Limoni SpA

VERBALE DI ACCORDO

Il giorno 23 luglio 2002 in Roma, si sono incontrati;

- Limoni Spa, rappresentata dal Sig. Ivano Piran;

e

- Segreteria Nazionale FILCAMS-CGIL rappresentata dalla Sig.ra Ramona Campari;
- Segreteria Nazionale FISASCAT-CISL rappresentata dal Sig. Mario Piovesan;
- Segreteria Nazionale UILTUCS-UIL rappresentata dal Sig. Gianni Rodilosso;

PREMESSO CHE

In data 26 novembre 2001 le parti hanno stipulato un accordo che prevedeva, nell'ambito di un sistema individuato di informazione e di contrattazione, incontri periodici informativi circa l'andamento del settore della profumeria, le prospettive commerciali e occupazionali della società con particolare riguardo allo sviluppo della rete nel territorio nazionale;

Sempre nell'accordo citato veniva previsto un apposito incontro da tenersi nella prima parte dell'anno in corso per sviluppare tematiche di natura contrattuale, normative ed economiche, proprie dell'ambito nazionale, per esaminare ipotesi di salario variabile per il personale dipendente per l'anno 2002.

TUTTO CIO' PREMESSO SI CONVIENE

1) INFORMAZIONI

L'azienda comunica che i primi mesi dell'anno in corso confermano la debolezza del settore in linea con l'andamento dei grandi comparti della distribuzione di prodotti di largo consumo.
Si presume che tale tendenza rimarrà costante per tutto l'anno in corso, a meno di un forte inversione nel clima di fiducia da parte dei consumatori, allo stato non prevedibile.
Il settore a livello nazionale, ancora caratterizzato da prevalente presenza di piccole e piccolissime aziende, vive una fase di ristrutturazione con processi di aggregazione e di acquisizione da parte di grandi strutture prevalentemente francesi e tedesche.
L'azienda, punta ad un consolidamento nella posizione di leader nel mercato italiano, dedicando la fase odierna al consolidamento ed alla razionalizzazione delle proprie strutture, nate dalla fusione delle precedenti 4 società, incorporate con la data del 31/12/2001.
Per questo viene previsto un limitato incremento di filiali per tutto l'anno in corso(max 10 nuove filiali), prevalentemente nel primo semestre.
L'occupazione dall'inizio dell'anno ad oggi rivela un andamento positivo, con un incremento di circa 40 unità, distribuite su tutto il territorio nazionale.
L'azienda prevede di mantenere un trend occupazionale positivo per tutto il 2002, seppure con una crescita più contenuta rispetto ai primi mesi dell'anno.

2) RETRIBUZIONE VARIABILE

Per l'anno 2002 viene istituito, per i dipendenti delle filiali, un sistema di premi di produttività legati ai risultati dell'attività lavorativa.

Periodo di riferimento:

- dal 1° gennaio al 31 dicembre 2002;

Livelli coinvolti:

- il team dei singoli negozi (responsabile + personale in forza alla filiale);
-

Parametri correlati all'erogazione dei "premi":

Il valore dei "premi di produttività" da erogare al personale del singolo negozio è correlato ai risultati ottenuti dal loro punto vendita relativamente ai seguenti parametri:

Modalità di erogazione dei premi:

- i "premi di produttività" verranno riconosciuti a tutti i dipendenti che non supereranno i seguenti giorni di assenze dal lavoro:
  1) 20 giorni nell'anno, per le quote di premio a liquidazione annuale;
  2) 10 giorni nel singolo semestre, per le quote di premio a liquidazione semestrale.
  In tali casi viene erogato il 100% del premio maturato individualmente

  1) da 21 a 60 giorni nell'anno, per le quote di premio a liquidazione annuale;
  2) da 11 a 30 giorni nel singolo semestre, per le quote di premio a liquidazione semestrale.
  In tali casi viene erogato il 40% del premio maturato individualmente

