AgustaWestland

A Finmeccanica Company

# ACCORDO AZIENDALE DEL 4 LUGLIO 2007

# INDICE


| | |
|---|---|
| IL POSIZIONAMENTO COMPETITIVO DI AGUSTAWESTLAND | PAG. 4 |
| RELAZIONI INDUSTRIALI | PAG. 33 |
| ORARIO DI LAVORO | PAG. 37 |
| PREMIO DI RISULTATO | PAG. 38 |
| PROFESSIONALITA' E PRESTAZIONE INDIVIDUALE | PAG. 70 |
| DECENTRAMENTO PRODUTTIVO | PAG. 75 |
| ESTERNALIZZAZIONE | PAG. 77 |
| FORMAZIONE | PAG. 78 |
| PART TIME | PAG. 79 |
| SICUREZZA E AMBIENTE | PAG 80 |
| COMMISSIONE PARI OPPORTUNITA' | PAG. 81 |
| MERCATO DEL LAVORO | PAG. 82 |
| ALLEGATO 1 | PAG. 84 |
| ALLEGATO 2 | PAG. 96 |

Il giorno 4 luglio 2007, presso la sede dell'Unione degli Industriali della Provincia di Varese, in Varese, si è concluso il negoziato iniziato nel dicembre 2006 e proseguito sino alla data odierna tra:

- Agusta S.p.A. – assistita dall'Unione degli Industriali della Provincia di Varese
- il "Coordinamento Sindacale Agusta"
  composto dai rappresentanti delle Segreterie Nazionali e Territoriali di FIM/FIOM/UILM e delle RSU delle Unità produttive

di seguito denominate congiuntamente Parti.

Le Parti, coerentemente con le finalità indicate nel protocollo del 23/7/1993 e nell'ambito del sistema di contrattazione da questo introdotto ed espressamente richiamato nel vigente CCNL, concordano e sottoscrivono il seguente Accordo Aziendale, che trova applicazione per i siti italiani di AgustaWestland.

# IL POSIZIONAMENTO COMPETITIVO DI AGUSTAWESTLAND

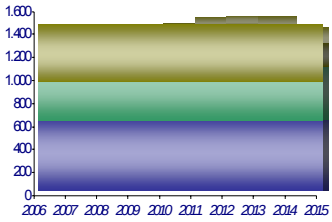
## IL MERCATO E LA SUA EVOLUZIONE

Il mercato elicotteristico mondiale crescerà rapidamente nei prossimi anni, soprattutto in funzione delle maggiori potenzialità e capacità tecniche dei velivoli.

Tale mutamento è attribuibile all'evoluzione dei requisiti richiesti - spesso costituiti da nuove tipologie di missione e/o dalla necessità di disporre di mezzi più performanti e multiruolo - che hanno portato allo sviluppo di macchine "di nuova generazione".

In particolare, è prevista un'equa ripartizione tra elicotteri militari e civili, pur con due importanti differenze, come indicato nei grafici seguenti:

- la parte militare è superiore per valore economico,
- mentre il settore civile nella prossima decade si manterrà praticamente costante/stabile, quello militare mostrerà una decisa crescita nel corso degli anni, dovuta essenzialmente alla realizzazione di importanti programmi di sostituzione a breve/medio periodo da parte di alcune Forze Armate (es. USA e UK).

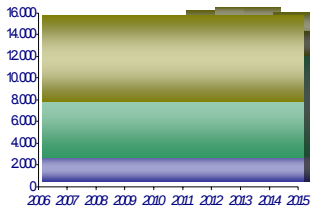



**Mercato** (periodo 2006/2015): **circa 12,700 a/c**
**Civile 50% - Militare 50%**

Civile

Militare sostituzione

Militare nuovo




**Mercato** (periodo 2006/2015): **più di $124,000 m**
**Civile 19% - Militare 81%**

## MERCATO MILITARE

La crescita, nei prossimi anni, del mercato militare, si accompagnerà a grandi cambiamenti delle sue caratteristiche principali.

