



ASSOLOMBARDA
Confindustria Milano Monza e Brianza

Addì, 28 dicembre 2016 in Milano

Tra

Italtel S.p.A. rappresentata da Stefano Pileri e Maurizio Sacchi, assistita da Assolombarda Confindustria Milano, Monza e Brianza (Assolombarda) nella persona di Livio Lannutti

e

la FIM-CISL nazionale e territoriale rappresentata da Enrico Vacca
la FIOM-CGIL nazionale e territoriale rappresentata da Roberta Turi, Marco Mandrini e Roberto Dameno

la UILM-UIL nazionale e territoriale rappresentata da Luca Colonna
le RSU delle sedi aziendali di Settimo Milanese, Roma e Palermo Carini

d'ora innanzi definite collettivamente anche le "Parti".

Premesso che

La Società Italtel SpA (di seguito anche la Società) con sede legale e unità operativa in Settimo Milanese e altre unità operative in Roma, Carini (PA) e Mestre, opera nei settori della progettazione, sviluppo e realizzazione in Italia e in diversi paesi esteri di prodotti e soluzioni per reti e servizi di telecomunicazione di nuova generazione basati su protocollo IP.

Il Mercato Telco (nel segmento VoIP e IMS Equipment) si presenta ad oggi saturo e in fase stagnante, dominato da una parte dai big player del settore dal brand forte e risorse di investimento elevate e dall'altra da una serie di player minori. Questo scenario porta ad una competizione agguerrita e conseguente riduzione di margine per il mantenimento delle quote di mercato già acquisite e la conquista di nuove. La competizione elevata costringe società delle stesse dimensioni di Italtel a occupare nicchie di mercato specifiche e ad alto rischio di investimento. La presenza di competitors asiatici, capaci di offrire un catalogo prodotti end-to-end e supportati da un sistema di costi industriali (tra cui il costo del personale è la voce più importante) molto più bassi e competitivi rispetto a quelli della Società, ha ridotto ulteriormente la possibilità di estendere i market share dei piccoli player, costringendo i big a joint-venture o a partnership strategiche.

Nonostante l'emergere crescente di nuove tecnologie, che teoricamente aprirebbero nuove prospettive per player come Italtel, l'attuale scenario in ambito Soluzioni Software vede l'applicazione di modelli di business, quali l'open source, participatory development, hackaton, che spostano il valore aggiunto non più sulla vendita di licenze ma su un eventuale supporto che il cliente finale potrebbe richiedere o su modelli compartecipativi dei diversi stakeholder. Inoltre questi nuovi modelli abbassano le barriere di ingresso in nuovi segmenti di mercato che, se da una parte permettono un veloce riposizionamento, dall'altra favoriscono scenari di competizione altamente frammentati. Un esempio è l'Internet of Things (IoT) su cui anche Italtel ha formulato una sua offerta di riferimento che al momento manifesta difficoltà di posizionamento e scarsa redditività. Nonostante gli

[Handwritten signature]

[Handwritten signatures and initials]



analisti di mercato abbiano previsto crescite interessanti per IoT nelle aree geografiche in cui anche Italtel è presente, la complessità di gestione dell'ecosistema di queste soluzioni, la necessità di risorse umane flessibili e specializzate, il coinvolgimento di player diversi per area di business e tecnologica e infine la frammentazione dello scenario competitivo rendono difficile la conquista di fette di mercato e riducono i margini.

Il piano strategico definito da Italtel per gli anni 2016-22 prevedeva una crescita sostenuta con un indice composto di crescita annuale media (di seguito CAGR) intorno al 6,3% nel quinquennio 2016-22, ipotizzando una crescita consistente derivante principalmente dall'area Global Service Provider (in Italia, EMEA e LATAM) e un aumento in ambito Enterprise & Public Sector sostenuto anche da nuovi canali distributivi come il canale indiretto e soluzioni innovative. Lo scenario con un outlook positivo traeva le sue origini da un consolidamento anche del prodotto proprietario e da investimenti aggiuntivi per sostenere l'innovazione delle proposizioni di offerta di Italtel. A tal scopo Italtel proponeva la costituzione di una task force focalizzata alla promozione del prodotto proprietario e una ridefinizione del suo posizionamento sul mercato, passando dalle tre principali linee di offerta denominate storicamente Proprietary Products, System Integration e Professional Services, a ben otto linee di offerta ad ampio spettro che coinvolgessero Prodotti Proprietari, Soluzioni Terze Parti e Servizi altamente specializzati per aggredire nuovi segmenti di mercato e consolidare la sua posizione su quelli già indirizzati. Il piano dimostrava la solida volontà del Management di innovare l'azienda e proporre ai vari stakeholder del business Italtel uno scenario di crescita.

Le previsioni di cui sopra sono state disattese dall'andamento dell'anno 2016 a causa di una contrazione della quota di fatturato atteso da alcuni clienti del mercato italiano oltre che da una sensibile riduzione dei fatturati sul mercato internazionale, come conseguenza di una crisi più acuta del previsto. Tale riduzione, oltre ad aver avuto un forte impatto sul conto economico del 2016 (non recuperabile, dal momento che si è riscontrata effettivamente a fine anno), ha avuto un effetto tale da richiederne una revisione nel Piano Industriale 2017-2023, con effetto a partire dall'esercizio 2017.

