ACCORDO INTEGRATIVO AZIENDALE

Addì 19 settembre 1994, presso la Sede della bofrost*Distribuzione Italia S.p.A. in San Vito al Tagliamento (PN)

tra

- la bofrost*Distribuzione Italia S.p.A., rappresentata dai Sigg.ri Roncadin Edoardo, Francescon Graziano e Metz Pier Angelo;

e

- la Segreteria Provinciale Fisascat Cisl di Pordenone nelle persone dei Sigg.ri Segatto Rinelda, Consiglio Raffaele e Tedesco Giorgio;
- la Segreteria Provinciale Fisascat Cisl di Brescia nella persona del Sig. Armellini A;
- I Delegati sindacali della bofrost*Distribuzione nelle persone dei Sigg.ri Bozzo Mauro, Busato Oscar, Giacomazzi Adriano, Penello Luca, Tenderini Claudio, Varetton Werner in rappresentanza dei lavoratori dipendenti

si conviene e pattuisce quanto segue:

Con riferimento a quanto previsto dal punto 2 dell'Accordo integrativo aziendale del 25.05.92, laddove tratta della durata della sua parte economica, le parti convengono di rivedere il sistema retributivo incentivante riservato agli Autisti Venditori.
Pertanto, a decorrere dal 01.05.1994 e fino al 28.02.1995, quanto previsto dall'Accordo integrativo 01.06.1993 ai punti 6/1, 6/2, 6/3, 6/4, 6/5 e 6/5 bis, viene sostituito da quanto segue:

A - PREMIO TARGET CLIENTI

Tab. A - VENDITORE IN AVVIAMENTO

Nel caso di applicazione della Tabella di avviamento il Premio viene fissato in Lire 5.000 al giorno.
Il diritto al Premio matura a decorrere dal mese successivo allo scadere dei 45 giorni di prova.
Il Premio in parola passa a Lire 10.000 al giorno allorchè il fatturato realizzato nel mese raggiunge quello previsto per lo stesso mese dalla Tabella B di riferimento sottoriportata; in questo caso non si applica la clausola del periodo di prova di cui sopra.

TABELLA B DI RIFERIMENTO

Mese di	Target Fatturato/giorno in Lire
MAGGIO '94	1.385.000
GIUGNO	1.385.000
LUGLIO	1.329.600
AGOSTO	1.274.200
SETTEMBRE	1.385.000
OTTOBRE	1.329.600
NOVEMBRE	1.329.600
DICEMBRE	1.440.400
GENNAIO '95	1.385.000
FEBBRAIO	1.315.750

Tab. B - VENDITORE SENIOR

Nel caso di applicazione della Tabella B - Venditore Senior il Premio sarà pari a Lire 10.000 al giorno.
Il nuovo target clienti/anno passerà da n. 500 a n. 550 clienti; tale incremento sarà il risultato di teleacquisizioni, cliente porta cliente e promozioni da esterni e all'A.V. resta la responsabilità del suo mantenimento.
Al fine della corresponsione del premio si farà riferimento al numero dei clienti fissi censiti individualmente a fine mese ai quali verrà sommata la metà dei clienti assegnati nel corso dello stesso mese provenienti da iniziative esterne (teleacquisizioni e/o promoter).
Es. Clienti fissi censiti a inizio settembre '994, n. 540 e clienti assegnati nel mese di settembre 1994 n. 20 = Nuovo target clienti fissi da mantenere per ottobre, a cura dell'A.V., n.550
Quanto sopra espresso trova applicazione a partire dal censimeneto clienti fissi del mese di settembre 1994.

Per l'A.V. che si trova ad operare in regime di Tabella B - Venditore Senior, pur non avendo ancora raggiunto i n. 550 clienti fissi (es: n. 450, n.460, ecc.), il Premio Target clienti verrà corrisposto al raggiungimento del numero clienti previsti mensilmente dal programma di incremento assegnatogli, fino ad un massimo di 500 clienti.

Resta inteso che per quegli A.V., che già alla data del 28.02.1994 avevano un target pari a n. 500 clienti fissi, il dato di partenza per la nuova Tabella 1994/95 non potrà comunque essere inferiore a tale valore.

Il Premio produzione clienti, qualunque sia il regime di Tabella applicato, verrà erogato al verificarsi delle seguenti condizioni:
a) raggiungimento del fatturato/mese previsto dalla tabella applicata;

b) raggiungimento del numero clienti fissi previsto dalle rispettive Tabelle nel caso di applicazione della Tab. di Avviamento o Tab. B - Venditore Senior fino a n. 500 clienti fissi;
c) mantenimento del numero clienti (n. 500 + metà dei clienti assegnati da teleacquisizioni e/o promoter) nel caso di applicazione della Tab. B - Venditore Senior da n. 500 a n. 550 clienti;
d) effettiva presenza nella giornata;
e) corretta e completa compilazione della "Scheda clienti" con l'indicazione obbligatoria del numero di telefono del cliente;
f) assenza, nel mese a cui si riferisce il diritto al premio, di mancanze sanzionate con provvedimento disciplinare con esclusione del richiamo scritto.

Qualora, in attesa della conclusione dell'iter disciplinare, si liquidassero comunque i premi teoricamente maturati, si procederà al recupero degli importi non dovuti con la prima busta paga utile.

Per definire il raggiungimento del target farà fede il numero dei clienti fissi autocensiti dal singolo A.V. alla fine di ogni mese, secondo i criteri più sotto riportati.

