CONTRATTO INTEGRATIVO AZIENDALE

Addì, 30 novembre 1994

- l'Ilva Distribuzione Italia, assistita dall'Associazione Sindacale Intersind

e

- la Filcams-Cgil
- la Fisascat-Cisl
- la Uiltucs-Uil

nazionali e territoriali, nonché le R.S.A. interessate

si sono incontrate per effettuare la verifica prevista dall'accordo 18 gennaio 1994.

L'Azienda ha riconfermato la volontà di garantire il presidio del mercato da una posizione di reale leadership attraverso la ridefinizione del portafoglio di business, la razionalizzazione del sistema centri di servizio/magazzini dal pronto sul territorio, concentrando le attività sui siti esistenti rendendoli più efficienti ed efficaci, in grado di migliorare la capacità di servizio e la copertura del territorio, grazie alla creazione di una domanda strutturata ed alla individuazione di precise opportunità di verticalizzazione dei prodotti. Tale strategia di presenza nel segmento della distribuzione deve consentire di massimizzare il rapporto tra la ferriera ed i propri strumenti distributivi nell'ambito dei rispettivi ruoli e comportamenti corretti e trasparenti, aumentando il governo complessivo del mercato, anche attraverso azioni di razionalizzazione e snellimento delle strutture, decentramento delle responsabilità, allargando ed abbassando, nell'ambito delle regolari deleghe, i livelli di decisionalità.

Nell'ambito quindi di tale quadro di riferimento e della verifica della situazione esistente nel segmento della distribuzione, si sono riconfermate le guide-lines strategiche, con la precisa finalità di proporre al mercato un sistema distributivo strutturato, percepito dal Cliente come realmente competitivo in termini di prodotto, livelli di servizio e professionalità operativa articolato sulle seguenti attività:

<u>Centri di servizio coils a caldo</u>

Tale attività si affaccia su un mercato "tradizionale", caratterizzato dal peso determinante della domanda dei settori di prima trasformazione, dove la leadership si ottiene e/o si difende ancora soprattutto per livello di efficienza e qualità del prodotto/servizio.

ILP, con i centri di servizio partecipati ha raggiunto una significativa strutturalità di presenza sul mercato del coils a caldo nero, grazie alla razionalizzazione della presenza sul mercato dei vari centri di servizio, stressando l'equilibrio tra scelte logistiche e di ottimizzo delle capacità installate, mirate alla efficienza complessiva ed al miglioramento della efficacia commerciale sui singoli Clienti/mercati, privilegiando anche l'impatto del marchio.

Due fattori di sicuro beneficio globale del sistema ILP/IDI sono oggi costituiti dal consolidamento della alimentazione dei magazzini IDI dai centri di servizio IDI e dal miglioramento della integrazione con lo stabilimento di Taranto, sia per l'aspetto di modalità della programmazione ordini, che per la gestione della formazione di coils di altre scelte (eccedenze/stock), valorizzate nella verticalizzazione intergruppo (trasformazione in nastri e fogli).

Centri di servizio coils lucidi/rivestiti

Le attività di prelavorazione e commercializzazione dei prodotti lucidi (decapato e freddo) e rivestiti (zincato, elettrozincato, alluminato, preverniciato e banda stagnata) si affacciano su un mercato sempre più esigente in fatto di qualità (richiesta, per i settori di utilizzo più importanti, la Certificazione ufficiale sulla Garanzia di Qualità), promise (maggiore puntualità con i tempi di consegna accorciati e con logiche di necessaria integrazione informatica con il Cliente) e programmazione delle lavorazioni (ordini più piccoli e più numerosi, con lotti frazionati, che penalizzano la produttività del centro di servizio).

I centri di servizio IDI assicurano oggi una sostanziale presenza qualificata, per costi e servizio, nei principali settori di utilizzo strategici per ILP (es. elettrodomestico, indotto auto, fusti, etc.), unitamente all'assorbimento di una quota parte significativa dei rapporti di c/to trasformazione, che ILP ha in essere sul mercato.