Italtel si è quindi trovata nella necessità di redigere un nuovo Piano Industriale che per il periodo 2017-23 prevede – su una base stand alone - una discesa dal 6,3% di crescita media annuale con una diminuzione di quattro punti percentuali per lo stesso periodo atterrando a circa il 2%.

Nonostante ciò, il piano di Italtel continua a mantenere un grosso focus sulla proposizione delle otto linee di offerta su settori che spaziano dal classico Telco all'Industry 4.0, dal Finance all'Energy.

Per sostenere l'innovazione e il livello competitivo proposto nell'intero Piano è richiesta un'ottimizzazione sullo sviluppo delle linee di offerta: riducendo i costi su offerte tradizionali e mature, massimizzandone il livello di redditività e nello stesso tempo puntando su offerte innovative.

Il nuovo piano, che continua a puntare su una ferma volontà di crescita, seppur ridotta rispetto al piano strategico precedente, vede un'ulteriore contrazione delle vendite nel

[Handwritten signature]

[Handwritten notes and signatures]



2017, ma punta decisamente ancora sulle soluzioni proprietarie come leva di successo per gli anni successivi.

La contrazione è principalmente dovuta ad un periodo di transizione e di evoluzione dell'offerta e di cambiamento del posizionamento di mercato ed è da ritenersi un passaggio obbligato per la sostenibilità del nuovo piano. La transizione vede l'entrata di Italtel in nuovi segmenti e una graduale sostituzione di soluzioni legacy e tradizionali con offerte innovative e complesse.

La Società in questi anni, coerentemente con l'obiettivo primario sopra evidenziato, ha elaborato e attuato un articolato e corposo piano di riorganizzazione e ristrutturazione, condividendo con le OO.SS.LL. l'utilizzo di specifici ammortizzatori sociali per la gestione di questi processi, con la finalità di gestire il conseguente problema occupazionale in un quadro condiviso e socialmente sostenibile.

A tale riguardo in data 20 novembre 2015 le Parti hanno convenuto sulla stipula di un Contratto di Solidarietà di tipo "Difensivo", di cui all'art. 21, comma 1 lettera c), del D.lgs. 148/2015, che ha consentito di ripartire l'onere delle eccedenze denunziate su di un numero più ampio di lavoratori.

La Società, durante gli incontri di monitoraggio e verifica della situazione aziendale così come previsti dall'accordo del 12 febbraio 2015 e seguenti effettuati presso Assolombarda e presso il MISE in data 2/5, 14/6, 20/6, 14/9, 16/11, 24/11, 5/12, 14/12 e 20/12, ha evidenziato alle OO.SS.LL. la necessità, ormai improcrastinabile, di riallineare il proprio costo del personale al fine di tornare ad essere competitiva rispetto alla minore redditività/marginalità che i mercati di riferimento, sia a livello nazionale che estero, riconoscono agli operatori.

Tutto ciò premesso

Le Parti, in seguito ad ampio confronto, con il presente accordo hanno concordato di proseguire nell'utilizzo del Contratto di Solidarietà finalizzato a supportare e sostenere il programma di sviluppo e rilancio dell'attività produttiva della Società in linea con il nuovo Piano Industriale, nonché di prorogare di un ulteriore anno - a decorrere dal 1 gennaio 2017 - la sospensione degli istituti già operata sino al 31/12/2016 dal punto 3 "Nuovo trattamento economico" dell'accordo 12 febbraio 2015, che consente una riduzione del costo complessivo del personale al fine di rendere la Società più competitiva rispetto al più basso livello di redditività/marginalità riconosciuto dai mercati di riferimento.

1. Contratto di Solidarietà.

Le Parti convengono sulla stipula di un Contratto di Solidarietà (CdS) di tipo "Difensivo" ai sensi di quanto previsto dal D.lgs 148/2015, con decorrenza 1 gennaio 2017 e termine al 31 dicembre 2017, secondo le entità e con le modalità definite in uno specifico accordo di CdS stipulato in data odierna, a fronte dell'esubero dichiarato di 200 lavoratori e quale strumento alternativo alla procedura per il licenziamento collettivo del personale in

SO.

3
RT



esubero (legge 223/1991), che consente di ripartire l'onere delle eccedenze denunziate su di un numero più ampio di lavoratori.

2. Avvio di una procedura di licenziamento collettivo ex artt. 4 e 24 legge 223/1991.

Durante il periodo di vigenza del CdS di cui al punto precedente, al fine di gestire in modo non traumatico gli esuberanti di personale denunciati, verrà attivata una procedura di licenziamento collettivo ex artt. 4 e 24 legge 223/1991 per un numero massimo di 200 esuberanti che verrà supportata da un piano di incentivazione all'esodo e che si baserà sul criterio della "non opposizione" dei lavoratori interessati così come previsto dall'art. 4, comma 4, DM 94033/2016.