Non viene previsto, qualunque sia il regime di tabella applicato (Tab. di Avviamento, Tab. B - Venditore Senior), il recupero a fine anno commerciale dei Premi Target Clienti eventualmente persi nei singoli mesi dell'anno commerciale.

CLIENTE FISSO: DEFINIZIONE E CRITERI DI CONTEGGIO

Definizione:
Ai fini dell'applicazione della normativa di cui al presente punto si definisce <u>cliente fisso</u> quel cliente che, nell'arco dei primi 2 mesi, ha acquistato per un importo pari o superiore a Lire 50.000 ovvero quel cliente che, una volta schedato come cliente fisso, continua ad acquistare per un valore pari o superiore a Lire 50.000 nell'arco dei 3 mesi consecutivi (al netto di periodi di ferie)
Si intende invece <u>non fisso</u> quel cliente che, nell'arco degli ultimi 3 mesi, pur avendo ricevuto un servizio regolare, ha effettuato spese per un totale complessivo inferiore a Lire 50.000.

Criteri di conteggio:
- per l'A.V., cui è applicata la Tabella B - Venditore Senior, l'autocensimento mensile avverrà in base al numero dei clienti riportati sulla Scheda antegiro aggiornata, mentre il censimento scheda per scheda verrà effettuato in concomitanza con l'inventario di cambio catalogo.
- per l'A.V. in regime di applicazione della Tabella di avviamento l'autocensimento mensile avverrà in base al numero dei clienti riportati sulla Scheda antegiro aggiornata, con possibilità di controllo da parte del Job Liner nel corso

della prima settimana del mese.
In caso di discordanza tra il numero di clienti fissi autocensiti dall'A.V. e quelli reali, verrà recuperato dalla paga del mese successivo il Premio Target Clienti non dovuto.

B - **PREMIO CLIENTI CHE ACQUISTANO (NR. BOLLE)**

Tab. A - VENDITORE IN AVVIAMENTO

Tale premio, del valore di L. 10.000 al giorno, viene erogato al verificarsi delle seguenti condizioni:

a) raggiungimento del fatturato/mese previsto dalla Tab. B di riferimento;
b) raggiungimento del numero minimo di bolle previsto nel mese (calcolato sulla base dei giorni effettivamente lavorati), come da tabella qui sotto allegata;
c) effettiva presenza nella giornata.

Tab. B - VENDITORE SENIOR

Tale premio, del valore di L. 10.000 al giorno, viene erogato al verificarsi delle seguenti condizioni:

a) raggiungimento del fatturato/mese previsto dalla Tab. B ripartita dalla stesso venditore (tabella personalizzata);
b) raggiungimento del numero minimo di bolle previsto nel mese (calcolato sulla base dei giorni effettivamente lavorati), come da tabella qui sotto allegata;
c) effettiva presenza nella giornata.

TABELLA NUMERO MINIMO
BOLLE/GIORNO

Mese	Numero minimo bolle/giorno
MARZO	31
APRILE	32
MAGGIO	33
GIUGNO	34
LUGLIO	35
AGOSTO	35
SETTEMBRE	36
OTTOBRE	36
NOVEMBRE	36
DICEMBRE	36
GENNAIO	36
FEBBRAIO	36

C - **PREMIO MEDIA SPESA BOLLA**

Il target media spesa bolla viene così determi ato:

TARGET FATTURATO PREVIS

NUMERO BOLLE MINIMO PREV TO

Il valore media spesa bolla viene così determi ato:

FATTURATO REALIZZ TO

NUMERO BOLLE

TAB. A - VENDITORE IN AVVIAMENTO

Tale premio del valore di L. 10.000 al giorno iene concesso al venditore in Tabella di avviamento, al verific i delle seguenti condizioni:

a) raggiungimento del fatturato/mese previsto la Tabella B di riferimento;
b) effettiva presenza nella giornata.

TAB. B - VENDITORE SENIOR

Tale premio, del valore di L. 10.000 al giorno viene concesso al venditore in Tab. B, al verificarsi delle segue ti condizioni:

a) raggiungimento del fatturato/mese previsto lla Tab. B, come ripartito dallo stesso venditore (tabella pers alizzata) ;
b) effettiva presenza nella giornata.

RECUPERO PREMI PERSI

A fine anno commerciale, al raggiungimento al supero del fatturato di Tab B - Venditore Senior sarà po ibile recuperare eventuali Premi media spesa bolla persi durante anno.

D -PREMIO TARGET FATTURATO

TAB. A - VENDITORE IN AVVIAMENTO

Nel caso di applicazione della Tabella di av umento il Premio viene fissato in Lire 5.000 al giorno che pas — Lire 10.000 al giorno se il fatturato/mese raggiunge quello isto in Tabella B di riferimento.
Qualora nel corso del mese il Venditore in Tab la di avviamento, ricevesse dei clienti nuovi da Telemarketing o da Promoter, tali clienti verranno sommati a partire dal me successivo, per la metà del loro numero, costituendo così i nuovo valore di partenza per la determinazione del target fatt to mensile.
Il Premio Target fatturato verrà erogato al erificarsi delle seguenti condizioni :
a) raggiungimento del fatturato/mese d la Tabella di avviamento;
b) effettiva presenza nella giornata.

Tale premio non verrà invece erogato qualora termine del mese risulti un numero di clienti fissi, infe e al numero di clienti censiti alla fine del mese precedente.