Distribuzione dal pronto (magazzini)

Nel suo insieme, tale attività va inquadrata nella strategia complessiva di presidio commerciale di quel segmento di mercato, il cui sistema domanda/offerta presenta caratteristiche a prevalente connotazione locale.

La distribuzione dal pronto va quindi vista in una logica di "controllo" del territorio di riferimento assegnato al magazzino (raggio d'azione massimo 40/60 Km.), che deve fidelizzare la Clientela attraverso il proprio livello di servizio e la completezza della gamma d'offerta.

Tra le azioni già realizzate vanno ricordati soprattutto i seguenti interventi:

- razionalizzazione dei siti fisici e delle modalità operative tra i vari marchi "storici" della distribuzione (Sidercomit/Celestri come massimo esempio di storica conflittualità), intervenendo con accorpamenti per arrivare ad una gestione coordinata delle varie presenze sul territorio;

- segmentazione della politica commerciale nella attività di vendita di dettaglio dal pronto, assumendo nel tempo una progressiva padronanza delle "regole del gioco", valorizzando l'ampliamento del portafoglio Clienti/prodotti, rispetto allo storico consolidato;

L'Azienda ha quindi illustrato gli interventi svolti in attuazione del piano di cui all'accordo citato (all.to A).

L'Ilva Distribuzione Italia ha inoltre evidenziato gli elementi di difficoltà che tuttora incidono sul proprio conto economico e che attengono in particolar modo ai magazzini, rendendo necessario realizzare una ulteriore serie di interventi, attinenti all'adeguamento delle strutture, delle attività e dei ruoli ad un livello di costi allineato ai volumi e ai margini consolidati, finalizzato a determinare una situazione di equilibrio aziendale.

Tali interventi risponderanno alle seguenti logiche:

- saturazione delle strutture commerciali secondo indici ottimali di gestione numero clienti/tons. consolidati;
- nuova struttura delle risorse dedicate;
- efficienze sui costi di gestione.

Il raggiungimento della nuova struttura dei costi sconta interventi in termini di:

- Oneri Finanziari
    - • miglioramento delle perfomances relative alla gestione del credito
    - • riduzione delle scorte attraverso una migliore modalità di approvvigionamento
- Costi e spese
    - • riduzione dei costi e spese periferiche e di sede
    - • riduzione dei costi di trasporto per vendita e delle attività di manutenzione affidate a terzi
    - • azzeramento dei costi promozionali

con significativa prevalenza rispetto a quelli, pur necessari, relativi al costo del lavoro.

Nell'ambito del programma di efficienze è altresì previsto che la gestione della manutenzione venga riportata all'interno dell'Azienda. Ciò consentirà un significativo recupero economico e la possibilità di impiegare più correttamente le professionalità aziendali.

La realizzazione degli interventi previsti comporta n. 52 esuberi, ulteriori rispetto a quelli di cui all'accordo del 18 gennaio 1994, cui si farà fronte con il ricorso alla Cassa Integrazione Guadagni Straordinaria nonché a tutti gli ammortizzatori sociali di cui al predetto accordo, che le parti confermano integralmente.

Specifici incontri di verifica avranno luogo, a livello locale, in ordine a tutti gli strumenti gestionali e all'utilizzo dei predetti ammortizzatori sociali.
Incontri di verifica circa l'attuazione del piano si terranno a livello nazionale, di norma con cadenza semestrale o comunque su richiesta di una delle parti. Il primo incontro si svolgerà entro il mese di giugno 1995.

Le parti si danno atto di aver esperito la procedura di consultazione sindacale di cui all'art. 5 della Legge n. 164/1975 e successive integrazioni.

