IPOTESI DI VERBALE DI ACCORDO

Addì 17 maggio 1996, in S.Vito al Tagl.to

tra

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

e

la R.S.A. della bofrost*distribuzione Italia S.p.A., assistita dalla Fisascat Cisl, rappresentata dai Sigg.ri Rinelda Segatto, Mirco Ceotto, Maria Sgarbossa, Sabrina Parutta .

Dopo ampia ed approfondita discussione, le parti sono addivenute al seguente Accordo integrativo aziendale che assorbe e sostituisce tutti gli accordi integrativi aziendali precedentemente sottoscritti.

1) RELAZIONI SINDACALI

A livello aziendale

Annualmente le parti firmatarie del presente accordo si incontreranno al fine di esaminare il quadro dell'andamento complessivo dell'azienda con particolare riferimento ai principali indicatori economici quali : il bilancio, e il livello di fatturato, nonchè le politiche commerciali, lo sviluppo e gli investimenti, gli eventuali processi di riorganizzazione e ristrutturazione, l'occupazione (in particolare : livelli di organico, contratti di formazione e lavoro, tipologie di impiego), piani di formazione/addestramento ed aggiornamento professionale (in particolare : tecniche di relazione e di rapporto con la clientela, conoscenze merceologiche e del prodotto, nozioni di tecniche di vendita, nozioni di norme fiscali/commerciali).

A livello di filiale

Su richiesta di una delle parti, l'azienda e la Rappresentanza sindacale unitamente alle Organizzazioni sindacali territoriali si incontreranno per affrontare problemi pratici relativi all'organizzazione del lavoro e alle condizioni del lavoro con particolare riguardo alla tutela della salute e dell'integrità fisica dei lavoratori nell'ambito delle rispettive competenze definite dal D.L. 626/94.

2) INQUADRAMENTO VENDITORI/CONSEGNATARI

Le parti, con riferimento alle materie di competenza del secondo livello di contrattazione, hanno esaminato le qualifiche specifiche dell'azienda dell'Autista Venditore, del Venditore Consegnatario e del Consegnatario alla luce del Verbale di intesa stipulato in data 29.5.95 dalla Commissione Paritetica Nazionale per i Viaggiatori e Piazzisti del terziario, rilevando come la "Parte Speciale" di cui al citato Verbale, integrativa del CCNL Terziario, Distribuzione e Servizi, riporta una normativa coerente con le specificità della prestazione e del trattamento dei lavoratori con le qualifiche bofrost* più sopra indicate.
Ciò premesso le parti hanno concordato che ai Venditori/Consegnatari a domicilio della bofrost* con qualifica di Autista Venditore, Venditore Consegnatario o Consegnatario, venga applicata la nuova qualifica di Operatore di Vendita e la relativa disciplina normativa ed economica prevista per tale figura professionale dalla "Parte Speciale" integrativa del CCNL Terziario, Distribuzione e Servizi, di cui al Verbale di intesa 29.5.95 della Commissione Paritetica Nazionale per i Viaggiatori e Piazzisti del terziario.
A tale normativa, così come risulta dal testo contrattuale allegato ottenuto per collazione, le parti, considerate le particolari caratteristiche che contraddistinguono l'attività dell'Operatore di Vendita bofrost* e nell'intento di salvaguardare diritti acquisiti, hanno convenuto di apportare le seguenti modifiche ed integrazioni :

2a) Classificazione del personale

OPERATORE DI VENDITA (ex Autista Venditore - ex Venditore Consegnatario)
Compiti :
Effettuare giri programmati e giornalieri all'esterno della Filiale di assegnazione con l'uso di apposito automezzo in dotazione, per collocare in tentata vendita a domicilio, gelati e prodotti alimentari surgelati con il marchio bofrost*.
Consegnare i prodotti venduti, previa emissione della documentazione fiscale di legge a mezzo di registratore elettronico portatile ed incassare il relativo corrispettivo da versare in banca a fine giornata, nel rispetto delle procedure aziendali, rispondendo di eventuali differenze nei versamenti, che saranno trattenute dalla retribuzione del mese di competenza qualora non regolarizzate entro la fine dello stesso mese.
Acquisire nuova clientela da fidelizzare successivamente al marchio bofrost*.
Gestire il carico e lo scarico dei prodotti trasportati dall'automezzo in dotazione nel rispetto dei criteri aziendali al fine di garantire la rispondenza della documentazione fiscale di accompagnamento con la composizione del carico dell'automezzo stesso, rispondendo delle differenze contabili che dovessero emergere da un inventario delle merci caricate.
Compilare, aggiornare e sottoscrivere la modulistica e la documentazione di lavoro secondo la prassi esistente.
Utilizzare e gestire con cura l'automezzo ed ogni altro dispositivo in dotazione, controllandone costantemente l'efficienza, con tempestiva segnalazione degli inconvenienti rilevati.

Categoria di inquadramento : 1^ categoria.
L'assunzione (in CFL o meno) dell'Operatore di Vendita (ex Autista Venditore- ex Venditore Consegnatario) è previsto avvenga in 2^ categoria.
Nel caso di assunzione con contratto a tempo indeterminato, dopo 12 mesi di effettivo lavoro dell'Operatore di Vendita interessato, verrà passato alla categoria superiore.
Nel caso di assunzione con Contratto di Formazione e Lavoro, dopo 12 mesi di effettivo lavoro dell'Operatore di Vendita interessato, previa una verifica positiva dei risultati commerciali da lui raggiunti, verrà riconosciuta la differenza retributiva rispetto alla categoria superiore, che verrà erogata a titolo di superminimo assorbibile fino all'atto del passaggio alla categoria superiore.
Data la natura meramente incentivante di tale superminimo non viene in alcun modo intaccata nè la durata del CFL, nè la sua natura di contratto a termine.

