IPOTESI DI ACCORDO

Il giorno 12 giugno 1997 a Roma si è tenuta una riunione in merito al Piano di Rilancio e Ristrutturazione del Gruppo Standa, che fa seguito agli incontri del 31.1.97, 3.3.97, 8.4.97, 12.5.97, 19.5.97, 29.5.97, 3.6.97

tra

il Gruppo Standa S.p.A. rappresentato dai Sigg.: F. Giorgi - P. Giornofelice - M.Rapisarda - G. Campus - S. Carluccio - M. Colajanni - E. Di Franco - M. Lepore - S. Szorenyi - V. Toia - U. Turi - C. Zavatti

e

Filcams Cgil - Fisascat Cisl e Uiltucs Uil, rappresentate rispettivamente dai Sigg.: I. Corraini - M. Marchetti - M. Malerba

- Presenti le strutture sindacali territoriali.

PREMESSO

che il Gruppo Standa ha dichiarato che:

Il mercato della Grande Distribuzione ha subito un profondo cambiamento, in conseguenza anche della crisi dei consumi verificatasi negli anni più recenti, evolvendo verso modelli più moderni, con lo sviluppo di formule commerciali più efficienti ed innovative quali Ipermercati, Supermercati, e superfici specializzate.

Standa si trova a compiere delle scelte obbligate, per evitare la semplice riduzione dell'attività con tutte le conseguenze di ordine occupazionale e per perseguire con determinazione la via del rilancio e dello sviluppo, che ha tra i suoi capisaldi il passaggio dalla formula commerciale indifferenziata a quella multispecialistica (Filiale 2000) capace di attrarre alcuni settori "core" quali abbigliamento, profumeria, casa, e aumentare le vendite al mq e l'aumento della presenza nel comparto alimentare attraverso ampliamenti, ristrutturazioni e riqualificazione nella formula Superstore ove possibile.

Fininvest ha confermato che la Grande Distribuzione continua a rappresentare una componente della strategia di diversificazione del Gruppo e che quindi il piano di ristrutturazione e rilancio che Standa ha presentato alle OO.SS il 31.1.97 ha l'obiettivo, nell'arco del triennio 1997/1999, del risanamento e del rilancio, al fine di assicurare a Standa una posizione tra i leader del mercato così come ribadito nell'incontro del 29.5.97.

Il piano di rilancio agisce in modo radicale sull'intero assetto di Standa, intervenendo sul posizionamento commerciale e sulla rete di vendita al fine di:

- rivitalizzare il proprio prodotto/mercato
- riconfigurare la rete dei punti di vendita con nuove aperture, con trasformazioni di unità e ricollocazioni a terzi.
- ristrutturare l'organizzazione per migliorare l'efficienza complessiva (Logistica e Struttura Centrale).

La realizzazione del piano prevede nell'arco del triennio investimenti per circa 1000 MLD.

Il Piano prevede una profonda riqualificazione della rete di vendita al fine di realizzare un diverso posizionamento commerciale sul mercato, in grado di garantire competitività e rilancio.

Standa si pone l'obiettivo nel settore food di sviluppare e riqualificare i Supermercati di prossimità anche attraverso qualificate presenze regionali.

Il Piano prevede anche la trasformazione di filiali da Magazzini a Supermercati, lo sviluppo della formula Superstore.

Per quanto concerne il settore non alimentare, il Piano si sviluppa attraverso la trasformazione di filiali nella formula "2000", la realizzazione di medie superfici specializzate e la costituzione di una Società dedicata alla formula commerciale Stock-House.

In relazione a quanto sopra ed in considerazione anche dello scenario mutevole della Grande Distribuzione, che impone capacità di reazione e di adattamento, le parti concordano che eventuali innovazioni che dovessero rendersi necessarie saranno oggetto di preventiva verifica e confronto.

Gli approfondimenti tra le parti intervenuti dopo il 31.1.1997 rispetto al Piano originario hanno portato Standa a riconfigurare le azioni previste dal Piano.

Lo sviluppo del Piano infatti rende possibile la ricollocazione delle unità di vendita, che non rientrano nella strategia commerciale Standa, con cessione a terzi salvaguardando l'occupazione.

