Lettera di intenti

tra

Wuerth srl, corrente in Egna, via Stazione 51, P. IVA 01251230219 in persona del legale rappresentante dott. Nicola Piazza, dei dottori A. Maculan e G. Cosi, assistiti dal dott. Alberto Petrera dell'Unione Commercio Servizi Turismo di Bolzano,

e

la FISASCAT CISL rappresentata da Gianfranco Brotto;

la UILTUCS UIL rappresentata da Remigio Servadio;

la ASGB rappresentata da Alex Piras;

le RSA della sede legale nella persona di Mastro Cosimo.

Premesso che:

a) la società, considerata la grave e persistente crisi del mercato che ha inevitabilmente contratto il volume di affari, intervenendo drasticamente sulla possibilità di sostenere il fatturato prodotto e considerato il costante aggravamento delle posizioni creditorie verso la clientela così come la grande difficoltà di accesso al credito da parte del mondo dell'artigianato e delle piccole e medie imprese (attività queste che costituiscono il core business della società), ha rilevato un drammatico impennarsi delle sofferenze dei crediti con inevitabili conseguenze circa la loro esigibilità. Queste ultime hanno ovviamente contratto notevolmente il volume di affari (fatturato) in quanto la società ha ritenuto non più profittevole visitare e quindi proporre l'offerta commerciale a quei clienti che non garantiscono un grado di solvibilità accettabile;
b) in tale contesto di crisi, la società ha preso atto che molte zone di vendita fanno registrare perdite significative, anche a causa degli orami insostenibili costi fissi di struttura connessi al sistema di vendita diretta;;

c) l'attuale sistema di vendita, tramite venditore, non è più sostenibile; la sola alternativa percorribile appare quella della realizzazione di una rete di agenti: soluzione che permetterebbe alla società di ottenere una struttura dei costi di commercializzazione variabili secondo l'entità dei risultati prodotti, legando in via diretta il costo con i relativi ricavi;

d) la società, prima di intraprendere azioni unilaterali, ritiene indispensabile valutare una possibile inizio di una trattativa individuale *ad personam* con i venditori assunti con un contratto di lavoro subordinato, al fine di trasformare volontariamente il rapporto in essere di lavoro subordinato in mandato di agenzia.

Tutto ciò premesso Le parti si danno reciprocamente atto di quanto segue:

1) la società potrà contattare i venditori, attualmente alle proprie dipendenze in forza di contratti di lavoro subordinati, assegnati alle aree geografiche interessate e precisamente i venditori delle regioni Sardegna, Sicilia, Calabria, Puglia Campania, Basilicata, Abruzzo e Molise per proporre la trasformazione del rapporto di lavoro da lavoro subordinato in mandato di agenzia; allo stesso modo la società potrà contattare i venditori dipendenti che operano in zone in perdita (o comunque zone che, in ragione delle cifre produttive di utile e fatturato, presentino un equilibro precario e comunque non possano considerarsi zone c.d. sicure ossia con parametri di redditività medio/alta) in Regioni diverse da quelle sopra elencate.

2) La società intende impegnarsi a proporre ai venditori contattati il passaggio e la trasformazione da rapporto di lavoro subordinato a mandato di agenzia, alle condizioni di seguito riportate, per un massimo di mesi 3 a far data della sottoscrizione della presente lettera (che eventualmente le parti sottoscriveranno). Al termine del periodo temporale di mesi 3, le condizioni sotto indicate, che la società intende proporre ai dipendenti interessati alla trasformazione, dovranno ritenersi decadute e con essi l'impegno della società per quanto attiene l'offerta globalmente considerata ai fini del passaggio da lavoratore dipendente ad agente; il presente accordo si intende esteso anche ai dipendenti che abbiano trasformato il proprio rapporto da lavoro subordinato a contratto di agenzia a partire dal 01.02.2014.

3) La trasformazione del rapporto da lavoro subordinato a contratto di agenzia avverrà solo su base volontaria.

A coloro che accetteranno la suddetta modifica contrattuale ("i Nuovi Agenti" ovvero, singolarmente, il "Nuovo Agente") la Società intende offrire:

a) un contratto di agenzia in plurimandato senza esclusiva, con divieto di svolgere attività per ditte concorrenti e conseguentemente offre la possibilità di lavorare anche per altre imprese non concorrenti

b) la possibilità di assumere nel più breve tempo possibile un secondo mandato con la società Modyf con la quale Wuerth ha già in essere importanti sinergie (Modyf vende alcuni prodotti certamente strategici per il mercato Wuerth , ad esempio le scarpe da lavoro necessari DPI per la clientela).

4) La Società intende impegnarsi a non risolvere – fatta salva la sussistenza di una giusta causa e salvo quanto previsto al punto 5) - il rapporto di agenzia con i Nuovi Agenti per un periodo di 13 mesi dalla trasformazione del rapporto.

5) La Società, fermo quanto previsto al punto 4, potrà comunque recedere dal rapporto con il Nuovo Agente nel rispetto dei termini di cui all'accordo economico collettivo applicato (AEC agenti di commercio), nel caso in cui il Nuovo Agente non raggiungesse, nel corso di un trimestre, almeno il 75% del fatturato prodotto nel medesimo periodo del 2013;

6) La Società, inoltre, intende riconoscere ai Nuovi Agenti:

(a) per un periodo massimo di 10 mesi dal conferimento del mandato, un anticipo provvigionale (l'"Anticipo") commisurato alla retribuzione lorda base dell'operatore di vendita di prima categoria; l'Anticipo verrà conguagliato mensilmente con l'importo delle provvigioni incassate; in caso di conguaglio negativo per il Nuovo Agente, il relativo differenziale verrà dallo stesso mantenuto a titolo di minimo garantito. Resta salva la previsione di cui al punto 5 che precede.

(b) un contributo spese inerente i pasti e il canone di noleggio auto e carburante (variabile secondo le dimensioni delle zone di vendita), permettendo ai nuovi agenti di utilizzare il circuito di noleggio Wuerth con i relativi prezzi vantaggiosi;

(c) un'assicurazione sulla vita e l'invalidità sia da infortunio che da malattia;

7) La Società e ciascun lavoratore interessato alla trasformazione saranno comunque liberi di convenire alla momento della stipula del mandato di agenzia condizioni diverse rispetto a quelle qui indicate come linee guida.

9) Le parti si danno reciprocamente atto che la presente lettera di intenti è rivolta esclusivamente al personale della forza vendita con rapporto di lavoro subordinato che accetti la trasformazione nel termine previsto di tre mesi dalla data di sottoscrizione del presente accordo e sia in forza alla data della sottoscrizione della presente lettera e pertanto riconoscono che le condizioni di cui alla presente non saranno valide e pertanto saranno prive di effetti nei confronti di personale che alla data della sottoscrizione della presente non sia dipendente e con il quale la società stipulerà mandati di agenzia decorsi tre mesi dalla stipulazione del presente lettera.

DATA 13-03-2014

Wuerth srl

la FILCAMS CGIL :_____per presa d'atto

la FISASCAT CISL :_____

la UILTUCS UIL :_____

la ASGB _____

le RSA :_____

Unione Commercio S. T. Bolzano _____