OPERATORE DI VENDITA (ex Consegnatario)
Compiti :
Concretizzare la collocazione dei prodotti alimentari surgelati, provvedendo alla loro consegna a domicilio della clientela con apposito automezzo, sulla base e nel rispetto degli orari di appuntamento con questa concordati e/o di piani di consegna, con rilascio dell'apposita documentazione fiscale al cliente ed incasso del relativo corrispettivo da versare in banca a fine giornata, nel rispetto delle procedure aziendali, rispondendo di eventuali differenze nei versamenti, che saranno trattenute dalla retribuzione del mese di competenza qualora non regolarizzate entro la fine dello stesso mese.
Gestire il carico e lo scarico dei prodotti trasportati dall'automezzo in dotazione nel rispetto dei criteri aziendali vigenti.
Compilare, aggiornare e sottoscrivere la modulistica e la documentazione di lavoro secondo la prassi esistente.
Utilizzare e gestire con cura l'automezzo ed ogni altro dispositivo in dotazione, controllandone costantemente l'efficienza, con tempestiva segnalazione degli inconvenienti rilevati.
Categoria di inquadramento (in CFL o meno) : 2^ categoria.

NORMA TRANSITORIA
Al personale di vendita bofrost* già inquadrato nei livelli previsti dall'art. 3 - Classificazione - Parte Seconda CCNL Terziario, Distribuzione e Servizi viene assegnata una categoria della nuova classificazione adottata, con la garanzia della retribuzione in essere attraverso l'erogazione di un superminimo personale, sulla base del seguente criterio di conversione:

- Autista Venditore/Venditore Consegnatario di 4° liv.o liv sup.	Operatore di Vendita di 1^ cat.
- Autista Venditore/Venditore Consegnatario di 5°liv.	Operatore di Vendita di 2^ cat.
- Consegnatario di 5° o 6° liv.	Operatore di Vendita di 2^ cat.

Per gli Autisti Venditori, Venditori Consegnatari, Consegnatari di 5° livello che passano alla 2^ categoria viene prevista la corresponsione di un superminimo personale di importo pari a Lire 43.466 assorbibile su futuri aumenti contrattuali o sulla retribuzione derivante dal passaggio alla 1^ categoria.

Gli Autisti Venditori/Venditori Consegnatari di 5° liv. che vengono assegnati alla 2^ cat. della nuova classificazione adottata, al termine dei 12 mesi dalla loro assunzione, passeranno alla 1^ cat se assunti con contratto a tempo indeterminato, ovvero avranno diritto al già citato superminimo assorbibile di entità pari alla differenza retributiva rispetto alla categoria superiore, se assunti con Contratto di Formazione e Lavoro nel rispetto della verifica positiva dei risultati commerciali da lui raggiunti.

2b) Prestazione lavorativa

L'attività lavorativa dell'Operatore di Vendita bofrost* (Venditore o Consegnatario) si sviluppa in base al portafoglio clienti, ai programmi di acquisizione di nuova clientela e/o ai piani di consegna assegnati e prevede una media di 55 visite giornaliere, finalizzate ad una vendita o ad un'acquisizione di nuovo cliente o ad una consegna.

L'Operatore di Vendita, preso in carico tale programma di lavoro con apposita registrazione sulla documentazione aziendale, gestisce autonomamente l'effettuazione di tali visite nel corso della giornata contemperandole agli orari di servizio richiesti/concordati con la clientela.

Le operazioni di carico dell'automezzo, come pure la necessità di dotarsi della prevista documentazione fiscale di accompagnamento, previste nel regolamento aziendale, vengono fissate tenuto conto della organizzazione della Filiale e comunque con le modalità già da tempo stabilite ed operanti nella stessa.

La prestazione lavorativa si svolgerà su cinque giorni alla settimana, generalmente dal lunedì al venerdì.

Per particolari esigenze operative della Filiale o del singolo venditore potrà essere convenuta una prestazione lavorativa in sesta giornata : in tal caso detta prestazione lavorativa sarà compensata con il pagamento come riposo sostitutivo non goduto con la retribuzione del mese corrente o, in alternativa con un riposo sostitutivo da effettuarsi a breve scadenza in una data da convenirsi con lo stesso venditore.
Le modalità di recupero più sopra indicate si applicano anche nel caso di prestazioni lavorative effettuate in sesta giornata per compensare la mancata prestazione per festività infrasettimanali al fine di garantire un regolare servizio alla clientela.

2c) Scatti di anzianità

Ferma restando la disciplina contrattuale di cui alla "Parte Speciale" prevista per gli scatti di anzianità si conviene che per il personale di vendita bofrost* che ha cambiato/cambia la propria qualifica in quella di Impiegato Operatore di Vendita (quindi con esclusione degli assunti direttamente con tale qualifica) l'importo degli scatti di anzianità che verranno a maturarsi resta fissato in Lire 40.000 per la 1^ categoria e in Lire 39.300 per la 2^ categoria.