TAB. B - VENDITORE SENIOR

Nel caso di applicazione della Tabella B il Pr viene fissato in Lire 10.000 al giorno.
Il Premio Target fatturato verrà erogato al ificarsi delle seguenti condizioni :

a) raggiungimento del fatturato/mese della T la B prefissato dallo stesso venditore (tabella personalizzata)
b) effettiva presenza nella giornata;

RECUPERO PREMIO TARGET FATTURATO

Qualora l'A.V. che opera in regime di applicazi della Tabella Venditore Senior, non raggiunga in unc più mesi gli obiettivi di fatturato previsti, potrà veder iconosciuti a fine anno commerciale i Premi Target fat o persi, se raggiungerà, nell'intero anno o nel minor perio applicazione della Tabella B - Venditore Senior, il fatt di lire 320 milioni.

Qualora l'A.V. in Tabella di avviamento a sto nel l'anno commerciale l'assegnazione della Tabe B - Venditore Senior avrà come obiettivo finale da raggiung la sommatoria dei fatturati mensili relativi ai mesi di a cazione della Tabella B di riferimento. - Al raggiungimen ell'obiettivo finale egli potrà recuperare, a fine anno comme le, eventuali premi di produzione fatturato persi nel c dei mesi di applicazione della Tabella B - Venditore Senior

E - **PROVVIGIONE**

La provvigione spetta al venditore che, qualsias sia il regime di Tabella applicato, ha prodotto un fatturato n l mese superiore a L. 30.000.000 e viene calcolata applicando na aliquota del 10% su quanto supera tale valore.

Nel caso di utilizzo di giorni di ferie (ompresi quelli derivanti dalla applicazione della flessibilità) si procederà ad una riparametrazione del valore di L. 30.000.000 con la seguente formula:

L. 30.000.000 : 21 gg. x n° giorni lavorativi de mese al netto dei giorni di erie utilizzati

CONDIZIONE PARTICOLARE

A tutti gli Autisti Venditori in Tab. B dall ultimo semestre dell'anno commerciale 1993/94 che hanno raggiun o nello stesso anno commerciale entrambi gli obiettivi (Nr. C i nti e Fatt rato annuo) previsti, l'Azienda garantisce a fine no commerciale 1994/95 la stesso importo erogato nell'anno comm rciale 1993/94 a titolo di premi e provvigioni, a condizione che gli stessi Autisti Venditori realizzino lo stesso fatt rato dell anno precedente incrementato del 4.5% (tasso di infla one 1993)

F - **CALENDARIO FERIE COLLETTIVE**

Per l'anno commerciale 1994/95 viene prev s o il seg ente calendario di ferie collettive:

- settimana di ferragosto con utilizzo di 4 g . di ferie indiv.
- settimana prima o dopo quella di ferragosto con utilizzo di 5 g . di ferie indiv.
- 1^ settimana di gennaio '95 con utilizzo di 4 g . di ferie indiv.

Le restanti 2 settimane di ferie individua saranno g dute secondo un calendario che sarà definito a l v llo di F iale sulla base delle esigenze delle Filiali stesse e enuto co o di quelle dei lavoratori.

G - **FLESSIBILITA'DELL'ORARIO**

Secondo quanto previsto dalla normativa del flessib lità dell'orario, di cui all'art. 33 CCNL Terziario, distribuzione e servizi, e a seguito della pecularietà aziendale viene prevista normale attività lavorativa nella giornata di sabat 29 ottobre 1994.

A fronte della prestazione lavorativa aggiuntiva di cui sopra verrà riconosciuta n.1 giornata da utilizzare per il "ponte" del 31.10.1994 in cui è prevista la sospensione della attività lavorativa;

La giornata di cui sopra, all'atto dell'utilizzo, sarà trattata come giornata di ferie ai fini della corresponsione della media degli incentivi e della riparametrazione del valore di fatturato su cui calcolare la provvigione.

La retribuzione della giornata di sabato più sopra indicata sarà costituita dai soli premi spettanti nel caso di raggiungimento dei vari obiettivi previsti dalle tabelle assegnate, mentre il fatturato prodotto farà cumulo con quello delle altre giornate nel mese ai fini della erogazione della provvigione.

Letto, confermato e sottoscritto

VERBALE DI ACCORDO

Addì 29 marzo 1993, presso la Sede della Ditta bofrost*distribuzione Italia S.p.A., in S.Vito al Tagl.to

tra

- la Ditta bofrost*distribuzione Italia S.p.A. rappresentata dai Sigg.ri Roncadin Edoardo, Francescon Graziano e Metz Pier Angelo

e

- la Segreteria Provinciale FISASCAT CISL di Pordenone nelle presone dei Sigg.ri Segatto Rinelda e Consiglio Raffaele;
- il Consiglio di Azienda della bofrost*distribuzione italia S.p.A. nelle persone dei Sigg.ri Bozzo Mauro, Giacomazzi Adriano, Penello Luca, Varetton Werner e Tedesco Giorgio

in rappresentanza dei lavoratori dipendenti della Ditta bofrost*distribuzione Italia S.p.A.

si conviene e pattuisce quanto segue

I nuovi criteri di rilevazione dei dati utili al calcolo delle retribuzioni mensili consentono di erogare, unitamente alla parte fissa della retribuzione di un mese, anche la parte variabile (premi e provvigioni) relativa allo stesso mese.
Pertanto, con il nuovo anno commerciale 1993/94, la scadenza per la corresponsione degli stipendi che si riferiscono ad un mese viene portata al giorno 10 del mese successivo
(es: Mese di riferimento = maggio; giorno di corresponsione degli stipendi= 10 giugno)

Letto, confermato e sottoscritto

Per la bofrost*distribuzione Italia S.p.A.

