66 2

VERBALE D'INCONTRO

Le parti, alla luce del verbale di chiusura della procedura per la cessione dei rispettivi rami d'azienda, confermano il trasferimento delle deleghe di adesione sindacale in essere e al fine di assicurare coerenza con gli impegni previsti dal predetto verbale convengono che:

- nelle unità di vendita ad attività abbinata mantengono la loro operatività le R.S.U. o le R.S.A. in carica nell'ambito delle rispettive società;
- qualora in una delle due realtà operino un numero di componenti della R.S.U. inferiore a tre, le OO. SS. potranno integrare, transitoriamente, con R.S.A. fino a tre componenti.

Entro il prossimo mese di giugno '99, nelle unità abbinate, le OO. SS. si impegnano al rinnovo o alla adesione delle R.S.U., nel rispetto delle regole e delle procedure previste dal protocollo fra le parti allegato al vigente C.C.N.L..

- STANDA COMMERCIALE S.p.A.
- GRUPPO COIN
- FILCAMS CGIL
- FISASCAT CISL
- UILTUCS - UIL

COIN

Roma, 21.12.98

VERBALE DI ACCORDO

In data 21.12.1998 si sono incontrati a Roma:

- STANDA S.p.A.	rappresentata da Flaviano Giorgi
- COMMERCIALE PRIMA S.p.A.	rappresentata da Ugo Turi
- STANDA VENDITE INGROSSO S.p.A.	rappresentata da Pio Giornofelice
- SODEIM S.p.A.	rappresentata da Flaviano Giorgi
- GRUPPO COIN S.p.A.	rappresentata da Bruno Papette
- SERVIZI VENDITE INGROSSO S.r.l.	rappresentata da Bruno Papette
Le OO.SS NAZIONALI	
- FILCAMS CGIL	rappresentata da Aldo Amoretti Ivano Corraini
- FISASCAT CISL	rappresentata da Gianni Baratta Mario Marchetti
- UILTUCS - UIL	rappresentata da Raffaele Vanni Bruno Boco Marco Marroni

con le strutture Sindacali Territoriali e con le Rappresentanze Sindacali Aziendali, ai fini degli adempimenti di cui all'art.47 L.428/90 relativi alle cessioni di rami d'azienda e di partecipazioni di cui alla comunicazione del 25.11.98 ed al verbale di accordo del 16.11.98.

premesso che

in data 23.10 - 3.11 - 6.11 - 16.11 - 24.11 - 4.12 - 11.12 - 15.12 - 17.12.1998 si sono realizzati incontri sindacali fra le parti nel corso dei quali è stato esaminato il piano di cessione/acquisizione inerente il ramo d'azienda da cedere al GRUPPO COIN e si sono dibattuti i temi riguardanti le ricadute che le previste cessioni/acquisizioni comporteranno nei confronti del personale dipendente di sede e periferia;

si conviene quanto segue:

STANDA S.p.A. conferma la propria volontà di cedere al GRUPPO COIN S.p.A. il ramo d'azienda, costituito dal complesso organizzato e funzionante dei beni materiali e immateriali, nonchè dai rapporti facenti capo a Standa e dai dipendenti della società, finalizzato alla vendita all'ingrosso e al dettaglio di generi appartenenti al settore merceologico non alimentare nei Punti Vendita indicati nell'allegato 1) alla comunicazione del 25.11.98.

COMMERCIALE PRIMA S.p.A. conferma la propria volontà di cedere al GRUPPO COIN S.p.A. il ramo d'azienda, costituito dal complesso organizzato e funzionante dei beni materiali e immateriali, nonchè dai rapporti facenti capo a Commerciale Prima S.p.A. e dai dipendenti della società, finalizzato alla vendita al dettaglio di generi appartenenti al settore merceologico non alimentare nei Punti Vendita indicati nell'allegato 2)alla comunicazione del 25.11.98.

STANDA VENDITE INGROSSO S.p.A. conferma la propria volontà di cedere a SERVIZI VENDITE INGROSSO S.r.l. con Sede in Venezia - Cannareggio 5793, Società interamente controllata dal GRUPPO COIN, il ramo d'azienda, costituito dal complesso organizzato e funzionante dei beni materiali ed immateriali, nonchè dai rapporti facenti capo a Standa Vendite Ingrosso S.p.A. e dai dipendenti della società, finalizzato alla gestione di rapporti di distribuzione commerciale intercorrenti con terzi (Affiliati Somministrati, Franchisee);

SODEIM S.p.A. conferma la propria volontà di cedere al GRUPPO COIN S.p.A. il ramo d'azienda costituito dalle attività di gestione del patrimonio immobiliare collegato con i rami d'azienda sopra indicati.