In particolare, l'aumento delle missioni di pace avrà una diretta influenza sugli elicotteri stessi. Infatti:

•le macchine verranno utilizzate sempre di più in un'ampia varietà di ruoli, come la ricognizione/osservazione, il supporto logistico e gli interventi umanitari (invece dei "classici" ruoli di attacco e trasporto truppe)

•saranno necessari adeguamenti tecnici degli elicotteri (costante sforzo in ricerca e sviluppo, apparati di missione, comunicazione, sistemi di auto-difesa), ancora guidati dalle richieste dei maggiori Clienti utilizzatori

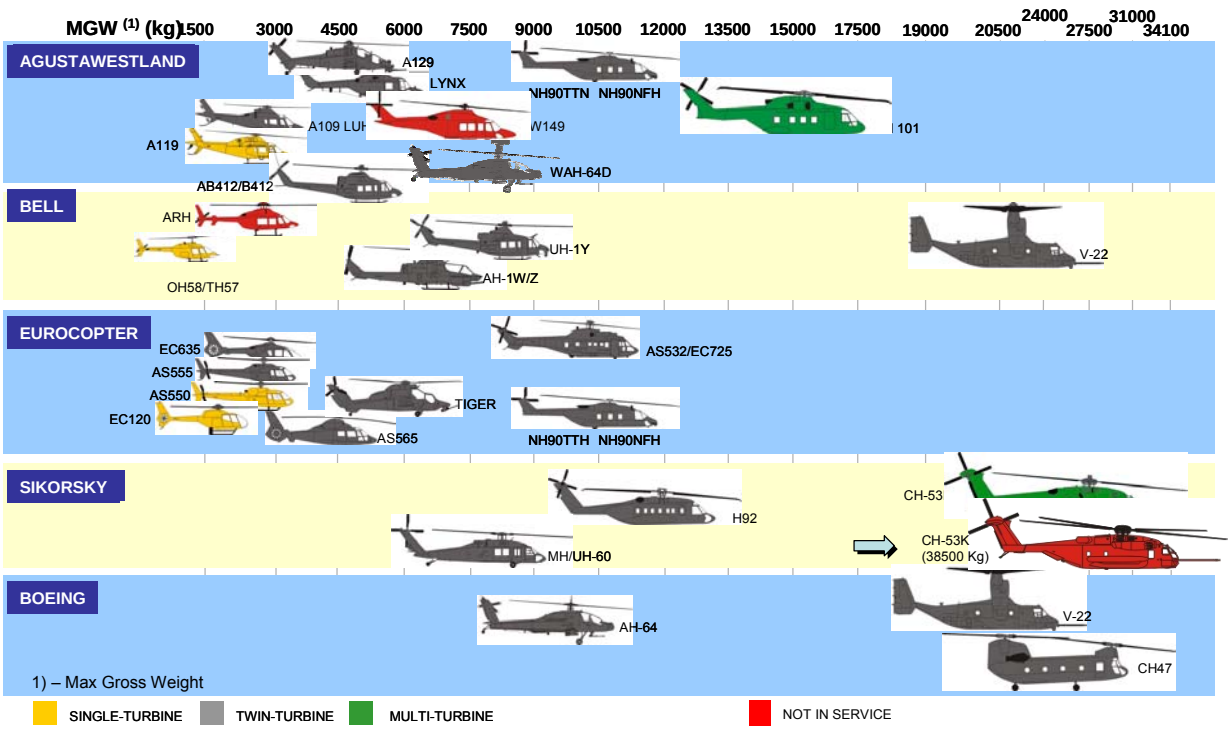
•i velivoli prodotti saranno sempre più complessi e di più ampio valore

•sempre più Paesi cercheranno di entrare nel gruppo dei produttori

In questo scenario, le Aziende che vorranno avere successo, dovranno sapersi proporre come fornitori "totali", cioè non solo come produttori di elicotteri, ma anche come fornitori di soluzioni di addestramento e di supporto operativo integrato.

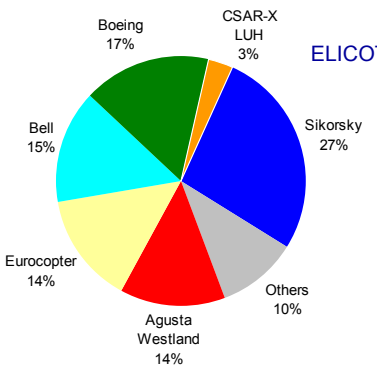
Anche al di fuori del mercato strettamente militare la situazione si sta evolvendo. Sta crescendo il coinvolgimento di operatori civili/commerciali nel settore governativo/paramilitare (polizie, difesa del territorio, SAR).