La situazione relativa ai programmi di cessione è la seguente:

UNITA' DI VENDITA	TIPOLOGIA COMMERCIALE	CESSIOANRIO	N O T E
CONEGLIANO V.	MAGAZZINI	DEFINITO	
PORDENONE	MAGAZZINI	INDIVIDUATO	
GALLARATE	MAGAZZINI	INDIVIDUATO	
TORINO- C.so G:Cesare	MAGAZZINI + SM	TOYS C.	
FIDENZA	MAGAZZINIU	NON INDIVIDUATO	
ISERNIA	MAGAZZINI	INDIVIDUATO	
VASTO	MAGAZZINI	INDIVIDUATO	
BARI 874	SUPERMERCATI	INDIVIDUATO	UNICO CESSIONARIO E PER
FOGGIA 870	SUPERMERCATI	INDIVIDUATO	PUGLIA IN AREA DI SVILUPPO
FOGGIA 867	SUPERMERCATI	INDIVIDUATO	AGGIUNTIVO (BARI/BRINDISI)
ALTAMURA	MAGAZZINI	INDIVIDUATO	
FRANCAVILLA	MAGAZZINI	INDIVIDUATO	
BRINDISI 084	MAGAZZINI	INDIVIDUATO	
MOLFETTA	MAGAZZINI	INDIVIDUATO	
MONOPOLI	MAGAZZINI	INDIVIDUATO	
S.MARIA C.V.	MAGAZZINI	NON INDIVIDUATO	IN AREA DI SVILUPPO AGGIUNTIVO (SALERNO)
LAMETIA	MAGAZZINI	INDIVIDUATO	
CALTANISSETTA	MAGAZZINI	INDIVIDUATO	
CATANIA 314	MAGAZZINI	INDIVIDUATO	

Per le altre unità per le quali il Piano prevede ricollocazione la situazione è la seguente:

UNITA' DI VENDITA	TIPOLOGIA COMMERCIALE	NOTE
MILANO - Via Lorenteggio	SUPERMERCATI	° RICOLLOCAZIONE NON INDIVIDUATA
MILANO - C.so Lodi	MAGAZZINI	° RICOLLOCAZIONE INDIVIDUATA
TORINO - P.zza Risorgimento	MAGAZZINI	° TRASFORMAZIONE IN SM ENTRO IL 1997.
PAGANI	IPER	RICOLLOCAZIONE PREVISTA IN AREA DI SVILUPPO CAMPANIA
SALERNO	MAGAZZINI + SM	RICOLLOCAZIONE PREVISTA IN AREA DI SVILUPPO CAMPANIA

Il programma di riorganizzazione definito nel Piano prevede la cessione a terzi delle attività dei Centri di Distribuzione con le modalità seguenti:

CEDI MARCON	CHIUSURA AL TERMINE DELLA PROCEDURA DI MOBILITA' IN ATTO	PROGRAMMA DI SOSTEGNO ALL'OCCUPAZIONE E PARZIALE RICOLLOCAZIONE NELLA REGIONE.
CEDI FIANO	IMPRENDITORE INDIVIDUATO	GARANZIA LIVELLI OCCUPA-ZIONALI.
CEDI BITONTO	IMPRENDITORE INDIVIDUATO	GARANZIA LIVELLI OCCUPA-ZIONALI

La strategia di recupero di efficacia ed efficienza per la Sede Centrale indicata nel Piano e le conseguenti azioni da attivare prevedono un recupero di costi pari a 100 unità e la realizzazione di processi organizzativi volti a:

- riorganizzare le strutture di Sede e delle Divisioni
- ristrutturare i sistemi informativi
- realizzare azioni di outsorcing relativamente all'amministrazione del personale e ai sistemi Pos di Filiale.

Le parti convengono quanto segue:

RELAZIONI SINDACALI

La complessità delle azioni individuate nel Piano comporta la gestione di relazioni sindacali caratterizzate da condivisione degli obiettivi e la necessità di realizzare le condizioni per scelte condivise in ordine all'attuazione delle strategie adottate, anche con riferimento alla valorizzazione e tutela del lavoro in relazione alla complessa situazione di mercato ed al rilancio dell'Azienda.