GRUPPO COIN S.p.A. con Sede legale in Venezia - Cannareggio 5793 e la Società SERVIZI VENDITE INGROSSO S.r.l. interamente controllata dal GRUPPO COIN confermano la volontà di volere acquisire i suddetti rami d'azienda e di volere perfezionare il contratto di acquisto entro il 31 dicembre 1998 con efficacia il 1° gennaio 1999.

GRUPPO COIN S.p.A. comunica che nei punti vendita c.d. abbinati ove il GRUPPO

stesso acquisirà la titolarità delle licenze secondo la ripartizione descritta nell'allegato 1), alla comunicazione del 25.11.98, affiderà in gestione a STANDA COMMERCIALE S.p.A. il reparto Food non di propria competenza, con il relativo personale secondo le modalità previste dall'art.2112 c.c.

Per contro il GRUPPO COIN S.p.A. realizzerà con STANDA COMMERCIALE S.p.A. nei punti vendita c.d. abbinati ove la titolarità delle licenze sarà di STANDA COMMERCIALE S.p.A., secondo la ripartizione descritta nell'allegato 3), alla comunicazione del 25.11.98, accordi per la gestione di reparti non Food con il trasferimento a GRUPPO COIN S.p.A. del relativo personale secondo le modalità previste dall'art.2112 c.c.

A GRUPPO COIN S.p.A. saranno trasferiti:

- il contratto di gestione di reparto alimentare in essere presso la Filiale di Foggia - C.so Vitt.Emanuele con la Società SIDERA S.r.l. con sede legale - Strada Provinciale per Giovinazzo Km.0,800 - Bitonto (BA)

- il contratto di affitto di ramo d'azienda relativo alla filiale di Pratilia con la Società CENTER ADRIANO S.r.l. con sede legale - Largo Lombardi 4 - Roma, fino al 28.2.99;

- il contratto di usufrutto per la Filiale di Salerno (con gestione di reparto alimentare a STANDA COMMERCIALE S.p.A.), con la Società S.S.C. S.r.l. con sede legale - Via della Pace 45 - San Giuliano Milanese (MI), fino al 30.11.99.

Il GRUPPO COIN in relazione a quanto sopra, in data 04.12.98, ha presentato e consegnato alle O.O.S.S. il piano industriale i cui obiettivi possono essere così riassunti:

PIANO INDUSTRIALE

PREMESSA

Il "Piano Industriale" illustrato dal GRUPPO COIN si pone, con l'acquisizione della parte non alimentare di STANDA S.p.A., i seguenti obiettivi:

- maggiore presenza sul mercato Nazionale con un sensibile aumento dei volumi di vendite per meglio rispondere alla concorrenza.

- Conversione-ristrutturazione di parte dei punti vendita STANDA nelle formule commerciali COIN e OVIESSE (che richiederanno anche l'esigenza di revisione dei modelli organizzativi e contrattuali coerenti con le nuove realtà commerciali) ed il consolidamento per gli altri punti vendita della formula commerciale "STANDA" e/o di nuovi Format, in modo da consentire una riqualificazione e rilancio di tutti i punti vendita realizzando così l'obiettivo di rispondere più adeguatamente alle esigenze dei consumatori nei mercati locali.

- Riorganizzazione delle strutture centrali.

PROCESSI DI RISTRUTTURAZIONE - RICONVERSIONE

Il programma di ristrutturazione - riconversione è quello indicato nel "Piano Industriale".

GRUPPO COIN S.p.A. conferma, come già anticipato, che tale piano potrebbe essere suscettibile di parziale modifica qualora un esame più approfondito delle problematiche a partire dal 1999 lo rendesse necessario.

Il "Piano", come noto, agisce sull'intero assetto della rete di vendita di STANDA al fine di realizzare un nuovo posizionamento commerciale sul mercato in grado di garantirne il rilancio attraverso un rapido recupero dei risultati di gestione.