Il seguente grafico mostra quali sono i principali *competitors* nel mercato militare e quali sono le macchine più importanti per tipologia di peso:

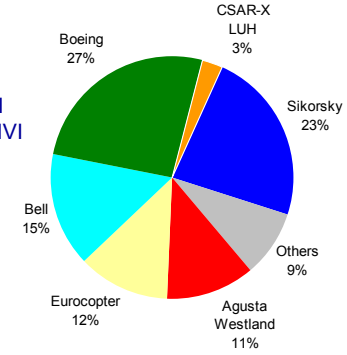


Attualmente gli elicotteri militari di AgustaWestland rappresentano circa il 12% dell'intera flotta volante (dislocata per la maggior parte in Europa, Nord America e sud est Asiatico); i seguenti grafici mostrano una previsione della divisione del mercato militare (il primo in riferimento ai soli elicotteri nuovi, il secondo comprensivo delle macchine nuove e ammodernate) nel periodo 2006-2015:

ELICOTTERI NUOVI




ELICOTTERI COMPLESSIVI




## MERCATO CIVILE

Il mercato civile registrerà una sempre più forte competitività, dalla quale usciranno vincitrici quelle Aziende che sapranno:

•ridurre il "*time to market*"

•rispondere sempre più specificamente alle customizzazioni richieste dai clienti

•rendere l'elicottero operativo in tutte le tipologie di clima

•dare importanza a "fattori ambientali" quali la diminuzione del rumore e dell'inquinamento prodotti

Gli Operatori tenderanno sempre di più a trasferire il rischio sia operativo che finanziario sui produttori, richiedendo nei contratti supporto manutentivo, training e clausole di garanzia.

AgustaWestland è presente nei principali settori nei quali si suddivide il mercato civile. In particolare:

•**Vip/Corporate**: l'**A109 (Power/Elite)**, già leader da tempo, il **Grand** e l'**AW139**, che stanno realizzando buoni successi. Questi sono i prodotti su cui puntare per mantenere la *leadership* nel settore.

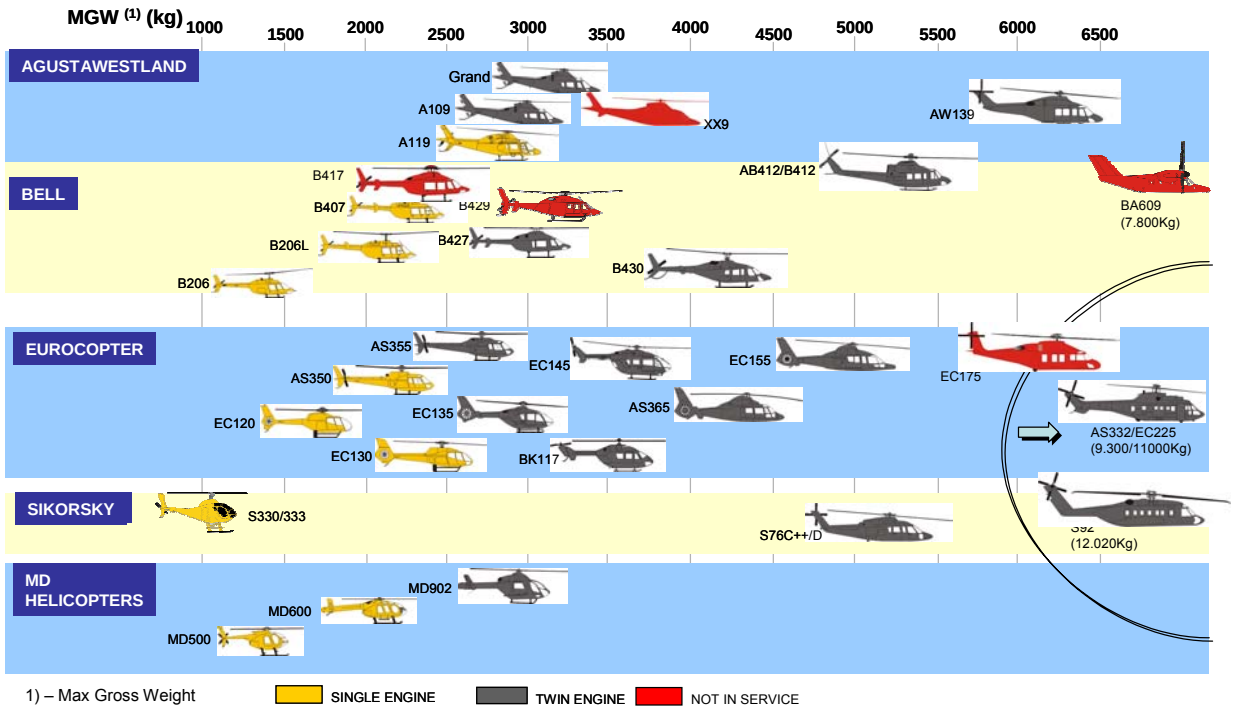
•**Trasporto di cariche istituzionali**: AgustaWestland è molto forte in questo settore grazie all'**A109**, **AW139**, **EH101**. E' molto importante sfruttare queste opportunità per altre possibilità commerciali all'interno dei vari Paesi.

