STANDA

Via Francesco Sforza 9
Pal. Galeno - Milano 3 City
20080 Basiglio (Milano)
Telefono (02) 9071.1
Telefax (02) 9071.9679

Ns. rif.

Tel. diretto (02) 9071

Funzione/unità **Direzione Relazioni del Lavoro**

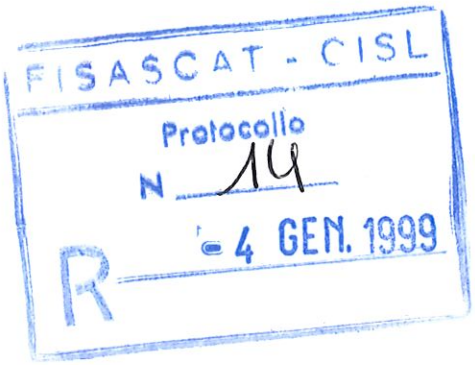
Data **22 dicembre 1998**

Spettabile:

FILCAMS CGIL
Via L.Serra 31
00153 ROMA RM
c.a. I. Corraini

FISASCAT CISL
Via Livenza 7
00198 ROMA RM
c.a. M. Marchetti

UILTUCS UIL
Via Alessandria 112
00198 ROMA RM
c.a. M. Marroni



Vi trasmetto, come già anticipato, copia verbale relativo all'accordo della parte "Alimentari", da allegare all'originale in Vs. mani, completo di tutte le firme.

Cordiali saluti.

Direzione Relazioni del Lavoro
P. Giornofelice

All.1

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 dà 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 Seregho (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 regole 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.