Gli investimenti previsti nel corso del triennio ammontano a circa 240MLD di cui circa 100 MLD nel 1999.

Premesso che le formule commerciali presenti in GRUPPO COIN non sono incompatibili

perchè ognuna opera per un segmento commerciale distinto, le problematiche commerciali e/o organizzative che potrebbero verificarsi sul mercato locale, saranno oggetto di incontro specifico preventivo a livello territoriale anche in base a quanto previsto dall'accordo integrativo aziendale del Gruppo Coin.

UNITA' CRITICHE

GRUPPO COIN si pone l'obiettivo di mettere in atto tutti i possibili interventi atti al ricupero di quelle unità di vendita che presentano indicatori economico commerciali fortemente critici.

Su tali unità il GRUPPO COIN effettuerà nel 1999 un approfondimento delle specifiche criticità nonchè delle iniziative atte a fornire le adeguate soluzioni.

In relazione a quanto sopra il GRUPPO COIN si riserva di presentare entro il mese di febbraio 1999 una situazione puntuale degli interventi reputati indispensabili che saranno oggetto di preventivo confronto a livello Nazionale e/o territoriale, finalizzati a conseguire possibili intese.

FORMAZIONE - RIQUALIFICAZIONE PROFESSIONALE

Nell'ambito del programma di ristrutturazione e nell'ottica di un miglior utilizzo della professionalità, in relazione anche alle esigenze tecnico organizzative dei punti vendita, si potranno realizzare trasferimenti di personale tra unità di vendita nella stessa città.
Il programma di riconversione commerciale e di cambiamento organizzativo pone anche l'esigenza di realizzare un piano di formazione e di riqualificazione professionale in particolare per il personale di vendita.

In relazione a quanto sopra il GRUPPO COIN nel corso di incontri territoriali fornirà i programmi di formazione coerenti con le specifiche formule commerciali, anche al fine di un utile confronto.

SEDE CENTRALE

Il GRUPPO COIN conferma che in diretta correlazione con il piano di ristrutturazione e riconversione dei punti di vendita anche la struttura centrale dovrà corrispondere alle esigenze di funzionalità e di equilibrio organizzativo.

Le O.O.S.S. registrano il permanere di elementi di incertezza e confermano le criticità rilevate in ordine al piano industriale presentato dall'azienda nel corso degli incontri svolti.

Tutto ciò premesso le parti convengono che le iniziative imprenditoriali saranno finalizzate al risanamento dei singoli punti vendita, nonchè alla salvaguardia dei livelli occupazionali ed allo sviluppo di ulteriori opportunità lavorative.

Ciò comporta il consolidamento di relazioni sindacali che, ferma restando l'autonomia delle parti, siano finalizzate alla condivisione degli obiettivi.

Si pone pertanto l'esigenza di definire regole a livello centrale che consentano, di conseguenza, di individuare e gestire interventi anche a livello decentrato in modo coerente con le specificità locali e nell'ambito di corrette relazioni sindacali.

In relazione alla cessione dei rami d'azienda indicati in premessa, in applicazione dell'art. 2112 Cod.Civ., si conferma che il rapporto di lavoro continua con l'acquirente con la conservazione di tutti i diritti acquisiti che ne derivano ivi compresi quelli relativi alla contrattazione integrativa aziendale.

I lavoratori in forza alla costituenda DIVISIONE STANDA manterranno i diritti derivanti dalla contrattazione integrativa STANDA fino al rinnovo del contratto integrativo aziendale COIN/OVIESSE, nell'ambito del quale sarà necessario definire le opportune correlazioni.

Per i lavoratori occupati presso le unità di vendita che saranno rinconvertite in COIN/OVIESSE, le parti si incontreranno a livello nazionale entro il mese di marzo 1999 per definire l'armonizzazione delle diverse discipline contrattuali.

In ordine al piano di ristrutturazione e di riconversione le parti convengono che in caso

intervenissero parziali modifiche, esse saranno oggetto di preventivo esame a livello nazionale.

In ordine alle riconversioni di punti vendita STANDA in COIN e OVIESSE, l'azienda attiverà un tavolo di confronto territoriale per l'esame dei progetti, la tempificazione degli interventi e le caratteristiche degli stessi, anche al fine di raggiungere possibili intese.