•**Pubblica Utilità (Polizie, EMS)**: si tratta di un mercato in crescita, in cui AgustaWestland è forte grazie all'**A109**, al **Grand** (più lungo quindi più adatto al trasporto delle barelle), all'**AW139**. In questo settore è molto importante concentrarsi sulle customizzazioni richieste dai clienti, che sono molto varie: dalle dimensioni dello spazio in cabina, al rumore esterno nelle aree urbane, ai costi.

•**Governativo**: anche in questo settore vengono utilizzati elicotteri civili, per uso di soccorso e trasporto. E' molto importante che AgustaWestland penetri in questo mercato soprattutto nei Paesi Emergenti, che possono così cogliere l'opportunità di procurarsi flotte moderne a costi abbordabili.

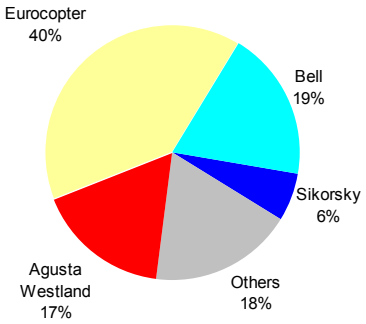
•**Offshore**: rappresenta per valore circa il 20% dell'intero mercato civile, ma in esso operano solo pochi grandi Produttori. Vi hanno successo elicotteri con una forte resistenza all'uso e a condizioni ambientali spesso difficili e che garantiscano un buon livello di sicurezza. AgustaWestland ha iniziato ad operare in questo settore con l'**AW139**, che grazie alle sue caratteristiche è ideale per questo mercato, con una forte crescita prevista in particolare in Africa ed Estremo Oriente.

Il seguente grafico mostra quali sono i principali *competitors* nel mercato civile e quali sono le macchine più importanti per tipologia di peso:

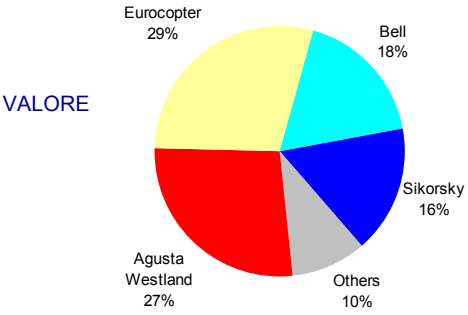


Attualmente gli elicotteri civili di AgustaWestland rappresentano circa il 6% dell'intera flotta volante (dislocata per la maggior parte in Nord America, Europa e sud est Asiatico); i seguenti grafici mostrano una previsione della divisione del mercato civile nel periodo 2006-2015, il primo relativamente alle unità ed il secondo al valore:

UNITA'




VALORE



## NUOVI PRODOTTI

Al fine di mantenere e soprattutto ulteriormente sviluppare la propria presenza sul mercato, Agusta deve proseguire nelle attività di innovazione e ricerca.

In particolare entro il 2012 saranno resi operativi 5 nuovi prodotti, attualmente in fase di sviluppo.

Questi sono:

➢**BA609 TILTROTOR**, un aeromobile innovativo che garantisce le migliori caratteristiche degli elicotteri e dei velivoli a turboelica e che rappresenta un esempio significativo delle capacità di sviluppo di nuove macchine, ricorrendo a soluzioni tecnologicamente avanzate. Viene realizzata in partnership con la Bell, con la quale Agusta si è impegnata nella progettazione, costruzione, attività di collaudo, certificazione e commercializzazione delle versioni di rispettiva competenza. In particolare Agusta è responsabile della progettazione e del collaudo di importanti sezioni strutturali e componenti delle trasmissioni e partecipa allo sviluppo del sistema del controllo del volo, oltre ad avere la completa responsabilità della progettazione, integrazione e certificazione della versione dedicata ad impieghi militari e governativi. E' prevista la realizzazione di 4 prototipi per le attività di prova, di cui 2 in Italia presso la base militare di Cameri, dove il prototipo n.2 ha compiuto con successo il suo primo volo il 9 novembre 2006. Si prevede che nel 2010 arriveranno sia la doppia certificazione (in Europa e USA) sia le prime consegne. Il portafoglio ordini ad oggi ammonta a circa 60.

