VERBALE DI ACCORDO

Il giorno 22 aprile 2003 si sono incontrati presso l'Hotel Europa di Bologna

- Limoni Spa, con sede in Bentivoglio BO, via Romagnoli 16, rappresentata dal Sig. Ivano Piran;

e

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

per discutere ipotesi di salario variabile per obbiettivi, da applicare al personale dipendente delle filiali della società, per l'anno 2003.
A tal proposito, l'azienda informa che l'accordo sulle stesse tematiche, realizzato nell'anno 2002 ha prodotto risultati soddisfacenti, con l'erogazione, al proprio personale, di significative quote salariali, e la sostanziale tenuta dei livelli di vendite e quote di mercato nel settore, pur in una congiuntura economica non favorevole.
Verificata quindi, la positiva precedente esperienza, le parti concordano di stipulare quanto segue:

RETRIBUZIONE VARIABILE 2003

Per l'anno 2003 viene istituito, per i dipendenti delle filiali, un sistema di premi legati ai risultati dell'attività lavorativa.

1. **Periodo di riferimento:**
- dal 1° gennaio al 31 dicembre 2003;

2. **Livelli coinvolti:**
- il team del singolo negozio (personale in forza alla filiale al 31.12.2003);

3. **Requisiti individuali di partecipazione:**

- **Il dipendente percepirà il 100% del premio maturato individualmente** se nel corso del 2003 non effettuerà assenze dal lavoro per: malattia, maternità a rischio, maternità facoltativa, e aspettativa non retribuita, superiori ai 20 giorni di calendario.
- **Il dipendente percepirà il 40% del premio maturato individualmente** se nel corso del 2003 non effettuerà assenze dal lavoro per: malattia, maternità a rischio, maternità facoltativa, e aspettativa non retribuita, superiori a 40 giorni di calendario.
- Fermo restando i criteri di cui sopra, i "premi di produttività" verranno riconosciuti, ai dipendenti assunti in corso d'anno, dal terzo mese successivo a quello della data di assunzione.
- Non verranno riconosciuti premi ai dipendenti assunti in data successiva al 30 settembre 2003.
- in caso di trasferimento in corso d'anno ad altra filiale, il dipendente parteciperà alle quote dei premi, della filiale in cui ha prestato la maggiore attività lavorativa; se

i periodi si equivalgono, nell'ultima filiale nella quale ha prestato l'attività lavorativa.

- gli importi del piano di incentivazione, saranno riproporzionati per i rapporti a tempo parziale.

- tutti gli importi del piano di incentivazione si intendono al lordo di contributi previdenziali e fiscali a carico del dipendente e verranno inseriti nel prospetto della retribuzione;

- il presente sistema di incentivazione sostituisce ogni altro precedente premio di vendita e/o trattamento economico similare; l'eventuale erogazione dei premi non inciderà in alcun istituto contrattuale esistente (scatti di anzianità, maggiorazioni per lavoro straordinario e/o festivo, TFR, mensilità aggiuntive, ecc.);

3. Parametri correlati all'erogazione dei "premi":

A) INCASSO TOTALE NEGOZIO

- l'incasso complessivo derivante dalle vendite (corrispettivi) realizzato dal negozio nel 2003.

B) OBBIETTIVO TOTALE NEGOZIO

- l'obbiettivo di vendita (corrispettivi) assegnato al singolo negozio per l'anno 2003;

C) PERCENTUALE SULLE VENDITE DELLE MARCHE CUORE = BASE DI CALCOLO DEL PREMIO

LA SOMMA DI:

- 5% dell'importo delle vendite, iva inclusa, di prodotti delle linee cosmetiche, decorative ed alcoliche a marchio "Masayume" effettuate nel 2003;
- 3% dell'importo delle vendite, iva inclusa, di prodotti delle linee cosmetiche, decorative ed alcoliche a marchio "Marbert" e a marchio "Diesel" effettuate nel 2003;
- 3% dell'importo delle vendite, iva inclusa, delle linee a marchio "Messegue" effettuate nel 2003;
- 2% dell'importo delle vendite iva inclusa di prodotti delle linee cosmetiche e decorative a marchio "Lancaster" effettuate nel 2003;
- 2% dell'importo delle vendite iva inclusa di prodotti delle linee cosmetiche e decorative a marchio "Elisabeth Arden" effettuate nel 2003;
- 2% dell'importo delle vendite iva inclusa di prodotti delle linee cosmetiche e decorative a marchio "Hanorah" effettuate nel 2003 (vendite di prodotti della linea "Breeze"escluse);
- 0,5 Euro moltiplicato per il numero di pezzi dei prodotti della linea capillare a marchio "Keune" venduti nel 2003;
- 3% dell'importo delle vendite, iva inclusa, di prodotti delle linee alcoliche a marchio "Marbert Fragrances" effettuate nel 2003;
- 2% dell'importo delle vendite, iva inclusa, dei prodotti Selective Beauty;
- 1,00 Euro moltiplicato per il numero di pezzi dei prodotti della marca Propharma.

D) PUNTI EXPERIENCE

La somma dei punti Experience Card Limoni 2003 realizzati dai clienti durante l'anno 2003 nel singolo punto di vendita.

E) COEFFICIENTE DI QUALITA' PUNTI EXPERIENCE

Somma dei punti Experience Card Limoni 2003 diviso l'incasso totale del negozio nell'anno 2003.

4. Sistema di calcolo del premio di negozio

a) CALCOLO DEL PREMIO VENDITE COMPLESSIVO DI NEGOZIO

- **0%** SE INCASSO NEGOZIO INFERIORE AL 95% DELL' OBBIETTIVO NEGOZIO: **(= CLASSE 0)**
- **50%** SE INCASSO NEGOZIO UGUALE O SUPERIORE AL 95% DELL' OBBIETTIVO NEGOZIO MA INFERIORE AL 100%: **(= CLASSE 1)**
- **100%** SE INCASSO NEGOZIO UGUALE O SUPERIORE AL 100% DELL' OBBIETTIVO NEGOZIO MA INFERIORE AL 105% **(= CLASSE 2);**
- **120%** SE INCASSO NEGOZIO UGUALE O SUPERIORE AL 105% DELL' OBBIETTIVO NEGOZIO MA INFERIORE AL 110% **(= CLASSE 3);**
- **170%** SE INCASSO NEGOZIO UGUALE O SUPERIORE AL 110% DELL'OBBIETTIVO NEGOZIO **(= CLASSE 4 = CLASSE TOP);**

b)CALCOLO DEL PREMIO CON AGGIUNTA QUALITA' DEL SERVIZIO:

- Viene stilata la classifica, divisa in quattro parti uguali e comprendente tutti i negozi, del coefficiente di qualità punti experience:

- Il negozio che si troverà nel primo quarto della classifica dei coefficienti di qualità punti Experience avrà il diritto di avanzare di 2 classi del premio vendite, comunque non oltre la classe 4.

- Il negozio che si troverà nel secondo quarto della classifica dei coefficienti di qualità punti Experience avrà il diritto di avanzare di 1 classe del premio vendite, comunque non oltre la classe 4.

L'IMPORTO RISULTANTE RAPPRESENTA IL PREMIO TOTALE DI NEGOZIO

Tutti i valori dei premi correlati ai risultati di vendita sopra esposti si intendono maturati dalla filiale e quindi oggetto di successiva ripartizione tra gli aventi diritto, sulla base dei requisiti di partecipazione di cui al precedente punto 3.

5. Data di liquidazione dei premi

Nella busta paga mese di febbraio 2004

6. Normativa previdenziale

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

7. Validità e durata

Il presente accordo ha validità per l'anno solare in corso. Le parti concordano di incontrarsi entro il mese di marzo 2004 per sviluppare tematiche di natura contrattuale, normative ed economiche proprie dell'ambito Nazionale e per esaminare ipotesi di salario variabile per il personale dipendente per l'anno 2004.

8. Impegni ulteriori

Le parti si incontreranno entro il mese di giugno 2003 per esaminare aspetti normativi e possibili applicazioni per i dipendenti di sede di retribuzione variabile.

LETTO, CONFERMATO E SOTTOSCRITTO

LIMONI SPA_____
FILCAMS CGILNazionale_____
FISASCAT-CISLNazionale_____
UILTUCS-UIL Nazionale_____