Nel caso in cui programmi di riconversione richiedessero per i lavoratori interessati periodi di inattività, è previsto il ricorso agli strumenti contrattuali e, se necessario, alla C.I.G.S. e/o comunque a tutte le misure che saranno individuate di volta in volta ivi compresa la mobilità temporanea su piazza ed attività di formazione.

In relazione alla Sede Centrale le parti si danno atto che le terziarizzazioni hanno interessato solo la Direzione Sistemi Informativi di Standa .
In merito a quanto dichiarato da GRUPPO COIN per la Sede Centrale, le parti si impegnano a verifiche periodiche per l'esame della situazione e la ricerca di intese per soluzioni di eventuali problemi emergenti.

Con la sottoscrizione del presente accordo le parti dichiarano che deve ritenersi definitivamente esperita la procedura di consultazione ai sensi e per gli effetti dell'art. 47 della legge nr. 428 del 1990.

C818 - 10

VERBALE DI ACCORDO

In data 21.12.1998 si sono incontrati a Roma:

- STANDA S.p.A.	rappresentata da Flaviano Giorgi
- COMMERCIALE PRIMA S.p.A.	rappresentata da Ugo Turi
- SODEIM S.p.A.	rappresentata da Flaviano Giorgi
- ESSEBIMERCATO S.p.A.	rappresentata da Claudio Zavatti
- CEDIS S.r.l.	rappresentata da Giuseppe Stellini
- MARKETING SUD S.r.l.	rappresentata da Giuseppe Stellini
- CARNEMARKET S.p.A.	rappresentata da Marisa Corazza
- STANDA COMMERCIALE S.p.A.	rappresentata da Nicola Risoleo
- ATLANTA MARKET S.r.l.	rappresentata da Nicola Risoleo
- LA NUOVA FATTORIA S.r.l.	rappresentata da Nicola Risoleo

Le OO.SS NAZIONALI

- FILCAMS CGIL	rappresentata da Aldo Amoretti Ivano Corraini
- FISASCAT CISL	rappresentata da Gianni Baratta Mario Marchetti
- UILTUCS - UIL	rappresentata da Raffaele Vanni Bruno Boco Marco Marroni

Con le strutture sindacali Territoriali e le Rappresentanze Aziendali Sindacali, ai fini degli adempimenti di cui all'art.47 L.428/90 relativi alle cessioni di rami d'azienda e di partecipazioni di cui alla comunicazione del 25.11.1998 ed al verbale di accordo del 16.11.1998

premesso che

- in data 23.10 - 3.11 - 6.11 - 16.11 - 24.11 - 4.12 - 11.12 - 15.12 e 17.12.98 si sono realizzati incontri sindacali fra le parti nel corso dei quali è stato esaminato il piano di cessione/acquisizione inerente il ramo d'azienda da cedere a STANDA COMMERCIALE S.p.A. e si sono dibattuti i temi riguardanti le ricadute che le

previste cessioni/acquisizioni comporteranno nei confronti del personale dipendente di sede e periferia.

si conviene quanto segue:

STANDA S.p.A. conferma la propria volontà di cedere a STANDA COMMERCIALE S.p.A. il ramo d'azienda, costituito dal complesso organizzato e funzionante dei beni materiali ed immateriali, nonchè dai rapporti facenti capo a STANDA S.p.A. e dai dipendenti della società, finalizzato alla vendita al dettaglio ed all'ingrosso dei prodotti appartenenti al settore merceologico alimentare con integrazioni non alimentari, caratteristici dei supermercati alimentari, nei Punti Vendita indicati nell'allegato 3), Cedi, Cepre, alla comunicazione del 25.11.1998.

ESSEBI MERCATO S.p.A. conferma di volere cedere, così come designata da STANDA COMMERCIALE S.p.A., a ATLANTA MARKET S.r.l. con sede legale a Meda (MI) - Via Indipendenza 61, interamente controllata da STANDA COMMERCIALE il ramo d'azienda, costituito dal complesso organizzato e funzionante dei beni materiali ed immateriali nonchè dai rapporti facenti capo a ESSEBI MERCATO S.p.A. e dai dipendenti della società, finalizzato alla vendita al dettaglio ed all'ingrosso nel settore merceologico della distribuzione moderna dei prodotti alimentari nei Punti Vendita indicati nell'allegato 4) alla comunicazione del 25.11.1998.