  Ai fini di quanto sopra, non sono considerate assenze: Ferie, Permessi individuali retribuiti, Infortunio, Maternità obbligatoria, Permessi sindacali, Permessi studio, Permessi lutto, Congedi parentali, Congedo matrimoniale, Permessi handicap;
- il personale assunto nel corso del primo semestre dell'anno, maturerà i "premi di produttività" per il solo secondo semestre(sono esclusi i premi a maturazione annuale);
- il personale assunto nel corso del secondo semestre dell'anno, non maturerà i "premi di produttività";
- per il personale impiegato nei nuovi negozi (aperture in corso d'anno), vale quanto sopra previsto per i lavoratori nuovi assunti;
- in caso di trasferimento in corso d'anno ad altra filiale, anche di nuova apertura, il dipendente parteciperà alle quote dei premi, della filiale avente diritto, nella quale ha prestato la maggiore attività lavorativa;
- avranno diritto ai "premi di produttività" i dipendenti in forza alla fine di ciascun periodo di riferimento (30 giugno e 31 dicembre 2002), compresi i tempi determinati.
- Il personale assunto a tempo determinato in sostituzione, che cessi il rapporto di lavoro in corso periodo per rientro del lavoratore sostituito, avrà diritto alla maturazione del premio per i mesi di effettiva presenza, sulla base di quanto erogato nel periodo di premio precedente. La corresponsione del premio avverrà copntestualmente alle competenze spettanti per la chiusura del rapporto di lavoro.
- tutti gli importi del piano di incentivazione, in caso di rapporto a tempo parziale (part-time), saranno riproporzionati;
- tutti gli importi del piano di incentivazione si intendono al lordo di contributi ed imposte a carico del dipendente e verranno inseriti nel prospetto della retribuzione;
- il presente sistema di incentivazione viene applicato al personale subordinato e sostituisce ogni altro precedente premio di vendita e/o trattamento economico similare; l'eventuale erogazione dei "premi di produttività" non inciderà in alcun istituto contrattuale esistente (scatti di anzianità, maggiorazioni per lavoro straordinario e/o festivo, TFR, mensilità aggiuntive, ecc.);

OBIETTIVI DI VENDITA (liquidazione semestrale)

- il raggiungimento dell'obiettivo complessivo di vendita(corrispettivi)assegnato al negozio per l'anno 2002;
- l'importo delle vendite, iva inclusa, di prodotti delle linee cosmetiche, decorative ed alcoliche a marchio "Masayume" effettuate dal 01.01 al 31.12.2002;

- l'importo delle vendite, iva inclusa, di prodotti delle linee cosmetiche, decorative ed alcoliche a marchio "Marbert" e a marchio "Diesel" effettuate dal 01.01 al 31.12.2002 (vendite di prodotti in "offerta speciale" escluse);
- l'importo delle vendite, iva inclusa, delle linee a marchio "Messegue" effettuate dal 01.07 al 31.12.2002.
- l'importo delle vendite iva inclusa di prodotti delle linee cosmetiche e decorative a marchio "Lancaster" effettuate dal 01.01 al 31.12.2002 (vendite di prodotti in "offerta speciale" escluse);
- l'importo delle vendite iva inclusa di prodotti delle linee cosmetiche e decorative a marchio "Elisabeth Arden" effettuate dal 01.01 al 31.12.2002 (vendite di prodotti in "offerta speciale" l'importo delle vendite iva inclusa di prodotti delle linee cosmetiche e decorative a marchio "Hanorah" effettuate dal 01.01 al 31.12.2002 (vendite di prodotti in "offerta speciale"e della linea "Breeze"escluse);
- il numero di pezzi dei prodotti della linea capillare a marchio "Keune" venduti dal 01.01 al 31.12.2002;
-

DIFFERENZE INVENTARIALI(liquidazione annuale)

- le differenze inventariali del negozio dal 01.01 al 31.12.2002;
-

ROTAZIONE DELLE SCORTE(liquidazione annuale)

- la rotazione delle scorte del negozio dal 01.01 al 31.12.2002.