Per FISASCAT CISL-PN

Per il Consiglio di Azienda

VERBALE DI ACCORDO

Addì 01 giugno 1993, presso la Sede della Ditta bofrost*distribuzione Italia S.p.A., in S.Vito al Tagl.to

tra

- la Ditta bofrost*distribuzione Italia S.p.A. rappresentata dai Sigg.ri Roncadin Edoardo, Francescon Graziano e Metz Pier Angelo

e

- la Segreteria Provinciale FISASCAT CISL di Pordenone nelle presone dei Sigg.ri Segatto Rinelda e Consiglio Raffaele;
- il Consiglio di Azienda della bofrost*distribuzione italia S.p.A. nelle persone dei Sigg.ri Bozzo Mauro, Giacomazzi Adriano, Penello Luca, Varetton Werner e Tedesco Giorgio

in rappresentanza dei lavoratori dipendenti della Ditta bofrost*distribuzione Italia S.p.A.

si conviene e pattuisce quanto segue

l'Autista Venditore procede quotidianamente al versamento in Banca, con i metodi e negli orari stabiliti dall'Azienda, di quanto incassato per le vendite effettuate.
Nel caso di un'eventuale differenza tra quanto incassato e quanto versato l'Autista Venditore procederà a regolarizzare la situazione entro il giorno successivo.
Qualora alla fine del mese fossero ancora presenti differenze di versamento a carico dell'Autista Venditore, l'Azienda, fatta salva l'applicazione di eventuali sanzioni disciplinari, procederà a trattenere il relativo importo dalla retribuzione dello stesso mese a lui spettante.

Letto, confermato e sottoscritto

Per bofrost*distribuzione Italia S.p.A

Per la Fisascat/Cisl

Per il Consiglio di Azienda

VERBALE DI ACCORDO

Addì 01 giugno 1993, presso la Sede della Ditta bofrost*distribuzione Italia S.p.A., in S.Vito al Tagl.to

tra

- la Ditta bofrost*distribuzione Italia S.p.A. rappresentata dai Sigg.ri Roncadin Edoardo, Francescon Graziano e Metz Pier Angelo

e

- la Segreteria Provinciale FISASCAT CISL di Pordenone nelle persone dei Sigg.ri Segatto Rinelda e Consiglio Raffaele;
- il Consiglio di Azienda della bofrost*distribuzione Italia S.p.A. nelle persone dei Sigg.ri Bozzo Mauro, Giacomazzi Adriano, Penello Luca, Varetton Werner e Tedesco Giorgio

in rappresentanza dei lavoratori dipendenti della Ditta bofrost*distribuzione Italia S.p.A.

si conviene e pattuisce quanto segue :

Con riferimento a quanto previsto dal punto 2 dell'Accordo integrativo aziendale del 25.05.92, laddove tratta del periodo di applicazione della sua parte economica, le parti convengono di rivedere il sistema retributivo incentivante aggiornando gli obiettivi da raggiungere, sia in termini di fatturato (incassi) che di acquisizione di nuovi clienti ed individuando specifici premi e provvigioni da erogare al raggiungimento di tali obiettivi.

Pertanto, a decorrere dal 01.03.1993, quanto previsto dai punti 6/1, 6/2, 6/3, 6/4, 6/5 e 6/13 del citato Accordo integrativo aziendale, viene sostituito da quanto segue :

6/1 - Tabelle Target Fatturato/Clienti Fissi

Tabella di avviamento (allegato n. 1)

Viene assegnata all'A.V. cui non possono essere applicate, alla data del 01.03.1993 o in data successiva nel caso di assunzione, trasferimento di filiale, assegnazione nuove zone, ecc., le condizioni previste dal successivo punto " Tabella B - Venditore Senior".
Entro un massimo di n° 450 clienti fissi, essa prevede : il numero dei clienti che devono essere mensilmente acquisiti dall'A.V. compresi quelli provenienti dall'iniziativa "cliente porta cliente", il numero di eventuali clienti assegnati in quanto derivanti da iniziative esterne nonchè il corrispondente target di fatturato del mese.

I clienti assegnati a seguito di iniziative esterne (es. quelli acquisiti da promoter) verranno conteggiati in Tabella di avviamento dall'inizio del mese successivo alla loro assegnazione.

La Tabella di avviamento e la sua applicazione pratica saranno oggetto di verifica tra le parti entro il prossimo mese di luglio 1993.

Tabella B - Venditore Senior (allegato n. 2)

La Tabella B - Venditore Senior viene assegnata al verificarsi di una delle seguenti condizioni:

- agli A.V. che iniziano il nuovo anno commerciale 93/94 con n. 500 clienti fissi, che devono essere costantemente mantenuti (sostituendo i clienti persi con clienti nuovi) allo stesso livello quantitativo e qualitativo;
- agli A.V. che hanno concluso l'anno commerciale 92/93 con il fatturato previsto dalla vecchia Tabella B e cioè Lire 275.000.000;

- agli A.V. cui è stata applicata al termine dell'anno commerciale 92/93 la vecchia Tabella B, anche se gli stessi - a fine febbraio 1993 - non avevano ancora raggiunto i 500 clienti fissi. La Tabella B - Venditore Senior può anche essere assegnata all' inizio di un qualunque mese nel corso dell'anno commerciale, su richiesta degli A.V. che abbiano realizzato, in regime di applicazione Tabella di avviamento, un numero di clienti fissi pari o superiore ai 350.