ILVA DISTRIBUZIONE ITALIA

Avanzamento progetti 1994
Previsti nell'incontro del 18.1.1994

Progetto previsto al 18.1.1994

Avanzamento al 15.11.1994

DISTRIBUZIONE DAL PRONTO:
Razionalizzazione copertura territoriale
- Trasferimento Racconigi su Orbassano: Realizzato
- Trasferimento Cinisello su Paderno: Realizzato
- Riorganizzazione Bozzolo F. (magazzino, navale, taglio travi, stock master coils II scelta): Realizzato:
    - Dismissione attività su cantieristica navale
    - Stock master coils
    - In via di realizzazione (1.12.94)
    - Dismissione taglio travi
    - Sull'attività da magazzino sono previste, entro il 1994, alcune razionalizzazioni
- Possibile nuova ubicazione Lecco: Si è soprasseduto al momento per le difficoltà di individuazione di una nuova sede. Contemporaneamente si sono realizzate efficienze sui costi di gestione

CENTRI DI SERVIZIO:

C.S. Taranto: Realizzata

C.S. Torino: In corso di ultimazione la riorganizzazione industriale (lay-out impianti), da coniugare anche con lo sviluppo delle attività di Euroweld.

C.S. Paterno: Investimento approvato (1.1.95 partenza impianto) verifica turistica ottimale sugli impianti.

ILVA DISTRIBUZIONE ITALIA budget 6(5)

Unità Aziendale	Esuberi Ac. 18.1.94	Cigs al 15.11.94	Nuove eccedenze	Totale esuberi	Prepens.ti si opzione	Delta e-d
	a	b	c	d (b+c)	e	f
Sede Centrale	10	3	15	18	14	-4
Bologna	6	9	9	18	7	-11
Cesena	0	1	4	5	3	-2
Livorno	2	2	1	3	3	0
Lecco	0		2	2	2	0
seriate	0		4	4	3	-1

mantova	2		5	5	2	-3
Padova	10	9	5	14	8	-6
Marghera	0		0	0		0
Udine	1		0	0	2	2
Paderno D. (MI)	39	32	12	44	29	-15
Como	2		1	1	2	1
Gallarate	8	6	2	8	6	-2
Torino	16	12	8	20	20	0
Pozzolo	12		10	10	4	-6
Cagliari	0		2	2	5	3
Sicilia (Mag.+Cs)	0		13	13	16	3
Totale	**98**	**74**	**93**	**167**	**126(90)**	**-41**

SOCIETA' CONTROLLATE

Azienda	Esuberi Ac. 18.1.94	Cigs al 15.11.94	Nuove eccedenze	Totale esuberi	Acc. Min. 12.3.94	Delta e-d
Sidercomit CS MI	16	3	13	16	18	2
Sidercomit CS TO	14	5	0	5	16	11
Sidercomit CS TA	16	13	-3	10	10	0
Sid. Centro Merid.le	12	5	0	5	12	7
Ital-Lamiere			5	5	5	0
Eurosider					4	4
Silca					2	2
Santagostino					2	2
Italtubi						0
Totale	**58**	**26**	**15**	**41**	**69**	**28**

	Esuberi Ac. 18.1.94	Cigs al 15.11.94	Nuove eccedenze	Totale esuberi	Acc. Min. 12.3.94	Delta e-d
Totale	**156**	**100**	**108**	**208**	**195**	**-13**

generale						

VERBALE DI RIUNIONE

Addì 30 novembre 1994, si sono incontrate:

- l'Ilva Distribuzione Italia, assistita dall'Associazione Sindacale Intersind

e

- la Filcams-Cgil

- la Fisascat-Cisl

- la Uiltucs-Uil

Con riferimento all'accordo raggiunto in pari data in ordine al ricorso ad una quota aggiuntiva di cassa integrazione guadagni straordinaria in relazione alle modifiche intervenute al piano di ristrutturazione dell'Azienda, le parti confermano l'impegno reciproco di sviluppare le relazioni sindacali nella stessa logica di trasparenza e correttezza che le ha finora caratterizzate.

In tale contesto l'Azienda conferma che si attiverà per ricercare tutte le opportunità utili ad assorbire gli esuberi evidenziati, con l'obiettivo di superare il problema delle eccedenze nei tempi di attuazione del piano siderurgico, utilizzando tutti gli ammortizzatori sociali.

Le parti monitoreranno congiuntamente lo sviluppo di tali azioni nell'ambito degli incontri verifica previsti a livello territoriale e nazionale dall'accordo 18 gennaio 1994.