Pertanto per la gestione del Piano viene riconfermata l'esigenza di rafforzare il ruolo negoziale centrale, per definire le principali regole, percorsi e livelli di verifica, ed il ruolo negoziale territoriale per realizzare accordi coerenti con le specificità delle situazioni locali.

La gestione del Piano nel suo complesso dovrà inoltre prevedere verifiche ai diversi livelli contrattuali relativamente a:

- stato di realizzazione delle ristrutturazioni, riqualificazioni, trasformazioni, dei nuovi insediamenti e delle ricollocazioni di unità a terzi
- singoli investimenti realizzati
- attuazione delle azioni di mobilità previste
- livelli occupazionali

Infine le parti, a livello nazionale, decidono di effettuare con cadenza periodica incontri in merito alle strategie complessive del Gruppo.

SVILUPPO NUOVE INIZIATIVE NON PREVISTE DAL PIANO

Oltre alle iniziative di sviluppo previste dal Piano, Ipermercato di Olbia già realizzato e Ipermercato di Cosenza in fase avanzata di realizzazione con apertura al pubblico prevista entro settembre 1997, Standa è impegnata nella realizzazione di nuove iniziative per la riqualificazione e lo sviluppo della rete di vendita nelle Regioni Puglia e Campania.

Tali nuove iniziative consentiranno occupazione aggiuntiva alle previsioni del Piano.

Le parti concordano di effettuare incontri di verifica quadrimestrali ai diversi livelli per fare il punto sulle nuove iniziative.

INVESTIMENTI GIA' PREVISTI DAL PIANO

La realizzazione del Piano relativamente alla rete di vendita Standa prevede per l'anno 1997 investimenti per 180 miliardi.

In appositi incontri ai diversi livelli le parti effettueranno l'esame specifico degli investimenti realizzati e da realizzare, e delle ristrutturazioni realizzate e in corso di realizzazione.

FORMAZIONE / CAMBIAMENTO ORGANIZZATIVO

Obiettivo del Piano è quello di dare una appropriata risposta al mercato e quindi alle esigenze della clientela.

La riqualificazione del personale di vendita per l'orientamento al servizio è condizione indispensabile per il raggiungimento dell'obiettivo e per conseguire vantaggio competitivo.

Coerentemente con quanto sopra affermato, Standa è impegnata nella realizzazione di un piano di formazione e addestramento per il personale di vendita e contemporaneamente in un cambiamento organizzativo nei punti vendita anche al fine di perseguire la necessaria efficienza ed efficacia; in tale ambito si è sviluppata l'iniziativa di aggiornamento professionale della "Scuola per specialisti Macelleria e Gastronomia" presso unità di Roma e Milano.

In relazione a quanto sopra l'Azienda fornirà alle OO.SS nel corso di incontri territoriali e nazionali il piano e i programmi di formazione, anche al fine di recepire eventuali specifici suggerimenti coerenti con le diverse formule commerciali, e procederà a livello territoriale a verifiche e confronti con le OO.SS sulla organizzazione del lavoro.

GESTIONE PROBLEMATICHE STRUTTURALI E OCCUPAZIONALI

1. A livello territoriale si realizzeranno i confronti tra le Parti in merito alle questioni del Piano di pertinenza del territorio interessato, sia per quanto attiene alle scelte proposte sia per quanto attiene alle problematiche occupazionali e ciò sulla scorta dei principi occupazionali, delle regole e delle garanzie di tutela di seguito definite, finalizzati alla salvaguardia dell'occupazione, della tutela dei diritti e delle condizioni di reddito dei lavoratori.

2. Le intese che verranno realizzate saranno sottoscritte presso i locali UPLMO.

Per realizzare gli accordi in merito alle singole parti del Piano, le Parti a livello territoriale si avvarranno degli strumenti di seguito definiti in rapporto alle specificità delle situazioni locali:

Cessioni a terzi

- Nel rispetto delle procedure previste dalla legge, Standa e gli acquirenti comunicheranno alle Rappresentanze Sindacali e alle OO.SS. le cessioni di ramo d'azienda.
- In relazione a quanto sopra, gli acquirenti e le OO.SS. attiveranno l'esame congiunto nel corso del quale l'impresa acquirente comunicherà programmi e progetti relativi all'attività da acquisire, con riferimento alle problematiche occupazionali e all'utilizzo del personale.