6/2 Premio produzione fatturato

Nel caso di applicazione della Tabella di avviamento il Premio viene fissato in Lire 5.000 al giorno che passa a Lire 10.000 al giorno se il fatturato prodotto nel mese raggiunge quello previsto in Tabella B - Venditore Senior per lo stesso mese.

Nel caso di applicazione della Tabella B - Venditore Senior il Premio viene fissato in Lire 10.000 al giorno.

Il Premio produzione fatturato verrà erogato, qualunque sia il regime di Tabella applicato, al verificarsi delle seguenti condizioni :
a) raggiungimento del fatturato mese previsto dalla Tabella di competenza;
b) effettiva presenza nella giornata;
(Le assenze a vario titolo vengono trattate in successivi appositi punti).
c) qualora, in regime di applicazione della Tabella di avviamento, il numero dei clienti fissi censiti alla fine di ciascun mese (sia acquisiti che assegnati dall'esterno) risulti superiore al numero dei clienti fissi censiti alla fine del mese precedente.

6/2 bis Recupero premi produzione fatturato

Qualora l'A.V., che opera in regime di applicazione della Tabella B - Venditore Senior, non raggiunga in uno o più mesi gli obiettivi di fatturato previsti, potrà vedersi riconosciuti a fine anno commerciale, i Premi produzione fatturato persi se rispetterà l'obiettivo annuo globale previsto di Lire 300 milioni.

Qualora l'A.V. abbia richiesto nel corso dell'anno commerciale l'assegnazione della Tabella B - Venditore Senior avrà come obiettivo finale da raggiungere la sommatoria dei fatturati mensili relativi ai mesi di applicazione della Tabella B - Venditore Senior.
Al raggiungimento dell'obiettivo finale egli potrà recuperare, a fine anno commerciale, eventuali Premi di produzione fatturato persi nel corso dei mesi di applicazione della Tabella B - Venditore Senior.

6/3 Premio produzione clienti

Nel caso di applicazione della Tabella di avviamento il Premio viene fissato in Lire 5.000 al giorno.

Il diritto al Premio matura a decorrere dal mese successivo alla scadenza del periodo di prova.

Il Premio in parola passa a Lire 10.000 al giorno allorchè il fatturato realizzato nel mese raggiunge quello previsto dalla Tabella B per lo stesso mese; in questo caso non si applica la clausola del periodo di prova di cui sopra.

Il Premio produzione clienti passa comunque a Lire 10.000 al giorno al raggiungimento di n. 350 clienti fissi (sia provenienti da acquisizioni fatte dallo stesso A.V. che da assegnazioni dall'esterno).

Inoltre all'A.V. che richiede l'assegnazione della Tabella B - Venditore Senior prima di raggiungere il numero di 350 clienti fissi verrà erogato, nello stesso mese di assegnazione, un premio "una tantum" commisurato a lire 2.000 per il numero di clienti fissi realizzati dallo stesso A.V. in regime di applicazione della Tabella di avviamento dal 01.03.1993 in poi, al netto di quelli presenti nel suo portafoglio clienti alla data del 01. 03.1993 e di quelli assegnati successivamente a tale data per effetto di ristrutturazione giri o di assegnazioni dall'esterno (escluso "cliente porta cliente", ecc.).
Quanto sopra non si applica all'A.V. che all'atto della richiesta di applicazione della Tabella B - Venditore Senior all'A.V. abbia superato il numero di 350 clienti fissi.

Nel caso di applicazione della Tabella B - Venditore Senior il Premio sarà pari a Lire 10.000 al giorno al mantenimento dei n. 500 clienti fissi previsti come condizione di applicazione della Tabella stessa.

Per l'A.V. che si trova ad operare in regime di Tabella B - Venditore Senior, pur non avendo ancora raggiunto i n. 500 clienti fissi (es: n. 420, n.430, ecc.), il Premio produzione clienti verrà corrisposto al raggiungimento del numero clienti previsti mensilmente dal programma di incremento assegnatogli.

Il Premio produzione clienti, qualunque sia il regime di Tabella applicato, verrà erogato al verificarsi delle seguenti condizioni:
a) raggiungimento del fatturato/mese previsto dalla Tabella di competenza;
b) raggiungimento del numero clienti fissi previsto dalla Tabella di competenza;
c) effettiva presenza nella giornata;
d) corretta e completa compilazione della "Scheda clienti fissi";
e) assenza, nel mese a cui si riferisce il diritto al premio, di mancanze sanzionate con provvedimento disciplinare con esclusione del richiamo scritto.

Qualora, in attesa della conclusione dell'iter disciplinare, si liquidassero comunque i premi teoricamente maturati, si procederà al recupero degli importi non dovuti con la prima busta paga utile.