Criteri di quantificazione dei "premi":

Ad ognuno degli obiettivi sopra descritti è associato un criterio per la quantificazione dei premi maturati dall'intero team, con successiva ripartizione tra gli aventi diritto:

OBIETTIVI DI VENDITA:

- prodotti a marchio "Masayume" => valore del premio corrispondente al 5% delle vendite annue *(la percentuale passa dal 5% al 8% qualora il negozio raggiunga l'obiettivo complessivo di vendita assegnatogli per l'anno 2002);*
- prodotti a marchio "Marbert" o "Diesel" => valore del premio corrispondente al 3% delle vendite annue *(la percentuale passa dal 3% al 5% qualora il negozio raggiunga l'obiettivo complessivo di vendita assegnatogli per l'anno 2002);*
- prodotti a marchio "Messegue" => valore del premio corrispondente al 3% delle vendite annue *(la percentuale passa dal 3% al 5% qualora il negozio raggiunga l'obiettivo complessivo di vendita assegnatogli per l'anno 2002);*
- prodotti a marchio "Lancaster" => valore del premio corrispondente al 2% delle vendite annue *(la percentuale passa dal 2% al 3% qualora il negozio raggiunga l'obiettivo complessivo di vendita assegnatogli per l'anno 2002);*
- prodotti a marchio "E.Arden" => valore del premio corrispondente al 2% delle vendite annue *(la percentuale passa dal 2% al 3% qualora il negozio raggiunga l'obiettivo complessivo di vendita assegnatogli per l'anno 2002);*
- prodotti a marchio "Hanorah" => valore del premio corrispondente al 2% delle vendite del secondo semestre 2001 *(la percentuale passa dal 2% al 3% qualora il negozio raggiunga l'obiettivo complessivo di vendita assegnatogli per l'anno 2001);*
- prodotti a marchio "Keune" => valore del premio calcolato moltiplicando l'importo di € 0,50 per il numero di pezzi venduti nell'anno 2002.

Tutti i valori dei premi correlati ai risultati di vendita sopra esposti si intendono maturati dalla filiale e quindi oggetto di successiva ripartizione tra gli aventi diritto.

DIFFERENZE INVENTARIALI:

Con questo parametro si intende sensibilizzare il team di ogni filiale sulla problematica degli ammanchi di merce e premiare il personale di 52 negozi che nel corso dell'anno 2002 conseguiranno i migliori risultati nella tutela del patrimonio aziendale.

In base ai fattori che determinano la maggiore o minore esposizione delle filiali a subire "differenze inventariali", quali la superficie e la conformazione del negozio, il lineare espositivo a libero servizio, la presenza o meno di banchi, ecc, il meccanismo prevede la suddivisione della totalità dei punti vendita in tre diverse "classi di rischio" (vedi allegato):

"CLASSE DI RISCHIO 1"
A questa classe appartengono i 32 negozi che, per proprie caratteristiche, sono meno esposti a subire ammanchi di merce.
Poiché rappresentano il 19% del totale filiali coinvolte nel piano di incentivazione, saranno i 10 negozi di questa classe che otterranno l'incidenza percentuale di differenze inventariali più bassa ad essere premiati; a ciascun addetto operante in tali punti vendita verrà erogato un premio lordo di Euro 400,00.

"CLASSE DI RISCHIO 2"
A questa classe appartengono i 51 negozi che, per proprie caratteristiche, sono mediamente esposti a subire ammanchi di merce.
Poiché rappresentano il 30% del totale filiali coinvolte nel piano di incentivazione, saranno i 16 negozi di questa classe che otterranno l'incidenza percentuale di differenze inventariali più bassa ad essere premiati; a ciascun addetto operante in tali punti vendita verrà erogato un premio lordo di Euro 400,00.

"CLASSE DI RISCHIO 3"
A questa classe appartengono i 85 negozi che, per proprie caratteristiche, sono molto esposti a subire ammanchi di merce.
Poiché rappresentano il 51% del totale filiali coinvolte nel piano di incentivazione, saranno i 26 negozi di questa classe che otterranno l'incidenza percentuale di differenze inventariali più bassa ad essere premiati; a ciascun addetto operante in tali punti vendita verrà erogato un premio lordo di Euro 400,00.