In relazione a quanto sopra le cessioni a terzi avverranno alle seguenti condizioni:

- il rapporto di lavoro continua con l'acquirente ed il lavoratore conserva tutti i diritti che ne derivano.
- mantenimento dei trattamenti retributivi acquisiti dai singoli lavoratori ed applicazione della normativa prevista dal CCNL del Terziario e della Contrattazione Aziendale;
- sottoscrizione da parte del cessionario di accordo con le OO.SS territoriali contenente impegno del mantenimento dei livelli occupazionali e delle condizioni di cui al punto precedente.
- garanzia dei livelli occupazionali per dodici mesi da parte del cessionario;

Su richiesta delle OO.SS. e in ogni caso con cadenza annuale Standa e le OO.SS. si incontreranno per una verifica di quanto previsto al presente capitolo.

Per le unità per le quali la cessione dovesse riguardare solo una parte del personale, le Parti prima dell'avvio della procedura di cui all'art. 47 L. 428/1990 si incontreranno a livello territoriale per l'individuazione di soluzioni adeguate.

Per le aree geografiche interessate al nuovo sviluppo, l'azienda comunica il proprio impegno a riassumere presso nuove unità il personale da unità cedute a terzi che dovesse farne richiesta; tale impegno si riferisce anche al personale già dipendente del Cedi di Napoli, attualmente in servizio presso il Cedi di Fiano.

Ricollocazione

Per quanto concerne Salerno, l'Azienda conferma che alla realizzazione della nuova unità il personale delle filiali di Salerno, Pagani e S. Maria Capua Vetere sarà ricollocato in tale unità.

Per quanto riguarda la sospensione in Cigs del personale delle unità per le quali si procederà a ricollocazione in nuove unità di Standa, i periodi di sospensione in Cigs saranno definiti con accordi sindacali territoriali contestualmente alla verifica della realizzazione dell'investimento previsto.

Per le unità per le quali non vi siano ancora soluzioni definite, Standa conferma l'impegno a proseguire le verifiche fra le parti sino al 31.12.97.

Procedura di mobilità ai sensi della L.223/1991

L'Azienda farà ricorso a tale strumento esclusivamente previo accordo sindacale territoriale.

A seguito di ciò, al termine delle procedure, le parti procederanno a verifiche nei territori interessati relativamente agli effetti sull'organizzazione del lavoro e ai livelli occupazionali sul territorio per le relative determinazioni.

- Ricorso alla Cigs

Si potrà fare ricorso alla Cigs in occasione di ristrutturazioni che determinano periodi di inattività per l'esecuzione dei lavori di ristrutturazione o ricollocazione delle unità di vendita.
Le verifiche e le modalità, così come il periodo di ricorso a sospensione per Cigs, saranno determinati con accordi territoriali.

- Trasferimenti interni all'Azienda

In relazione ad eventuale necessità di copertura nelle unità di vendita per rimpiazzo di posizioni da ricoprire o per sostituzione di personale dimissionario, le parti a livello territoriale potranno realizzare accordi per il reimpiego del personale interessato al processo di mobilità e/o di terziarizzazione, compatibilmente con le mansioni da svolgere e le professionalità disponibili.

Nella gestione delle problematiche occupazionali troverà inoltre applicazione quanto previsto nell'allegato applicativo.

ALLEGATO APPLICATIVO dell'Accordo Sindacale 12 giugno 1997

Misure e procedure di sostegno per la gestione delle ricadute occupazionali.

In relazione alle ricadute di tipo occupazionale conseguenti al Piano, di cui all'Accordo 12 giugno 1997, le Parti concordano quanto segue:

TRATTAMENTO DI MOBILITA'

Ai lavoratori posti in mobilità l'Azienda corrisponderà, quale incentivo all'esodo ed a fronte alla loro rinuncia ad impugnare i licenziamenti, a titolo di integrazione al T.F.R. una somma pari alla differenza tra l'attuale retribuzione netta e il trattamento di indennità di mobilità, per il periodo di mobilità previsto.

Inoltre nel caso in cui intervenissero modifiche delle attuali norme legislative che prevedano un ritardato, rispetto a quello attualmente previsto, accesso al trattamento di pensione, con accordi territoriali le parti identificheranno le soluzioni di salvaguardia.