Per definire il raggiungimento del target farà fede il numero dei clienti fissi autocensiti dal singolo A.V. alla fine di ogni mese

In particolare:

- per l'A.V. cui è applicata la Tabella B - Venditore Senior l'autocensimento mensile avverrà in base al numero dei clienti riportati sulla Scheda antegiro aggiornata, mentre il censimento scheda per scheda verrà effettuato in concomitanza con l'inventario di cambio catalogo.
- per l'A.V. in regime di applicazione della Tabella di avviamento l'autocensimento mensile avverrà in base al numero dei clienti riportati sulla Scheda antegiro aggiornata, con possibilità di controllo da parte del Job Trainer nel corso della prima settimana del mese.

Nel caso di discordanza tra il numero di clienti fissi autocensiti dall'A.V. e quelli reali, verrà recuperato dalla paga del mese successivo il premio produzione clienti non dovuto.

Ai fini dell'applicazione della normativa di cui al presente punto, si definisce cliente fisso quel cliente che, nell'arco dei primi 2 mesi, ha acquistato per un importo pari o superiore a Lire 50.000 ovvero quel cliente che, una volta schedato come cliente fisso, continua ad acquistare per un valore pari o superiore a Lire 50.000 nell'arco di n. 6 visite consecutive (3 mesi circa).

Si intende invece cliente perso quel cliente che, nell'arco delle ultime 6 visite possibili, pur avendo ricevuto un servizio regolare, ha effettuato spese per un totale complessivo inferiore alle Lire 50.000.

6/3 bis Recupero premi produzione clienti

Qualora l' A.V., che opera in regime di applicazione della Tabella B - Venditore Senior, non raggiunga in uno o più mesi il numero dei clienti fissi previsti nel mese potrà vedersi riconosciuto a fine anno commerciale il Premio produzione clienti semprechè :

a) abbia mantenuto e/o raggiunto il numero complessivo dei clienti previsto dalla Tabella (es. 500 clienti fissi);

b) abbia comunque realizzato un fatturato non inferiore a quello previsto dalla Tabella B - Venditore Senior pari a 300 milioni oppure il fatturato previsto dalla stessa Tabella nel caso di passaggio dalla Tabella di avviamento alla Tabella B - Venditore Senior nel corso dell'anno commerciale : in questo caso il Premio produzione clienti recuperabile deve riferirsi al periodo di applicazione della Tabella B - Venditore Senior.

Non potrà essere recuperato il Premio produzione clienti perso a seguito dell'adozione di un provvedimento disciplinare diverso dal richiamo verbale o scritto.

6/4 Provvigioni

Le provvigioni vengono calcolate sui fatturati mensili realizzati dall'A.V. qualunque sia il tipo di Tabella applicata, in base agli scaglioni di fatturato prodotto e applicando le aliquote che seguono :

- fino a Lire 24.200.000	nessuna provvigione
- da Lire 24.200.001 a Lire 25.200.000	5%
- da Lire 25.200.001 a Lire 26.800.000	8%
- oltre Lire 26.800.000	10%

Nel caso di fruizione di ferie si procederà ad una riparametrazione degli scaglioni di fatturato più sopra indicato con i criteri che si ricavano dal seguente esempio:

Mese di dicembre che prevede 18 giorni lavorativi

fino a L. 20.743.000 (24.200.000 : 21gg x 18gg)	nessuna provv.ne
da L. 20.743.001 a L. 21.600.000 (25.200.000 : 21gg x 18gg)	5%
da L. 21.600.001 a L. 22.971.427 (26.800.000 : 21gg x 18gg)	8%
oltre L. 22.971.427	10%

Non è prevista la riparametrazione degli scaglioni di fatturato mensile per altri tipi di assenza dal lavoro.

6/5 Premio raggiungimento target Lire 300 milioni

Viene prevista l'erogazione di un Premio una tantum di lire 300.000 agli A.V., cui è applicata la Tabella B – Venditore Senior , nel mese in cui raggiungano per la prima volta il fatturato di Lire 300 milioni nell'arco dell'anno commerciale 93/94.

6/5 bis Premio autotarget (allegato n. 3 - Tabella)

Viene istituito un Premio autotarget nel caso che l'A.V., cui è applicata la Tabella B - Venditore Senior, si proponga un obiettivo annuo superiore a quello previsto dalla Tabella stessa e a condizione che lo stesso obiettivo, diminuito di 20 milioni, non sia inferiore ai valori di fatturato realizzati nell' anno commerciale 1992/93 dal medesimo A.V.
A quest'ultima condizione fanno eccezione quegli A.V. che nell'anno commerciale 1992/93 hanno realizzato un fatturato pari a L. 300 - 310 - 320 milioni, per i quali l'autotarget per l'anno commerciale 1993/94 non potrà essere inferiore a L. 310 milioni. (v. schema sottoriportato)

Fanno altresì eccezione quegli A.V. che hanno subito una ristrutturazione dei giri loro assegnati nel corso del precedente anno commerciale; per questi ultimi l'obiettivo sarà definito di volta in volta.

L'obiettivo in parola viene fissato a scaglioni di 10 milioni di lire.

L'A.V. che si è proposto un autotarget sottoscriverà una Tabella il cui risultato finale di fatturato potrà essere di L. 310 - 320 - 330 - 340 - 350 - .....milioni, ripartito in obiettivi di fatturato mensili e giornalieri.