ESSEBI MERCATO S.p.A. così come ha reso noto nella comunicazione del 10.12.98, conferma inoltre la volontà di cedere a ATLANTA MARKET S.r.l. il 100% del capitale sociale della società CE.DIS S.r.l. attualmente detenuto, società che esercita attività di vendita al dettaglio ed all'ingrosso nel settore merceologico della distribuzione moderna di prodotti alimentari nei Punti Vendita indicati nell'allegato 5) e Cedi.

CE.DIS S.r.l. detiene a sua volta il 100% del capitale sociale della società MARKETING SUD Sud S.r.l. società operante nel settore merceologico della distribuzione moderna di prodotti alimentari nei Punti Vendita indicati nell'allegato 6) alla comunicazione del 25.11.1998.

COMMERCIALE PRIMA S.p.A. conferma la volontà di cedere a STANDA COMMERCIALE S.p.A. il ramo d'azienda per l'esercizio di vendita al dettaglio di

prodotti appartenenti al settore alimentari e non, sito in Comune di Nichelino (TO) indicato nell'allegato 3) alla comunicazione del 25.11.1998.

- CARNEMARKET S.r.l., così come ha reso noto nella comunicazione del 10.12.98, conferma di volere cedere così come designata da STANDA COMMERCIALE S.p.A. a LA NUOVA FATTORIA S.r.l. con sede legale a Seregno (MI) - Via Togliatti 11, interamente controllata da STANDA COMMERCIALE, il ramo d'azienda inerente alla trasformazione e alla distribuzione di carni nell'unità di Bovisio Masciago (MI) - Via Venezia 33.

- SODEIM S.p.A. conferma la volontà di volere cedere a STANDA COMMERCIALE S.p.A. il ramo d'azienda costituito dalle attività di gestione del patrimonio immobiliare collegato ai rami d'azienda sopra indicati.

- STANDA COMMERCIALE S.p.A. con sede legale in Basiglio - Via F. Sforza 9, ATLANTA MARKET S.r.l., LA NUOVA FATTORIA S.r.l., confermano la volontà di volere acquisire i suddetti rami d'azienda e partecipazioni e di volere perfezionare il contratto di acquisto entro il 31.12.1998 con efficacia dal 1° gennaio 1999.

STANDA COMMERCIALE S.p.A. comunica che nei punti di vendita c.d. abbinati ove la stessa acquisirà la titolarità delle licenze secondo la ripartizione descritta nell'allegato 3) alla comunicazione del 25.11.1998, affiderà in gestione a GRUPPO COIN S.p.A. il reparto non Food non di propria competenza, con il relativo personale secondo le modalità previste dall'art. 2112 c.c.

Per contro STANDA COMMERCIALE S.p.A. realizzerà con GRUPPO COIN S.p.A. nei punti vendita c.d. abbinati ove la titolarità delle licenze sarà di GRUPPO COIN S.p.A. secondo la ripartizione descritta nell'allegato 1) alla comunicazione del 25.11.1998, accordi per la gestione dei reparti Food con il trasferimento a STANDA COMMERCIALE S.p.A. del relativo personale secondo le modalità previste dall'art.2112 c.c.

Premesso che STANDA COMMERCIALE S.p.A. ha inteso mantenere gli attuali rapporti societari esistenti all'interno della DIVISIONE ALIMENTARE STANDA S.p.A., il 04.12.98 ha presentato e consegnato alle O.O.S.S. il piano industriale i cui obiettivi possono essere

così sintetizzati:

PIANO INDUSTRIALE

PREMESSA:

L'acquisizione da parte di STANDA COMMERCIALE S.p.A. del ramo di azienda Food di STANDA, pone STANDA COMMERCIALE nella necessità di mettere da subito in atto una serie di azioni commerciali, organizzative, di ristrutturazioni e di recupero di efficienza ed efficacia in grado di raggiungere il pareggio economico gestionale nel triennio.

Tale piano industriale per tanto, proseguirà negli obiettivi di rilancio della politica commerciale già avviata da STANDA per le diverse formule:

- SUPERFRESCO
- SUSPERSTORE
- IPER

Tale politica commerciale prevede il completamento di nuovi assortimenti in funzione delle localizzazioni dei punti di vendita, di integrazione dei prodotti locali e dello sviluppo della marca privata.