- **FUTURE LYNX**: macchina completamente rinnovata sulla base del Lynx attuale (con nuovi turbomotori, rotori principali e di coda di nuova concezione, nuova trasmissione potenziata, nuovo carrello), dotata di innovative capacità di missione (cockpit totalmente integrato, rete di comunicazione interna e comandi di volo automatici) e nuovi equipaggiamenti di sopravvivenza (sistema integrato di difesa, sedili blindati resistenti a urti e rotture). L'assemblaggio del primo esemplare è previsto nel settembre 2008 e le prime consegne all'Esercito e alla Marina Britannici, che ne hanno ordinati già 70, sono previste a partire dal 2011.

- **VH71**: velivolo scelto per sostituire l'attuale flotta di elicotteri per il trasporto del Presidente degli USA e le cui consegne inizieranno a partire dal 2009. E' una versione speciale dell'EH101, con la capacità di produrre performance superiori e di operare in "ambienti ostili". Questa macchina è soggetta a nuove potenziali opportunità di vendita, con la sua capacità di trasporto fino a 30 passeggeri.

- **AW149**: elicottero militare di peso medio (7-8 tonnellate), capace di trasportare fino a 15 persone, economico e multi-impiego di nuova generazione, con un'ampia gamma di soluzioni di supporto per minimizzare i costi operativi durante la vita dello stesso.

- **XX9**

## INIZIATIVE COMMERCIALI E INDUSTRIALI

Agusta continuerà a perseguire, anche nel futuro, gli stessi *drivers* che guidano già la sua azione: l'innovazione, il rispetto dei tempi di produzione e consegna, la soddisfazione del cliente da ottenersi tramite l'alta qualità dei prodotti e il servizio post vendita, l'internazionalizzazione.

Le alleanze internazionali, in particolare, sono un elemento chiave del successo nel mercato elicotteristico mondiale.

Vengono confermate le attuali *partnership* internazionali:

•Europa: consorzio NHI per la produzione dell'NH90

•Asia: in Cina la partnership con la Jiangxi Change per la produzione dell'A109; in Giappone l'accordo con la Kavasaki per la produzione dell'EH101 per la Marina Militare Giapponese)

•Nord America: Bell per il programma BA609 e US101, Lockheed Martin per l'US101, Boeing per ATIL e Apache, Cae per l'attività di training sui simulatori

•Sud Africa: Denel per la produzione dell'A109 e dell'A119

Una sintesi delle più rilevanti alleanze internazionali attualmente in corso è rappresentata nel seguente schema:

Particolare importanza rivestono alcune scelte di carattere commerciale/industriale intraprese da AgustaWestland negli ultimi anni e che avranno forti conseguenze in termini di impegno e di successo anche nel futuro:

➢**AAC PHILADELPHIA**: Lo scorso anno sono iniziati i lavori di ampliamento dell'insediamento industriale di Agusta Aerospace Corporation a Philadelphia. Le nuove infrastrutture (che comprendono vari hangar con aree dedicate all'assemblaggio finale, stazioni di montaggio e di assemblaggio avionico, un magazzino e una zona uffici) hanno portato l'estensione della struttura dagli originari circa 7.000 metri quadrati agli attuali circa 20.000 e sono state realizzate per il definitivo trasferimento della linea di assemblaggio dell'A119 e per le attività di montaggio dell'AW139 che si affiancano a quelle realizzate nello stabilimento di Vergiate. Tali attività vanno ad aggiungersi a quelle di assemblaggio, vendita e supporto già da tempo operanti per le linee A109 e A119. Se infatti l'attività di customizzazione degli A109 prodotti in Italia rimarrà costante (10 macchine all'anno), cresceranno notevolmente gli assemblaggi degli A119 (fino a 25 all'anno) e degli AW139 (30 annui a regime); il primo AW139 interamente realizzato a Philadelphia è stato consegnato proprio nel 2006. Questo progetto comporterà un aumento dell'organico di AAC, che dai circa 160 dipendenti di fine 2005 passerà ai circa 400 previsti a fine 2007 e ai circa 460 a partire dal 2009.

➢**CINA**: Dalla fine degli anni '90 Agusta ha cominciato ad affacciarsi al mercato cinese con alcuni successi commerciali e collaborazioni locali. Nel 2005 è stata costituita tra AgustaWestland e la cinese Jiangxi Change Aviation Industries una *joint venture*, dal nome Jiangxi Change Agusta Helicopter Co., Ltd. (JCAH), con sede a Jingdezhen, nel sud della Cina, finalizzata alla commercializzazione, produzione e supporto dell'elicottero A109 Power in Cina, denominato CA109 quando prodotto dalla *joint venture*. Il personale locale è addestrato a svolgere le attività di assemblaggio dell'A109 e di servizio e assistenza di tutti gli elicotteri Agusta prodotti e consegnati in Cina. Il CA109 è così diventato l'elicottero standard cinese nella sua classe di riferimento e viene adottato dalle forze di polizia, enti di protezione civile/soccorso e operatori privati.