Nel caso di autotarget l'A.V. avrà diritto al termine dell'anno commerciale, ad un ulteriore premio, il cui valore è riportato nel seguente schema:

OBIETTIVO AUTOTARGET	ECCEDENZA	PROVV.	PREMIO IN LIRE (progressivo)
310 MILIONI	SUI PRIMI 10 MIL.	4%	400.000
320 MILIONI	SUI RESTANTI 10	5%	900.000
330 MILIONI	SUI RESTANTI 20	5%	1.400.000
340 MILIONI	SUI RESTANTI 30	5%	1.900.000
350 MILIONI	SUI RESTANTI 40	5%	2.400.000
360 MILIONI	SUI 10 MILIONI	6%	3.000.000
370 MILIONI	SUI 10 MILIONI	7%	3.700.000
380 MILIONI	SUI 10 MILIONI	8%	4.500.000
390 MILIONI	SUI 10 MILIONI	9%	5.400.000
400 MILIONI	SUI 10 MILIONI	10%	6.400.000
oltre 400 MILIONI	SU OGNI SCAGLIONE 10 MILIONI	10%	PREMIO DI LIRE DI 1.000.000

Nel caso in cui l'A.V. realizzi un valore più alto dell'obiettivo autotarget che si era proposto percepirà il Premio previsto dallo schema di cui sopra per il valore dell'obiettivo raggiunto e per quanto supera detto obiettivo gli verrà riconosciuta un'ulteriore provvigione calcolata applicando una aliquota del 4% sulla eccedenza.

L'A.V. in autotarget, che in alcuni mesi non dovesse raggiungere l'autotarget previsto, **potrà recuperare alla fine dell'anno commerciale eventuali premi persi nel mese**, al verificarsi delle seguenti condizioni:

a) Premio produzione fatturato = al raggiungimento del seguente valore di fatturato:

TARGET STANDARD (300 milioni) + 50% DEL VALORE CHE L'A.V. SI ERA PROPOSTO COME TARGET

Solo nel caso siano stati realizzati nell'anno commerciale 1992/93 fatturati di L. 300 - 310 - 320 milioni, dai quali è derivato un autotarget minimo di L. 310 milioni, il recupero di eventuali premi di produzione persi nei mesi avverrà al raggiungimento del fatturato di L. 300 milioni (v. schema sottoriportato).

FATTURATO REALIZZATO ANNO 1992/93	VALORI MINIMI AUTOTARGET NUOVO ANNO 1993/94	RECUPERO P.P.F. AL RAGGIUNGIMENTO DEL VALORE DI :
300.000.000	310.000.000	300.000.000
310.000.000	310.000.000	300.000.000
320.000.000	310.000.000	300.000.000
330.000.000	310.000.000	305.000.000
340.000.000	320.000.000	310.000.000
350.000.000	330.000.000	315.000.000
360.000.000	340.000.000	320.000.000
370.000.000	350.000.000	325.000.000
380.000.000	360.000.000	330.000.000
390.000.000	370.000.000	335.000.000
400.000.000	380.000.000	340.000.000
410.000.000	390.000.000	345.000.000
420.000.000	400.000.000	350.000.000
430.000.000	410.000.000	355.000.000
440.000.000	420.000.000	360.000.000
450.000.000	430.000.000	365.000.000
500.000.000	480.000.000	390.000.000

b) Premio produzione clienti = qualora il venditore in autotarget, realizzi quanto segue :

1) alla fine dell'anno commerciale abbia comunque mantenuto e/o raggiunto il numero clienti previsto a fine esercizio (es. 500 clienti fissi).

2) abbia comunque realizzato un fatturato non inferiore a quello previsto dalla Tabella B - Venditore Senior, e cioè Lit.300 milioni.

Nel caso in cui l'A.V. non raggiunga l'obiettivo autotarget che si era posto ed abbia invece realizzato alla fine dell'anno commerciale un fatturato inferiore, egli percepirà il Premio corrispondente a quel fatturato applicando le relative provvigioni anche sull'eventuale frazione di scaglione.

Il recupero di Premi eventualmente persi nel corso dei mesi, potrà avvenire alle stesse condizioni previste per l'autotarget "tradizionale".

Viene infine previsto un Premio autotarget nel caso che l'A.V., cui è stata assegnata una Tabella B - Venditore Senior nel corso dell'anno commerciale, si proponga un obiettivo superiore a quello previsto dalla Tabella stessa.
In tal caso si applicano i medesimi criteri già previsti per l'autotarget "tradizionale" con la sola differenza che le aliquote delle provvigioni devono riferirsi a scaglioni di 10 milioni di lire che partono dal valore finale del fatturato previsto dalla Tabella B - Venditore Senior assegnata.

Il recupero dei premi produzione fatturato eventualmente persi nei mesi di applicazione della Tabella B - Venditore Senior sarà possibile al raggiungimento del fatturato globale dalla stessa previsto.

Il recupero dei premi produzione clienti eventualmente persi nei mesi di applicazione della Tabella B - Venditore Senior avverrà a condizione che l'A.V. :
1) alla fine dell'anno commerciale abbia comunque raggiunto il numero dei clienti prevista dalla Tabella assegnatogli.
2) abbia comunque realizzato, nel periodo di assegnazione della Tabella B - Venditore Senior, un fatturato globale non inferiore a quello "standard" previsto dalla medesima Tabella per lo stesso periodo.

6/13 - Trasferte

Viene confermata l'attuale suddivisione del territorio coperto dalle Filiali in Zona A e Zona B.