Snodo centrale di questa politica è l'allineamento dei prezzi ai mercati di riferimento, ottenuto con un pesante investimento in abbassamento del margine merci medio.

Ulteriore leva necessaria per rendere aggressiva e quindi competitiva la politica commerciale sarà rappresentata dall'investimento in promozioni e pubblicità (+ 43% rispetto al 1998).

Tutto ciò con l'obiettivo di migliorare fortemente l'efficacia del sistema aumentando il fatturato per mq. di vendita rendendolo almeno competitivo rispetto al mercato di riferimento e quindi consentendo al maggior numero possibile di punti vendita di operare in una logica di profittabilità.

INVESTIMENTI

Come indicato nel "Piano Industriale", per il risanamento della rete di vendita, gli investimenti economici sono una leva importante e indirizzati su due filoni:

A) FORMAZIONE

- proseguendo il piano di valorizzazione delle risorse umane già iniziato nel 1998, per il 1999 il "Piano Industriale" prevede interventi formativi che interesseranno circa 380 unità per complessive 30.400 ore di formazione.

STANDA COMMERCIALE al fine di un utile confronto fornirà a livello nazionale/territoriale i programmi che saranno coerenti con le esigenze delle specifiche formule e/o con le ristrutturazioni commerciali previste.

B) RISTRUTTURAZIONI COMMERCIALI

- Il "Piano Industriale" prevede per il 1999 un programma di ristrutturazione per 10 punti vendita importanti con un investimento complessivo pari a circa 40 MD dei 130 MD previsti nel triennio

Il programma di cui sopra potrebbe essere suscettibile di parziale modifica ove un esame più approfondito a partire da gennaio 1999 lo rendesse necessario.

PROCESSI ORGANIZZATIVI

Al fine di dare una risposta appropriata al mercato con un servizio più adeguato alle esigenze del cliente, il programma di rilancio commerciale e di ristrutturazione dei punti di vendita, deve essere supportato anche dall'implementazione di un modello organizzativo e di funzionamento in grado di essere coerente con il posizionamento commerciale del punto vendita.

UNITA' CRITICHE

STANDA COMMERCIALE ha indicato nel "Piano Industriale" l'esistenza di unità di vendita che presentano indicatori economico/commerciali fortemente critici.

STANDA COMMERCIALE si pone l'obiettivo di mettere in atto tutti gli interventi atti al recupero delle situazioni negative.

Tuttavia solo a partire dal 1999 si potrà verificare il perdurare o meno di criticità specifiche.

In relazione a quanto sopra STANDA COMMERCIALE si riserva di presentare entro il 1999 una situazione puntuale degli interventi ritenuti indispensabili, che saranno oggetto di confronto preventivo con le O.O.S.S. nazionali e/o territoriali.

SEDE CENTRALE

STANDA COMMERCIALE, come già comunicato, conferma il proprio interesse per l'utilizzo delle professionalità del personale della sede centrale, che consentirà il funzionamento di una struttura organizzativa, di sede, idonea a far fronte alle esigenze operative della struttura periferica.

Le O.O.S.S. registrano il permanere di elementi di incertezza e confermano le criticità rilevate in ordine al piano industriale presentato dall'azienda nel corso degli incontri svolti.

Tutto ciò premesso le parti convengono che le iniziative imprenditoriali saranno finalizzate al risanamento dei singoli punti vendita, nonchè alla salvaguardia dei livelli occupazionali ed allo sviluppo di ulteriori opportunità lavorative.

Ciò comporta il consolidamento di relazioni sindacali che, ferma restando l'autonomia delle parti, siano finalizzate alla condivisione degli obiettivi.

In relazione a quanto sopra, si pone pertanto l'esigenza di definire règole a livello centrale che consentano, di conseguenza, di individuare e gestire interventi a livello decentrato in modo coerente con le specificità locali e nell'ambito di corrette relazioni sindacali.

In relazione alla cessione dei rami d'azienda indicati in premessa, in applicazione dell'art. 2112 Cod.Civ., si conferma che il rapporto di lavoro continua con l'acquirente con la conservazione di tutti i diritti acquisiti che ne derivano ivi compresi quelli relativi alla contrattazione integrativa aziendale.