2d)Permessi retribuiti

Si conviene di integrare quanto previsto in tema di permessi retribuiti dall'apposito articolo della "Parte Speciale", di cui al Verbale di intesa 29.5.95 della Commissione Paritetica Nazionale per i Viaggiatori e Piazzisti del terziario, la seguente Dichiarazione a verbale :

DICHIARAZIONE A VERBALE

Le parti si danno atto che rientrano nei casi di cui all'ultimo comma del presente articolo : il servizio militare e il richiamo alle armi, la gravidanza e il puerperio, l'assenza facoltativa *post partum*, i permessi e le aspettative non retribuiti anche se indennizzati da Istituti assistenziali o previdenziali, la sospensione con ricorso alla Cassa integrazione guadagni straordinaria, nonchè la malattia e l'infortunio, limitatamente ai periodi durante i quali non è posta a carico dal datore di lavoro alcuna integrazione retributiva.

2e) Quota giornaliera della retribuzione

In deroga a quanto previsto dall'art. 110 Parte Seconda CCNL Terziario, Distribuzione e Servizi, la quota giornaliera di retribuzione, sia normale che di fatto, nel caso del pagamento di giornate di ferie, permessi retribuiti e riposi sostitutivi non goduti si ottiene dividendo l'importo mensile per il divisore convenzionale 21.
Quanto sopra si applica al personale di vendita bofrost* che ha cambiato/cambia la propria qualifica in Impiegato Operatore di Vendita (quindi con esclusione degli assunti direttamente con tale qualifica).

2f) Malattia/infortunio

Si conviene di integrare quanto previsto in tema di trattamento economico di malattia e infortunio dalla "Parte Speciale"di cui al Verbale di intesa 29.5.95 della Commissione Paritetica Nazionale per i Viaggiatori e Piazzisti del terziario, con quanto segue :

a) Al fine della percezione delle indennità economiche relative al periodo di malattia l'Operatore di Vendita è tenuto - ai sensi dell'art. 2 della legge 29 febbraio 1980, n. 33 - a recapitare o a trasmettere all'azienda a mezzo raccomandata con avviso di ricevimento entro due giorni dal rilascio da parte del medico curante l'attestazione sull'inizio e la durata presunta della malattia nonchè i successivi certificati in caso di ricaduta o continuazione della malattia.
Con riferimento a quanto previsto dall'art. 86 CCNL Terziario, Distribuzione e Servizi e considerato che la legge pone a totale carico dell'Azienda il trattamento economico di malattia, si conviene che l'azienda potrà adottare, previa contestazione ex art. 7 Legge n.300/70, le sanzioni previste dal 15° comma dell'art. 5 della legge 11/11/1983 n. 638 sulla base di referti delle visite di controllo effettuate ai sensi dell'art. 5 della legge 300/70..

b) L'azienda è tenuta ad assicurare presso l'INAIL contro gli infortuni sul lavoro e le malattie professionali il personale dipendente soggetto all'obbligo assicurativo secondo le vigenti norme legislative e regolamentari.
L'Operatore di Vendita deve dare immediata notizia di qualsiasi infortunio, anche di lieve entità, al proprio datore di lavoro; quando il lavoratore abbia trascurato di ottemperare all'obbligo predetto e il datore di lavoro, non essendo venuto altrimenti a conoscenza dell'infortunio, non abbia potuto inoltrare la prescritta denuncia all'INAIL, il datore di lavoro resta esonerato da ogni e qualsiasi responsabilità derivante dal ritardo stesso.

c) L'indennità a carico del datore di lavoro non è dovuta se l'INAIL non corrisponde per qualsiasi motivo l'indennità prevista dalla Legge.

2g) Inventari

Gli inventari dell'automezzo affidato all' Operatore di Vendita, potranno essere effettuati dal datore di lavoro o da chi per esso, in qualsiasi momento alla presenza dell'Operatore stesso.
L'Operatore di Vendita, in caso di sua assenza, potrà comunicare il nominativo di persona delegata a presenziare all'inventario.
Nel caso la persona delegata non si presenti nei termini di tempo prefissati o mancando la comunicazione di cui sopra, l'inventario verrà effettuato dal Responsabile presente di fronte a due testimoni dipendenti della Filiale.
In ogni caso dovranno essere effettuati almeno due inventari per ogni esercizio annuale, in occasione del cambio catalogo.
Copia di ogni inventario, controfirmata dalle due parti, verrà rilasciata all'Operatore di Vendita che nel contempo firmerà l'autorizzazione all'azienda di regolarizzare le differenze emergenti operando sulla sua retribuzione.
In caso di dissenso, ogni eventuale differenza emergente dalle risultanze contabili dovrà, entro il mese successivo alla effettuazione dell'inventario, essere contestata all'interessato, il quale entro otto giorni dovrà comunicare per iscritto al datore di lavoro le eventuali eccezioni.
Il datore di lavoro deciderà tenuto conto delle eccezioni formulate dall'Operatore di Vendita.
Le differenze non giustificate emergenti dopo tale controllo saranno comunicate per iscritto all'interessato, che avrà l'obbligo di rifonderle al datore di lavoro che potrà adottare, su richiesta, modalità di rifusione più favorevoli all'interessato.
La mancata verifica inventariale nei termini sopra specificati esonera l'Operatore di Vendita dalla responsabilità per eventuali differenze riscontrate tardivamente, salvo i casi perseguibili per legge.