ROTAZIONE DELLE SCORTE:
Qualora l'indice di rotazione delle scorte ottenuto dal singolo negozio dal 01.01 al 31.12.2002 sia uguale o superiore a 3 (tre), al singolo addetto in forza al punto vendita verrà riconosciuto un premio lordo di Euro 55,00.

Note:

Per le Responsabili Negozio gli importi dei "premi di produttività" eventualmente maturati, fatta eccezione per il solo premio legato alle differenze inventariali, verranno aumentati del 30% (valori moltiplicati per 1,3).

Date e modalità di liquidazione dei premi:

Nella busta paga mese di Agosto 2002

Liquidazione delle quote di premio corrispondenti:

- al 5% delle vendite dei prodotti a marchio "Masayume"
- al 3 % delle vendite dei prodotti a marchio "Marbert"e "Diesel"
- al 2 % delle vendite dei prodotti a marchio "Lancaster"
- al 2 % delle vendite dei prodotti a marchio "E.Arden"
- al 2 % delle vendite dei prodotti a marchio "Hanorah"
- al valore ottenuto moltiplicando l'importo di € 0,50 per il numero di vendite in pezzi di prodotti a marchio "Keune"

effettuate nel periodo "1 gennaio – 30 giugno 2002" da ogni filiale, con ripartizione del valore ottenuto tra gli aventi diritto.

Nella busta paga mese di febbraio 2003

Liquidazione eventuali conguagli delle quote di premio riconosciute nella busta paga di luglio e relative al periodo "1 gennaio – 30 giugno 2002".(maggiorazione per raggiunto obbiettivo di vendite).

Liquidazione delle quote di premio corrispondenti:

- al 5% delle vendite di prodotti a marchio “Masayume” (8% qualora il negozio raggiunga l’obiettivo complessivo di vendita dell’anno 2002)
- al 3% delle vendite di prodotti a marchio “Marbert”e “Diesel” (5% qualora il negozio raggiunga l’obiettivo complessivo di vendita dell’anno 2002)
- al 3% delle vendite di prodotti a marchio “Messegue” (5% qualora il negozio raggiunga l’obiettivo complessivo di vendita dell’anno 2002)
- al 2% delle vendite di prodotti a marchio “Lancaster” (3% qualora il negozio raggiunga l’obiettivo complessivo di vendita dell’anno 2002)
- al 2% delle vendite di prodotti a marchio “E.Arden” (3% qualora il negozio raggiunga l’obiettivo complessivo di vendita dell’anno 2002)
- al 2% delle vendite di prodotti a marchio “Hanorah” (3% qualora il negozio raggiunga l’obiettivo complessivo di vendita dell’anno 2002)
- al valore ottenuto moltiplicando l’importo di € 0,50 per il numero di vendite in pezzi di prodotti a marchio “keune”

effettuate nel periodo “1 luglio – 31 dicembre 2002” da ogni filiale, con ripartizione del valore ottenuto tra gli aventi diritto.

Liquidazione agli aventi diritto della quota di premio correlata al parametro “differenze inventariali” anno 2002, previa revisione dell’inventario dei negozi vincenti da parte di personale esterno al negozio che certificherà la correttezza dei dati rilevati al 31.12.2002.

Liquidazione agli aventi diritto della quota di premio correlata al parametro “rotazione delle scorte” anno 2002.

3) NORMATIVA PREVIDENZIALE

Le parti si danno atto che il presente accordo è conforme a quanto stabilito dall’art. 2 della Legge 135/97 e dalla normativa vigente in tema di decontribuzione per compensi legati alla produttività.

3)VALIDITA’ E DURATA

Il presente accordo ha validità per l’anno solare in corso. Le parti concordano di incontrarsi entro il mese di febbraio 2003 per sviluppare tematiche di natura contrattuale, normative ed economiche proprie dell’ambito Nazionale e per esaminare ipotesi di salario variabile per il personale dipendente per l’anno 2003.

LETTO, CONFERMATO E SOTTOSCRITTO

FILCAMS-CGIL Nazionale_____

LIMONI Spa **FISASCAT-CISL Nazionale_____**

UILTUS-UIL Nazionale_____

_____