➢**LIBIA**: Nel Gennaio 2006 Finmeccanica, AgustaWestland e la Libyan Company for Aviation Industry hanno siglato un accordo per la formazione di una *joint venture*, la L.I.A.TE.C. (Libyan Italian Advanced Technology Company) con sede a Tripoli. Le due Aziende italiane forniscono know-how, training, tecnologia ed equipaggiamenti, quella libica fornirà infrastrutture e svolgerà azioni di marketing sul mercato. Il primo obiettivo della joint venture è quello di realizzare un centro di manutenzione e di training per supportare le macchine ad ala rotante e fissa ed i rispettivi equipaggi. Il secondo obiettivo è di costituire una linea di assemblaggio finale di elicotteri bimotore leggeri e di continuare le attività di assistenza dei sistemi elettronici di ultima generazione. Infine la L.I.A.TE.C. rappresenta uno strumento di promozione dell'attività e dei prodotti nel mercato africano. La *joint venture* impiegherà soprattutto personale locale, adeguatamente addestrato e formato da tecnici italiani.

➢**POLONIA**: AgustaWestland ha instaurato in Polonia uno dei suoi più lunghi ed importanti programmi di collaborazione industriale. La PZL Swidnik è partner con condivisione del rischio del programma AW139 ed è responsabile della produzione delle fusoliere e dei tronchi di coda, oltre che per lo stesso AW139, per tutti gli A109 Power, A109 LUH, A119 Koala e Grand. Tali cellule vengono dirette alle linee di assemblaggio di Vergiate e Philadelphia. Vengono prodotte circa 12 fusoliere al mese. La *partnership* con AgustaWestland e le sfide tecnologiche sostenute nel corso degli anni hanno portato l'industria polacca a raggiungere gli standard di qualità più elevati secondo le norme aeronautiche internazionali.

➢**TURCHIA**: AgustaWestland collabora con la Turkish Aerospace Industry (TAI), principale azienda aerospaziale del Paese. Tale partnership è nata per motivi di offset a fronte della vendita di elicotteri AB412 al Governo Turco. L'accordo prevede la produzione e la fornitura da parte della TAI di fusoliere dell'AW139 e di kit porte piloti e passeggeri.

Questo scenario può essere così rappresentato:

## MODELLO ORGANIZZATIVO

Agusta è totalmente integrata in AgustaWestland, che si presenta sul mercato elicotteristico mondiale come protagonista di assoluto rilievo.

La volontà dell'Azienda, già annunciata nel passato e fortemente confermata per il futuro, è quella di essere, sia dal punto di vista organizzativo che industriale, una "*One Single Company*", che nel panorama internazionale diventi sinonimo di volo verticale e del concetto stesso di elicottero.

Da ciò è derivata la necessità di implementare un nuovo modello organizzativo aziendale, quale strumento fondamentale per raggiungere tali obiettivi. In particolare occorre ora:

•Consolidare la gestione di AgustaWestland come "Azienda unica"

•Rafforzare la percezione, all'interno e all'esterno, di AgustaWestland come realtà dotata di un'unica identità

•Assicurare ad AgustaWestland la possibilità di muoversi, sia da un punto di vista strategico che operativo, in una dimensione *across geographies*

•Rispondere alle esigenze del mercato/cliente

•Incrementare il valore dell'Azienda e la sua redditività

Questo cambiamento organizzativo riguarda tutte le realtà operative che fanno capo ad AgustaWestland, qualunque sia la loro sede nel mondo.