2h) Versamento incasso giornaliero

L'Operatore di Vendita procede quotidianamente al versamento in Banca, di quanto incassato per le vendite effettuate, secondo quanto stabilito dal regolamento aziendale.
Nel caso di un'eventuale differenza tra quanto incassato e quanto versato l'Operatore di vendita regolarizzerà la situazione entro il giorno successivo.
Qualora alla fine del mese l'Operatore di Vendita non avesse ancora regolarizzato la sua posizione, l'Azienda fatta salva l'adozione - ai sensi dell'art. 7 legge 300/70 - di eventuali sanzioni disciplinari, procederà a recuperare le differenze ancora pendenti dalla retribuzione dello stesso mese a lui spettante.

3) SISTEMA RETRIBUTIVO INCENTIVANTE

Premessa

In considerazione del fatto che tra gli obiettivi si impongono il contenimento del costo del lavoro accanto a quello di semplificare la retribuzione e di uniformarla ai criteri già adottati dalle altre realtà bofrost* operative in Europa è stato elaborato un sistema in base al quale la retribuzione spettante al venditore viene costruita attraverso una provvigione applicata al fatturato prodotto e al premio spettante per ogni cliente nuovo acquisito. Si tratta quindi di un sistema incentivante più equilibrato e graduale che può diventare premiante anche per il venditore neo assunto o appena avviato qualora questi riesca a dosare opportunamente la sua produttività giornaliera tra fatturato ed acquisizioni nuovi clienti.
Il nuovo sistema retributivo incentivante determina una retribuzione che, a differenza degli altri sistemi adottati in precedenza dall'azienda, viene posta a confronto con quella contrattuale individualmente spettante, e che comunque viene garantita, qualora la retribuzione scaturente dal nuovo sistema incentivante risultasse inferiore.

3a).- Sistema retributivo incentivante riservato al Venditore Junior

E' VENDITORE JUNIOR quello neo assunto, ovvero quello già avviato, che ha un obiettivo di fatturato, da realizzare nell'intero Anno Commerciale 96/97, inferiore ai 350 milioni di lire.

Con l'applicazione del sistema incentivante riservato al venditore Junior, si viene a determinare una retribuzione di importo variabile attraverso l'erogazione delle voci : "Provvigione 6%", "Provvigione su promozioni", "Premio cliente nuovo" e l'eventuale trattenuta della voce "Detrazione cliente perso".

Le **VOCI DA EROGARE** hanno le seguenti caratteristiche :

PROVVIGIONE 6%	Provvigione calcolata applicando un'aliquota del 6% su tutto il fatturato realizzato nel mese dal singolo venditore
PROVVIGIONE SU PROMOZIONI	Provvigione aggiuntiva definita dalla funzione Marketing aziendale per quanto attiene il suo valore, la gamma di articoli sui quali viene applicata e il periodo di tempo per il quale ha effetto.

Viene prevista una provvigione aggiuntiva applicando l'aliquota del 6 % su tutto il fatturato prodotto nel mese dal singolo venditore con la vendita di articoli di cui all'allegato 1a) e a partire dalle date indicate a fianco di ciascun articolo.
Per il periodo 16.09.96/28.02.97, viene prevista una provvigione, in alternativa a quella di cui sopra, applicando un'aliquota del 6% su tutto il fatturato realizzato nel mese dal singolo venditore con la vendita di articoli della categoria verdure, di cui all'allegato 1b).
Nel corso dell'anno inoltre potranno essere promossi, per periodi di tempo definiti, ulteriori articoli di altre categorie merceologiche denominati "Articoli del mese".
Anche in questo caso viene prevista una provvigione aggiuntiva del 6% su tutto il fatturato prodotto nel mese dal singolo venditore.

PREMIO CLIENTE NUOVO (acquisito dal Venditore) L.30.000 per ogni cliente nuovo acquisito dal venditore nel corso del mese, secondo le condizioni previste dalla relativa definizione.

PREMIO CLIENTE NUOVO (prodotto da TLMK) L.15.000 per ogni cliente nuovo prodotto da TLMK e successivamente fidelizzato dal Venditore, attraverso un'ulteriore ed unica spesa di L. 50.000 che dovrà avvenire in uno dei passaggi successivi (2ª o 3ª visita).

La **VOCE DA TRATTENERE** ha le seguenti caratteristiche :

DETRAZIONE CLIENTE PERSO L.15.000 per ogni cliente che viene considerato perso in quanto nel corso del mese si sono maturate le condizioni previste dalla relativa definizione, indipendentemente dalla provenienza del cliente medesimo (Acq., Tlmk, C.P.C. o altro)

Pertanto, la retribuzione mensile del Venditore Junior, corrisponderà al saldo tra gli importi relativi alle voci da erogare e quella da trattenere, con l'aggiunta, se necessario, di un importo erogato a titolo di integrazione che consenta di raggiungere la retribuzione ordinaria individualmente spettante (comunque garantita dall'Azienda).