Preso atto della complessità esistente in STANDA COMMERCIALE S.p.A. (STANDA COMMERCIALE, ATLANTA MARKET, LA NUOVA FATTORIA, CEDIS, MARKETING SUD), fermo restando l'applicazione dei contratti integrativi STANDA S.p.A. a STANDA COMMERCIALE S.p.A., le parti convengono di verificare entro il 30.06.99 l'adeguatezza degli specifici modelli di relazioni sindacali attualmente in atto, fermo restando che fino a tale data costituisce, in tema di rapporti sindacali, quale punto di riferimento il contratto integrativo aziendale STANDA.

In ordine al piano di ristrutturazione commerciale le parti convengono che in caso intervenissero parziali modifiche, le stesse saranno oggetto di preventivo esame a livello nazionale.

In relazione alla Sede Centrale le parti si danno atto che le terziarizzazioni hanno interessato solo la Direzione Sistemi Informativi STANDA e si impegnano a verifiche periodiche per l'esame della situazione e la ricerca di adeguate soluzioni ad eventuali problemi emergenti.

Con la sottoscrizione del presente accordo le parti dichiarano che deve ritenersi definitivamente esperita la procedura di consultazione ai sensi e per gli effetti dell'art. 47 della legge nr. 428 del 1990.

Il giorno 21.12.98 si sono incontrati a Roma:

- STANDA S.p.A.	rappresentata da	Flaviano Giorgi
- SIEMENS BUSINESS SERVICES S.p.A.	rappresentata da	Carlo M. Rogari
- OO.SS NAZIONALI		
- FILCAMS CGIL	rappresentata da	Aldo Amoretti Ivano Corraini
- FISASCAT CISL	rappresentata da	Gianni Baratta Mario Marchetti
- UILTUCS - UIL	rappresentata da	Raffaele Vanni Brunetto Boco Marco Marroni

Con le strutture sindacali Territoriali e le Rappresentanze Sindacali Aziendali e di Sede.

ai fini degli adempimenti di cui all'art.47 L.428/90 relativi alla cessione del ramo di azienda costituito dal complesso organizzato e funzionante dei beni materiali ed immateriali, nonchè dei rapporti facenti capo a detto ramo e dai dipendenti dello stesso finalizzati alla gestione dei Sistemi Informativi.

premesso che

- STANDA S.p.A. nell'incontro sindacale del 15.12.98 ha comunicato che la prevista cessione del ramo di azienda di cui sopra ad una Società specializzata in tale attività è dovuta alla necessità di fornire, ai due rami d'azienda ceduti rispettivamente a GRUPPO COIN e STANDA COMMERCIALE S.p.A., servizi di Sistemi Informativi in grado di soddisfare le esigenze di entrambe le Società.

  Risulta infatti impossibile suddividere le attuali "risorse" tra le due Società fornendo nel contempo un servizio adeguato.

  SIEMENS BUSINESS SERVICES S.p.A. nel corso dell'incontro sindacale di cui sopra, ha confermato che la prevista acquisizione del ramo di azienda relativo alla Direzione Sistemi Informativi di Standa rientra nell'ottica del potenziamento della propria attività specifica nel campo dell'out-sorcing dei Sistemi Informativi, che tra l'altro sono previste ulteriori nuove importanti acquisizioni e che persegue l'obiettivo di essere leader in tale attività.

si concorda quanto segue:

STANDA S.p.A. conferma la propria volontà di cedere a SIEMENS BUSINESS SERVICES S.p.A. il ramo d'azienda relativo alla Direzioni Sistemi Informativi.

SIEMENS BUSINESS SERVICES S.p.A. conferma la volontà di acquisire da STANDA S.p.A. il suddetto ramo d'azienda.

SIEMENS BUSINESS SERVICES S.p.A. conferma che il trasferimento del personale interessato della Direzione Sistemi avverrà secondo le modalità previste dall'art.2112 c.c. e che allo stesso verranno mantenuti i diritti acquisiti ivi compresi quella della contrattazione aziendale e verrà applicato il Contratto Collettivo Nazionale del Terziario.

Le parti concordano di incontrarsi entro il mese di gennaio 1999 a livello territoriale al fine di verificare eventuali problematiche emerse

Con la sottoscrizione del presente accordo le parti ritengono esaurite le procedure di cui all'art.47 L.428/90.