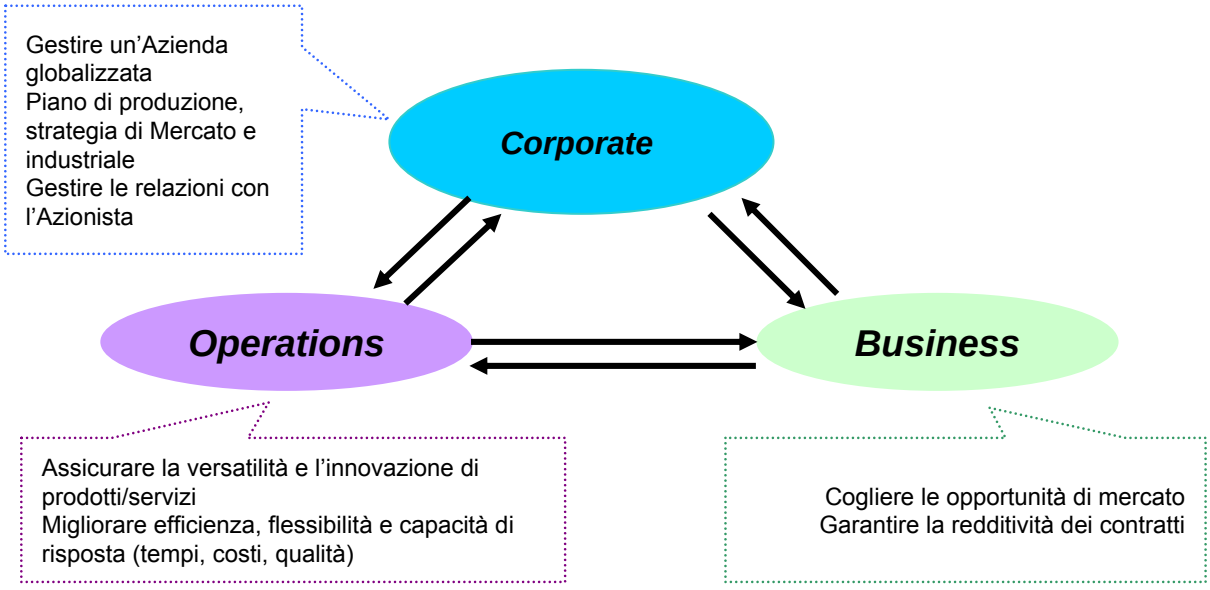
Tale modello operativo/organizzativo è incentrato su 3 componenti fondamentali, con *mission* specifiche. In particolare:

CORPORATE MANAGEMENT: con l'obiettivo di fornire una guida unitaria da perseguire attraverso servizi centralizzati, favorendo il processo di integrazione in un'"unica Azienda" mediante il coordinamento ed il controllo dei processi chiave ed una forte e completa integrazione dell'organizzazione e delle risorse aziendali tra le diverse geografie.

BUSINESS ORGANISATION: con l'obiettivo di focalizzarsi sui mercati attraverso Unità di Business dedicate e con una piena responsabilità sugli stessi; individuando/gestendo i relativi requisiti e massimizzando l'efficacia e la redditività delle azioni intraprese.

OPERATIONS ORGANISATION: con l'obiettivo di rafforzare la capacità tecnologica e l'eccellenza operativa della Società attraverso una gestione integrata e globale delle capacità di *engineering*, acquisti, *operations* e supporto prodotto.

La nuova fase di integrazione può essere sintetizzata nello schema seguente, che rappresenta altresì i principali obiettivi che le 3 aree organizzative devono conseguire.



Il modello definito si caratterizza per un sempre più marcato “superamento delle geografie”, dando vita ad un’unica realtà industriale in grado di presentarsi sul mercato, sia militare che civile, con un approccio sistematico nonchè una gestione coerente ed integrata dei diversi programmi.

L’obiettivo chiave della nuova organizzazione è il raggiungimento, da parte dell’Azienda, dell’eccellenza tecnologica e produttiva, attraverso una gestione integrata e globale dell’*engineering*, della produzione, del *customer support* e un’estesa capacità di *supply chain*.

In particolare, l’area ***Operations*** opera per raggiungere i seguenti obiettivi:

•Gestire in modo integrato le *capabilities* di engineering, acquisti, produzione e supporto prodotto;

•Rafforzare la capacità tecnologica, mediante lo sviluppo delle *capabilities* interne nel campo dell’integrazione avionica, delle trasmissioni e parti meccaniche, delle pale e teste rotori in composito, delle aerostrutture;

•Rafforzare le capacità aziendali come “Integratore di Sistema”;

•Continuare a focalizzare l’attenzione sul *time to market*, sulla qualità, sui costi e sulla competitività tecnologica.

L'area ***Operations*** è strutturata nelle seguenti principali aree:

➢**Prodotti**: tale funzione ha il ruolo di "custode" dello sviluppo e dell'evoluzione dei prodotti e dei servizi. In particolare cura -durante tutto il ciclo di vita dei prodotti/servizi- la pianificazione, lo sviluppo, il monitoraggio ed il controllo di tutte le attività realizzate dalle diverse aree facenti parte dell'area *Operations*, facendosi garante dell'integrazione e della sincronizzazione delle attività svolte da queste. In particolare, nei programmi che vedono un ruolo attivo del cliente nella definizione delle caratteristiche della macchina, collaborano con il Programme Manager di riferimento per la definizione delle relative customizzazioni, delle quali, in generale, si occupano sempre di minimizzare l'impatto su costi e tempi di consegna.