Viene riconosciuto all'A.V. un importo giornaliero a titolo di trasferta così quantificato :

- per la Zona A l'importo è di Lire 6.000
- per la Zona B l'importo è di Lire 18.000

Per la zona coincidente con il territorio comunale ove ha sede la Filiale vengono applicate le normative contributive e fiscali vigenti in materia.

Il presente accordo sarà oggetto di un immediato riesame tra le parti qualora il tasso di inflazione di un qualsiasi mese a venire, riferito al corrispondente mese dell'anno precedente, dovesse superare il valore del 10%.

Letto confermato e sottoscritto

per bofrost*distribuzione Italia S.p.A.

per FISASCAT CISL di Pordenone

per il Consiglio d'Azienda

Filiale di _____ Venditore _____ Data assunzione dipendente ..../..../199....

Assegnazione automezzo ..../..../199....

TABELLA AVVIAMENTO - Anno commerciale 1993/94

Allegato Nr. 1

Mese di	Clienti censiti ultima decade preced. PROPRI (1)	DA ESTERNI (2)	TOTALI INIZIO MESE (3)	Ø Clienti da produrre giorno (4)	Giorni lavorativi (5)	Incremento clienti nuovi (mz. venditore) (6)	VALORI TARGET n. clienti previsti fine mese (7)	incasso giorno LIRE (8)	gg. del mese (9)	target mese LIRE (10)	Fatturato realizzato (11)	Fatturato cumulativo (12)	Clienti realizzati nel mese (13)	NOTE
Marzo '93					23			.....	23					
Aprile '93					21			.....	21					
Maggio '93					21			.....	21					
Giugno '93					22			.....	22					
Luglio '93					22			.....	22					
Agosto '93					7			.....	07					
Settembre '93					22			.....	22					
Ottobre '93					22			.....	22					
Novembre '93					21			.....	21					
Dicembre '93					18			.....	18				1	
Gennaio '94					16			.....	16					
Febbraio '94					20			.....	20					

Versione 01.03.1993

Data ..../..../199....

Firma del Job trainer e/o Responsabile

Firma del venditore

Filiale di _____ Venditore _____ Data assunzione dipendente ...../...../199....

Assegnazione automezzo ...../...../199....

Tot. fissi	Giro 1	Giro 2	Giro 3	Giro 4	Giro 5	Giro 6	Giro 7	Giro 8	Giro 9	Giro 10
500										

TABELLA B ESERCIZIO 1993/94 - Venditore Senior

Mese di	Clienti fissi: incremento clienti (1)	Clienti fissi: previsti (2)	Clienti fissi: reali (3)	di cui da esterni + C.P.C. (4)	Premio clienti (5)	Incasso giorno (6)	Giorni lavorativi (7)	Target del mese (8)	Fatturato realizzato (9)	Fatturato cumulativo (10)	Annotazioni (11)
Marzo '93		500			SI NO	£ 1.250.000	23	£ 28.750.000			
Aprile '93		500			SI NO	£ 1.300.000	21	£ 27.300.000			
Maggio '93		500			SI NO	£ 1.300.000	21	£ 27.300.000			
Giugno '93		500			SI NO	£ 1.300.000	22	£ 28.600.000			
Luglio '93		500			SI NO	£ 1.250.000	22	£ 27.500.000			
Agosto '93		500			SI NO	£ 1.200.000	7	£ 8.400.000			
Settembre '93		500			SI NO	£ 1.300.000	22	~~£ 28.700.000~~ 28.600.000			
Ottobre '93		500			SI NO	£ 1.250.000	22	£ 27.500.000			
Novembre '93		500			SI NO	£ 1.250.000	21	£ 26.250.000			
Dicembre '93		500			SI NO	£ 1.350.000	18	£ 24.300.000			
Gennaio '94		500			SI NO	£ 1.300.000	16	£ 20.800.000			
Febbraio '94		500			SI NO	£ 1.235.000	20	£ 24.700.000			
						TOTALE	235	£ 300.000.000			

Versione 01.03.1993

Data ...../...../199....

Firma del Job trainer e/o Responsabile

Firma del venditore

Filiale di _____ Venditore _____ Data assunzione dipendente ...../...../199....

Assegnazione automezzo ...../...../199....

Tot. fissi	Giro 1	Giro 2	Giro 3	Giro 4	Giro 5	Giro 6	Giro 7	Giro 8	Giro 9	Giro 10
500										

Tabella Autotarget 310 milioni Esercizio 1993/94

Mese di	Clienti fissi: incremento clienti	Clienti fissi: previsti	Clienti fissi: reali	Clienti fissi: di cui da esterni + C.P.C.	Premio clienti	Incasso giorno	Giorni lavorativi	Target del mese	Fatturato realizzato	Fatturato cumulativo	Annotazioni
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Marzo '93		500			SI NO		23				
Aprile '93		500			SI NO		21				
Maggio '93		500			SI NO		21				
Giugno '93		500			SI NO		22				
Luglio '93		500			SI NO		22				
Agosto '93		500			SI NO		7				
Settembre '93		500			SI NO		22				
Ottobre '93		500			SI NO		22				
Novembre '93		500			SI NO		21				
Dicembre '93		500			SI NO		18				
Gennaio '94		500			SI NO		16				
Febbraio '94		500			SI NO		20				
						TOTALE	235				

Autotarget venditore

310 milioni

Premio di fine anno

L. 400.000

Versione 01.03.1993

Data ...../...../199.....

Firma del Job trainer e/o Responsabile

Firma del venditore