri, ai diversi livelli, verrano concordati momenti di verifica del consolidarsi della situazione.

Per quanto attiene la questione della formazione le parti concordano sulla "valenza" di questa leva quale strumento indispensabile per accelerare l'acquisizione di quella cultura di impresa alimentare, fondamentale per perseguire il miglioramento del livello di servizio al cliente, condizione indispensabile al consolidamento di quel livello competitivo che, unitamente al riposizionamento dell'offerta, si vuole realizzare.

E' in questa ottica che vanno inquadrate, oltre alle attività formative previste dal piano industriale, le ulteriori azioni convenute relativamente alla legge 626 (attuazione delle direttive comunitarie riguardanti il miglioramento della sicurezza e della salute dei lavoratori sul luogo di lavoro), legge 155 (attuazione delle direttive comunitarie concernenti le misure di autocontrollo per l'igiene dei prodotti alimentari) ed al nuovo manuale operativo.

Inoltre l'impresa ha presentato alle OO.SS. il fatto che i risultati gestionali del 1998 di Standa S.p.A., notevolmente peggiorativi rispetto alle previsioni di prechiusura (-35 MD) sulle quali aveva fondato il proprio Piano Industriale Standa Commerciale S.p.A.; l'andamento delle vendite del mese di gennaio 1999 (-16 MD rispetto al budget), influenzato da imprevedibili disservizi dovuti al passaggio di proprietà, impongono una decisa accelerazione delle azioni commerciali, organizzative, di ristrutturazione e di recupero di efficienza che erano state indicate nell'accordo raggiunto in data 21.12.98.

Alla luce di quanto sopra, confermando il sistema delle relazioni sindacali esistenti, le parti si danno atto che la tipologia delle azioni individuate, la loro suddivisione geografica e la rapidità con la quale le stesse debbono essere espletate, richiede un sistema di relazioni sindacali che, pur nella complessa situazione di mercato (sia economico sia del lavoro), persegua l'obiettivo comune di attuare le strategie individuate in tempi brevi, attraverso la via negoziale.

Pertanto, fermo restando il confronto nazionale relativamente ai principi generali, alle linee guida ed alla verifica del piano, le parti individuano nel livello territoriale il ruolo negoziale deputato a definire accordi conseguenti.

Il consolidarsi del piano dovrà prevedere momenti di verifica ai livelli di competenza per le varie problematiche.

Nei territori interessati, le parti avvieranno confronti in merito alla gestione del programma di ristrutturazione e riorganizzazione delle filiali coinvolte.

In tale sede verranno affrontate le questioni attinenti alla riorganizzazione del lavoro/orari conseguenti, le eventuali problematiche occupazionali, facendo ricorso agli strumenti contrattuali.

A fronte di particolari situazioni, ove tali strumenti si rivelassero inadeguati, le parti valuteranno l'opportunità di accedere all'utilizzazione degli ammortizzatori sociali previsti dalla legge (mobilità e/o eventuale ricorso alla C.i.g.s.).

Letto, confermato e sottoscritto.

STANDA COMMERCIALE S.p.A.

OO.SS.