3. Proroga della sospensione degli istituti.

Le Parti hanno concordato di prorogare la sospensione degli istituti, già sospesi sino al 31/12/2016 dal punto 3 "Nuovo trattamento economico" dell'accordo 12 febbraio 2015, sino al 31 dicembre 2017 che, di seguito, vengono elencati.

Pertanto nel periodo dal 1/1/2017 al 31/12/2017 i seguenti istituti verranno così disciplinati:

- a) sospensione del verbale di accordo del 14/12/1989 – relativamente al punto 1) Ferie, nella parte in cui prevede il riconoscimento di n. 24 giorni per ogni anno di servizio prestato da dipendenti con anzianità di servizio da 10 a 18 anni e n. 29 giorni per ogni anno di servizio prestato da dipendenti con anzianità di servizio superiore ai 18 anni;
- b) sospensione della Quota Accantonata Fissa, che pertanto non verrà erogata;
- c) sospensione del Premio fisso mensile, che pertanto non verrà erogato;
- d) Reperibilità

Le Parti convengono che l'istituto della reperibilità continuerà ad essere disciplinato dall'accordo del 5/1/2011, fatto salvo per la parte relativa all'indennità di reperibilità che viene stabilita in un importo lordo settimanale pari a:

- € 250 per gli interventi on site
- € 165 per gli interventi da remoto
- € 95 per gli interventi telefonici

Nel caso di reperibilità erogata per frazioni di settimana il calcolo dell'indennità verrà effettuato proporzionalmente al numero di ore di reperibilità. Si riconferma, inoltre, che la reperibilità non deve interessare gli stessi lavoratori per più di una successione di sabato e domenica su quattro fine settimana e che la reperibilità non potrà essere richiesta, per un periodo continuativo inferiore a 9 ore.

- e) Trattamento di trasferta



ASSOLOMBARDA
Confindustria Milano Monza e Brianza

L'indennità lorda giornaliera di trasferta sarà pari a:

- € 12,00 per ogni terzo per distanze da 0 a 200km
- € 19,00 per ogni terzo per distanze superiori a 200km

f) Personale ex One Ans ed ex STI

Nel periodo dal 1/1/2017 al 31/12/2017, ~~prorogabile sino al 31/12/2018~~, previo accordo con le organizzazioni sindacali, al personale ex One Ans ed ex STI sarà praticata una trattenuta mensile lorda per 12 mensilità di € 66,28 per il 4° livello, € 69,72 per il 5° livello, € 80,69 per il 6° livello e € 92,10 per il 7° livello e Quadri equivalente all'importo relativo agli istituti denominati Premio fisso mensile e Quota accantonata fissa che sono sospesi per la restante parte del personale Italtel. Le trattenute non avranno incidenza sugli istituti differiti della retribuzione. Saranno comunque fatti salvi i minimi previsti dal CCNL.

4. Interventi formativi

Le Parti, coerentemente con quanto rappresentato dalla Società in merito al nuovo Piano Industriale, convengono che la formazione del personale costituisca un elemento di competitività se la stessa riesce ad adeguare costantemente le professionalità aziendali alle mutevoli esigenze dei mercati di riferimento in cui opera la Società.

A tale riguardo la Società mette a disposizione di tutto il personale in CdS interessato dalla riduzione del 50% e del 35% dell'orario di lavoro, interventi formativi volti alla riqualificazione professionale.

I corsi proposti copriranno 3 filoni tecnologici:

1. System Integration
Certificazioni e Specializzazioni CISCO
2. Software innovativo
Java e Java Web Services
Oracle Data Base Administration
Social Network Development
3. Digital
Industry 4.0
Telemedicina
Analytics Business Intelligence Data Scientist
FinTech

Le Parti effettueranno un incontro specifico in merito agli interventi formativi in occasione della presentazione del nuovo Piano Industriale, di cui al successivo punto 5. Saranno previsti incontri periodici (mensili e trimestrali) di monitoraggio dell'andamento dei corsi.



4. Regolare esperimento delle procedure

Le Parti si danno atto che il presente Accordo è frutto di una corretta ed esaustiva procedura sindacale che ha dato luogo a un esame congiunto coerente con la normativa vigente.

Le OO.SS.LL. firmatarie del presente Accordo, s'impegnano, anche in nome e per conto dei propri organismi territoriali/locali, a non promuovere alcuna iniziativa sindacale o giudiziaria né a prestare, anche indirettamente, la propria assistenza ad iniziative di singoli tendenti a perseguire finalità contrastanti con quelle definite nel presente Accordo.

5. Presentazione presso il MISE del nuovo Piano Industriale (2017 – 2023).

Le Parti si incontreranno presso il Ministero dello Sviluppo Economico entro il mese di febbraio del prossimo anno; in quella sede la Società presenterà dettagliatamente il nuovo Piano Industriale, di cui sono già stati fornite ampie anticipazioni nell'incontro del 20 dicembre, anche alla luce dell'ipotesi di acquisizione di Italtel da parte del Gruppo Exprivia.

Letto, confermato e sottoscritto.

ITALTEL

Assolombarda

FIM-CISL

FIOM-CGIL

UILM-UIL

RSU