DEFINIZIONI

E' definito **CLIENTE NUOVO**, il cliente che risponde ai seguenti requisiti :
a) In fase di acquisizione acquista per almeno £.50 000 in un passaggio (transitoriamente fino al 28.02 1997 in massimo 2 passaggi consecutivi corrispondenti alla 1ª e 2ª spesa) ovvero £.50.000 in un solo passaggio in un momento successivo.
b) Ha una dimora fissa (non é quindi di passaggio - es. : turista)
c) E' identificato dal Venditore con il nr. telefonico, dati anagrafici e domicilio
d) E' interessato ad un acquisto regolare e continuativo
e) E' normalmente reperibile durante gli orari normali dell'organizzazione bofrost*
f) Quando fosse già stato registrato come cliente bofrost*, devono essere trascorsi almeno 12 mesi dalla data della sua definizione quale "CLIENTE PERSO"
N.B. Per il cliente nuovo prodotto da TLMK i due passaggi consecutivi di cui al punto a) devono avvenire immediatamente dopo la prima consegna effettuata a seguito di una spesa procurata da TLMK.

E' definito **CLIENTE PERSO**, quel cliente che realizza un fatturato inferiore a £.50.000 negli ultimi 6 passaggi e comunque realizza una Media Incasso Cliente Visitato, negli ultimi 6 mesi, inferiore a £.10.000.

$$\text{Media Incasso Cliente Visitato} = \frac{\text{fatturato realizzato nel periodo}}{\text{numero passaggi effettuati nel periodo medesimo}}$$

NORMA TRANSITORIA AL PUNTO 3a)
Qualora un Venditore Junior realizzi o superi in un determinato mese l'intero fatturato (senza abbassamenti) previsto dal target fatturato dello stesso mese dalla Tabella B di riferimento (allegato 2), oltre alla retribuzione calcolata con i criteri indicati al presente punto 3a), avrà diritto al Premio "target fatturato" nella misura di L. 25.000 per ogni giorno lavorato in quel mese.
La presente norma transitoria viene applicata fino al 28.02.1997 ai Venditori Junior in forza alla data di stipula del presente accordo e pertanto con esclusione di quelli assunti successivamente a tale data, salvo quanto diversamente definito tra le parti entro il mese di settembre 1996 in riferimento alle azioni di marketing che l'azienda ha in programma di realizzare a livello nazionale per il corrente anno commerciale-.

3b) Sistema incentivante del Venditore Senior (TAB. B)
Si considera Venditore Senior quello che, in forza alla data del 01.03.1996, ha sottoscritto un obiettivo di fatturato, da realizzare nell'intero Anno Commerciale 96/97, pari o superiore a L. 350 milioni, ripartiti sui n. 233 giorni lavorabili totali dell'anno (vedere tabella B di riferimento - all. 2).
Con il sistema incentivante riservato al venditore Senior, si viene a determinare una retribuzione di importo variabile attraverso l'erogazione delle voci : "Premio target fatturato", "Provvigione su fatturato" e "Premio cliente nuovo" e l'eventuale trattenuta della voce "Detrazione cliente perso".

Le **VOCI DA EROGARE** hanno le seguenti caratteristiche :

PREMIO TARGET FATTURATO : L. 30.000 al giorno, a condizione :
a) raggiungimento del target fatturato mensile, previsto dalla Tabella B, ripartita dallo stesso Venditore (Tabella personalizzata)
b) effettiva presenza nella giornata
Le condizioni di erogazione degli eventuali arretrati relativi ai mesi di marzo e aprile 1996 sono indicata nell'allegato 3)

PROVVIGIONE SU FATTURATO : 10 % sul fatturato realizzato nel mese dal Venditore medesimo al di sopra di L. 33.000.000

Nel caso di utilizzo di gg. di ferie o di permesso retribuito, si procederà ad una riparametrazione del valore di L. 33.000.000, con la seguente formula :

L. 33.000.000 : 21 gg. X n° gg. lavorati nel mese al netto dei gg. di ferie e/o di permesso retribuito utilizzati

PREMIO CLIENTE NUOVO (acquisito dal Venditore, e prodotto da Organizzazione esterna) : Vale quanto indicato per il Venditore Junior.

La **VOCE DA TRATTENERE** ha le seguenti caratteristiche

DETRAZIONE CLIENTE PERSO : Vale quanto indicato per il Venditore Junior. Eventuali saldi negativi, tra Premio e Detrazione, verranno riportati al mese successivo, per essere compensati, con l'importo del "Premio cliente nuovo" di quel mese; qualora tale importo non fosse sufficiente alla compensazione la differenza verrà rinviata al mese successivo e così a seguire.

La retribuzione mensile, da corrispondere al Venditore Senior, sarà quindi costituita dalla retribuzione ordinaria individualmente spettante, alla quale andrà ad aggiungersi la retribuzione derivante dall'applicazione del sistema incentivante più sopra descritto.

PRIMA CONDIZIONE PARTICOLARE AL PUNTO 3b)

Qualora un Venditore Senior non raggiunga, nel mese, il target fatturato previsto dalla tabella assegnata, verrà retribuito, per quel mese, con i criteri previsti per il Venditore Junior, con esclusione di quanto definito dalla Norma transitoria al punto 3a).
Quanto sopra sarà oggetto di revisione tra le parti entro il mese di settembre 1996 in riferimento alle azioni di Marketing a livello nazionale che l'Azienda ha in programma di realizzare per il corrente Anno Commerciale.

SECONDA CONDIZIONE PARTICOLARE AL PU NTO 3b)
Qualora il Venditore Senior raggiunga nel mese il target fatturato previsto dalla tabella assegnata, a seguito anche di vendite di articoli in promozione aggiuntiva di cui agli allegati 1a) e 1b), si procederà al confronto del valore del "Premio target fatturato" spettante con quanto derivante dall'applicazione dell'aliquota provvigionale sui citati articoli dallo stesso venduti.
Nel caso di superamento del valore del "Premio target fatturato", con la paga del mese di competenza verrà liquidata la differenza con la voce retributiva Provvigione su promozione".

NORMA DEROGATORIA AL PUNTO 3b)
Per il Venditore Senior che al 29.02.1996 ha censito un numero di clienti fissi pari o superiore a 550 e ha in programma di realizzare nell'anno commerciale 1996/97 un fatturato pari o superiore a lire 350 milioni (valore tabella B standard) viene prevista, ad integrazione di quanto spettante a titolo di "Premio target fatturato" e "Provvigione su fatturato" l'erogazione del "Premio mantenimento clienti", pari a L. 10.000 al giorno a condizione :
a) mantenimento del numero clienti fissi almeno a quota 550 (censimento mensile)
b) raggiungimento del target fatturato mensile previsto dalla tabella B ripartita dallo stesso venditore (tabella personalizzata)
c) effettiva presenza nella giornata.
Al termine del mese di agosto 1996 e del mese di febbraio 1997, quanto complessivamente erogato a titolo di "Premio mantenimento clienti" verrà portato a confronto con quanto sarebbe spettato al venditore, nel semestre precedente, calcolando il saldo tra il totale del "Premio clienti nuovi" maturato nei singoli mesi ed il totale delle eventuali trattenute che si sarebbero dovute operare per "Detrazioni clienti persi".
Qualora tale saldo risultasse superiore a quanto complessivamente erogato nel semestre considerato a titolo di "Premio mantenimento clienti", verrà corrisposta la differenza.
Le parti si reincontreranno entro il mese di gennaio 1997 per una verifica della situazione.

Le condizione di erogazione di eventuali arretrati relativi ai mesi di marzo e aprile 1996 sono indicati nell'allegato 3).

3c) Rimborso spese a piè di lista
In applicazione di quanto previsto dall'art. "Diaria" della Parte Speciale, integrativa del CCNL Terziario, Distribuzione e Servizi, viene adottato un sistema di rimborso a piè di lista delle spese di vitto sostenute e documentate dal Venditore, nell'espletamento della propria attività fuori dal Comune sede di Filiale o Unità Locale.
Pertanto, dalla data di definitiva adozione di tale sistema di rimborso a livello di Filiale, il Venditore, previa presentazione di regolare documentazione fiscale rilasciata per le spese di vitto sostenute, o per l'acquisto di generi alimentari di pronto consumo, riceverà il rimborso di dette spese con la retribuzione del mese di competenza, entro il limite massimo giornaliero di L. 20.000 (per i Venditori operanti nelle zone B) e di L. 7.500 (per i Venditori operanti nelle zone A), semprechè dette spese siano state effettuate nei luoghi e nel tempo interessati all'esecuzione del giro di vendita.
Per la ripartizione del territorio di competenza della Filiale in zone A e B, si fa riferimento ai criteri in atto.

Entro i massimali di cui sopra, potranno anche essere rimborsate eventuali spese di telefono effettuate per esigenze di servizio, sempreché documentate.

ALLEGATO 1a-ARTICOLI CON PROVVIGIONE AGGIUNTIVA 6%
(CATALOGO PRIMAVERA-ESTATE 1996)

VASCHETTE GELATO

COD.	ARTICOLO	CONFEZIONE	DECORRENZA
001	NOCE	LT. 1,5	01.04.1996
003	VANIGLIA FRUTTI DI BOSCO	LT. 1,5	01.04.1996
004	RUMTOPF	LT. 1	01.04.1996
006	AMARETTO	LT. 1,5	01.04.1996
007	FORESTA NERA	LT. 1	01.04.1996
009	VARIEGATO AL CACAO	LT. 1,5	01.04.1996
011	LIMONE	LT. 1,5	01.04.1996
012	GIANDUIA	LT. 1,5	01.04.1996
016	PANNA FRAGOLA	LT. 1,5	01.04.1996
017	NOCCIOLA	LT. 1,5	01.04.1996
030	STRACCIATELLA	LT. 1,5	01.04.1996
031	CAPPUCCINO	LT. 1,5	01.04.1996
033	MALAGA	LT. 1,5	01.04.1996
035	YOGURT FRUTTI DI BOSCO	LT. 1,5	01.04.1996
043	TIRAMISU'	LT. 1,5	01.04.1996
096	FIORDILATTE	LT. 3	01.04.1996
097	VANIGLIA CACAO	LT. 3	01.04.1996
098	NOCCIOLA PANNA	LT. 3	01.04.1996
101	PANNA MALAGA	LT. 3	01.04.1996
102	AMARENA STRACCIATELLA	LT. 3	01.04.1996
103	SORBETTO LIMONE FRAGOLA	LT. 3	01.04.1996
104	PANNA CAFFE'	LT. 3	01.04.1996
105	STRACCIATELLA	LT. 2,5	01.04.1996
106	FIOR DI LATTE	LT. 2,5	01.04.1996
107	CACAO	LT. 2,5	01.04.1996
108	FRAGOLA	LT. 2,5	01.04.1996
109	NOCCIOLA	LT. 2,5	01.04.1996
110	LIMONE	LT. 2,5	01.04.1996

CONI

COD.	ARTICOLO	CONFEZIONE	DECORRENZA
082	CONO YOFROST 10 PZ.	GR. 750	01.06.1996
087	CONO PANNA 10 PZ.	GR. 750	01.06.1996
094	CONO AMARENA 10 PZ.	GR. 750	01.06.1996
099	CONO PANNA CACAO 10 PZ.	GR. 750	01.06.1996
075	BIG COFFEE 8 PZ.	GR. 760	01.06.1996
072	BIG STRABAIONE 8 PZ.	GR. 760	01.06.1996
053	MINI CONO 20 PZ.	GR. 280	01.06.1996

4) Decorrenza ed applicazione :

Il presente Accordo Integrativo Aziendale entra in vigore il 01.03.1996 ferme restando le diverse decorrenze previste dai singoli punti, salvo disdetta di una delle parti.
La citata disdetta avrà efficacia a decorrere dal terzo mese dalla data di ricevimento della relativa comunicazione scritta.
Il presente accordo trova applicazione anche per le società controllate dalla bofrost*Italia S.p.A., operanti in Italia.

Letto, confermato, sottoscritto

ARTICOLI DEL MESE

COD.	ARTICOLO	CONFEZIONE	DECORRENZA
111	CIOTOLONE GELATO	GR. 800	13.05.1996
974	FILETTI DI MERLUZZO	GR. 250	01.06.1996
107	STECCO MEDITERRANEO	PESO DA DEFINIRE	01.07.1996

ALLEGATO 1b-ARTICOLI CON PROVVIGIONE AGGIUNTIVA 6%
(CATALOGO AUTUNNO-INVERNO 1996/97)

VERDURE

COD.	ARTICOLO	DECORRENZA
701	MINESTRONE 2 KG.	15.09.1996
706	PISELLI FINI	15.09.1996
714	MISTO FUNGHI AL NATURALE	15.09.1996
740	SPINACI	15.09.1996
707	PISELLI FINISSIMI	15.09.1996
711	CARCIOFI INTERI	15.09.1996
754	ZUPPA CON CEREALI	15.09.1996
710	MINESTRONE CON LEGUMI	15.09.1996
786	FUNGHI CHAMPIGNONS	15.09.1996
744	MELANZANE GRIGLIATE	15.09.1996
719	FAGIOLINI FINISSIMI	15.09.1996
790	ASPARAGI VERDI	15.09.1996
704	FAGIOLI BORLOTTI	15.09.1996
746	PEPERONI GRIGLIATI	15.09.1996
788	PACCO MISTO VERDURA	15.09.1996
713	MISTO ITALIANO	15.09.1996
722	ZUCCHINE GRIGLIATE	15.09.1996
766	ZUCCHINE PASTELLATE	15.09.1996
716	BROCCOLI CALABRESI	15.09.1996
794	MISTO MEDITERRANEO AL NAT.	15.09.1996
787	BIETE ERBETTE	15.09.1996
770	PREP. SOFFRITTO	15.09.1996
791	MINESTRONE 1 KG.	15.09.1996
745	FANTASIA VERDURE	15.09.1996
728	PREZZEMOLO	15.09.1996
730	PISELLI FINI 750 GR.	15.09.1996
705	INSALATA RUSSA	15.09.1996
780	CARCIOFI 500 GR.	15.09.1996
725	BASILICO	15.09.1996
771	SPINACI 450 GR.	15.09.1996
743	MISTO VERDURE PAST.	15.09.1996
726	MAIS DOLCE	15.09.1996
702	BIETA ERBETTA 500 GR.	15.09.1996
729	PIANTE AROMATICHE	15.09.1996

TABELLA FATT. 1996/97 350 MILIONI

MESE DI:	INCASSO GG previsto	gg lav.	INCASSO MESE previsto
Marzo	1.480.000	21	31.080.000
Aprile	1.530.000	20	30.600.000
Maggio	1.590.000	22	34.980.000
Giugno	1.530.000	20	30.600.000
Luglio	1.460.000	23	33.580.000
Agosto	1.440.000	7	10.080.000
Settembre	1.560.000	21	32.760.000
Ottobre	1.480.000	23	34.040.000
Novembre	1.420.500	20	28.410.000
Dicembre	1.690.000	17	28.730.000
Gennaio	1.460.000	19	27.740.000
Febbraio	1.370.000	20	27.400.000
Tot. 96/97	L. 1.502.146	233	L. 350.000.000

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

Firma del Job trainer e/o Responsabile

U39 434 45085

ALLEGATO 03

Arretrati mesi marzo e aprile 1996

- Premio target fatturato

Con la retribuzione del mese di giugno 1996 (pagamento 10 luglio 1996) e ferme restando le condizioni di cui al punto 2) - Premio target fatturato -, verranno corrisposti, agli aventi diritto, gli arretrati relativi ai mesi di marzo e aprile 1996 della differenza di L. 5.000 al giorno, qualora lo stesso importo non sia già stato erogato a titolo di rimborso forfetario spese telefoniche.

- Premio mantenimento clienti

Con la retribuzione del mese di giugno 1996, (pagamento 10 luglio 1996) e ferme restando le condizioni di cui allo Norma transitoria al punto 3b), verranno corrisposti, agli aventi diritto, gli arretrati del "Premio mantenimento clienti", relativi ai mesi di marzo e aprile 1996.
Gli arretrati non spettano o spettano in parte fino a concorrenza qualora nel corso degli stessi mesi il Venditore abbia percepito somme a titolo di "Premio clienti nuovi".

Esempio 1 : marzo 1996 premio clienti nuovi = L. 240.000
aprile 1996 premio clienti nuovi = L.120.000
L. 360.000

premio mantenimento clienti = L. 210.000
premio mantenimento clienti = L. 200.000
L. 410.000

arretrati = L. 410.000 - L. 360.000 = L. 50.000

Esempio 2 : marzo 1996 premio clienti nuovi = L.300.000
aprile 1996 premio clienti nuovi = L.120.000
L. 420.000

premio mantenimento clienti = L. 210.000
premio mantenimento clienti = L.200.000
L.410.000

nessun arretrato

Resta inteso che, indipendentemente dal pagamento di arretrati, il numero di clienti nuovi e di clienti persi nel mese di marzo e di aprile, verranno considerati ai fini del conguaglio di cui sopra da effettuarsi alla fine di ogni singolo semestre dell'anno 1996/97.

bofrost* leader in Europa

CON PIU' DI 9.000 UOMINI AL TUO SERVIZIO E PIU' DI 1.500 IN ITALIA



FRIULI VENEZIA GIULIA

1 PORDENONE - Fiume V.	0434 - 957875
2 UDINE - Pozzuolo	0432 - 665095
3 GORIZIA - Monfalcone	0481 - 484138

VENETO

4 TREVISO - Casale	0422 - 785373
5 TREVISO - Susegana	0438 - 758796
6 VICENZA - Camisano	0444 - 410202
7 VICENZA - Creazzo	0444 - 370907
8 VENEZIA - Spinea	041 - 5412105
9 BELLUNO - Ponte nelle A.	0437 - 981116
10 PADOVA - Este	0429 - 602584
11 VERONA - S. Martino	045 - 994156

TRENTINO ALTO ADIGE

12 BOLZANO - Bronzolo	0471 - 967530
13 TRENTO - Lavis	0461 - 241088

LOMBARDIA

14 BRESCIA - Montirone	030 - 2677156
15 BRESCIA - Provaglio	030 - 9883041
16 MANTOVA - Curtatone	0376 - 49710
17 BERGAMO - Verdellino	035 - 4821404
18 MILANO - Limbiate	02 - 99055829
19 MILANO - Arluno	02 - 90377207
20 MILANO - Tavazzano	0371 - 760782
21 MILANO - Pessano con B.	02 - 9504581
22 MILANO - Milano	02 - 58014114
23 VARESE - Venegone Inf.	0331 - 827301
24 COMO - Erba	031 - 611033
25 SONDRIO - Morbegno	0342 - 614481

PIEMONTE E VALLE D'AOSTA

26 NOVARA - Romagnano S.	0163 - 841670
27 ALESSANDRIA - Casale M.	0142 - 456024
28 TORINO - Leinì	011 - 9973401
29 TORINO - Nichelino	011 - 621475
30 TORINO - Romano C.	0125 - 714391
31 CUNEO - Roreto di C.	0172 - 495912

LIGURIA

32 SAVONA - Vado Ligure	019 - 886586
33 LA SPEZIA - Arcola	0187 - 987108
34 GENOVA - Savignone	010 - 9640450
35 IMPERIA - Imperia	0183 - 26260

EMILIA ROMAGNA

36 BOLOGNA - S. Lazzaro di S.	051 - 454919
37 FORLI' - Forlì	0543 - 796739
38 FERRARA - Cassana	0532 - 732405
39 REGGIO E. - Loc. Villa Cella	0522 - 942753
40 PIACENZA - Podenzano	0523 - 556642
41 PARMA - Collecchio	0521 - 805439

TOSCANA

42 PRATO - Montemurlo	0574 - 650794
43 FIRENZE - Barberino	055 - 8078554
44 AREZZO - Arezzo	0575 - 352225
45 PISA - Ospedaletto	050 - 980029
46 GROSSETO - Follonica	0566 - 51006

UMBRIA

47 PERUGIA - Bastia Umbra	075 - 8010670
48 TERNI - Narni Scalo	0744 - 750208

MARCHE

49 PESARO - Fano	0721 - 855464
50 ASCOLI P. - Fermo	0734 - 628886

ABRUZZO

51 PESCARA - Città S. Angelo	085 - 95364
52 L'AQUILA - Avezzano	0863 - 509224

LAZIO

53 ROMA - Loc. Borghesiana	06 - 2071066
54 ROMA - Capena	06 - 9085889
55 ROMA - Loc. Aurelio	06 - 6693696
56 LATINA - Borgo S. Michele	0773 - 20582
57 FROSINONE - Frosinone	0775 - 203399

SARDEGNA

58 CAGLIARI - Elmas	070 - 241100

SICILIA

59 PALERMO - Carini	091 - 8675530
60 TRAPANI - Marsala	0923 - 991606

Validità del Catalogo dal 01-03-1995 I prezzi del presente catalogo sostituiscono e annullano i precedenti, ed hanno validità fino alla consegna del prossimo listino. Le immagini della presente catalogo servono solo per la rappresentazione della prodotto. Riproduzioni anche parziali del presente catalogo devono essere autorizzate dalla bofrost* Italia S.p.A. di S. Vito al Tagliamento.

PER ORDINI E RIORDINI TELEFONARE

MILANO CITTA'	TORINO CITTA'	GENOVA CITTA'	ROMA CITTA'
02-58011922	011-6275555	010-9640765	CHIAMATA GRATUITA NUMERO VERDE 1670-16666