➢**Engineering**: tale funzione ha il ruolo di:

•assicurare la progettazione e lo sviluppo di nuovi prodotti;

•aggiornare le varianti base dei prodotti in conformità alle richieste dei clienti militari o civili;

•garantire l'aeronvigabilità;

•applicare metodologie concorrenti;

•sviluppare ricerca, innovazione e nuove tecnologie;

•assicurare uno sviluppo della progettazione coerente con i requisiti del cliente e con le necessità di rispettare le previsioni di costo, qualità, affidabilità, valore ed il *time to market.*

La funzione è caratterizzata da una struttura di cui fanno parte:

✓Chief Project Engineers, dedicati ad uno specifico prodotto/famiglia di prodotti e gestiti localmente sia in Italia che in UK

✓Helicopter System Design e Tecnologia di Sotto-Sistema, integrati sotto un'unica leadership al fine di assicurare *capabilities* in tutti i siti

✓Testing, integrato sotto un'unica leadership al fine di assicurare *capabilities* in tutti i siti

e dalle seguenti funzioni integrate:

✓Pianificazione e Controllo – Servizi Tecnici

✓Metodologie

✓Aeronavigabilità

✓Innovazione e coordinamento progetti

➢**Operations**: tale funzione deve:

•Assicurare la produzione e il supporto dei sottosistemi strategici tramite centri di eccellenza integrati *cross-geographies*:

- ✓ Trasmissioni e parti meccaniche (Cascina Costa, Frosinone, Yeovil, Benevento);
- ✓ Pale e rotori in composito (Anagni, Yeovil);
- ✓ Aerostrutture (metalliche ed in composito) (Brindisi, Yeovil)

organizzati sotto un'*unica leadership* per poter fornire i prodotti assegnati e i servizi di competenza ai livelli di costo, qualità e nei tempi previsti;

•assicurare l'eccellenza nell'assemblaggio finale, mantenendo i 3 centri dedicati, situati in Italia (Vergiate), UK (Yeovil) e USA (Philadelphia), con la finalità di divenire Centro di Eccellenza riconosciuto dai clienti. Tutto ciò per fornire le necessarie *capabilities* produttive e la dovuta visibilità come produttori di elicotteri nelle 3 geografie;

•assicurare l'eccellenza nella revisione degli elicotteri. Le riparazioni e revisioni vengono effettuate a Frosinone, Brindisi, Yeovil e presso AAC, AAS e Sobrahel.

Le riparazioni e revisioni effettuate a Frosinone/Brindisi e Yeovil rispondono al mercato militare e governativo come Centro di Eccellenza riconosciuto dai clienti, ottimizzando e standardizzando le relative pratiche.

AAC, AAS e Sobrahel, insieme ai *Service Centres* di Cascina Costa e Frosinone, sono da considerare *Service Centres* civili, per la revisione degli elicotteri commerciali;

•massimizzare l'efficienza operativa;

•favorire la capacità di risposta e di flessibilità richieste.

La struttura della della Direzione Operazioni, per meglio operare, comprende anche le seguenti Unità:

✓Managers di Linee di Prodotto

✓Pianificazione e Controllo

✓Qualità

✓Acquisti

✓Industrializzazione e Metodi

➢**Acquisti**: tale funzione garantisce una *supply chain* a livello internazionale con l'obiettivo di assicurare un vantaggio competitivo globale in termini di competenze, capacità, risorse e forniture, alle migliori condizioni economiche. Stabilisce le strategie generali di Procurement & Supply Chain, in coerenza con il Piano di Business a lungo termine di AgustaWestland, e fornisce il miglior servizio in conformità con le esigenze dei diversi mercati, in collaborazione con le diverse Unità di Procurement che operano, in modo coordinato ed armonico, nelle diverse geografie. L'area ovviamente collabora con altre funzioni aziendali, come Engineering, Operations e Supporto Prodotto, per raggiungere sempre migliori risultati.

➢**Supporto Prodotto Italia e Supporto prodotto UK**: tale funzione opera secondo le seguenti linee guida:

•Razionalizzare ed integrare le funzioni operative per garantire il miglior livello e diffusione del servizio ai clienti, promuovendo tutte le potenziali sinergie;

•Istituire e realizzare correttamente le nuove funzioni di "UK & International Government Customer Care & PS Development", "Italian Government Customer Care & PS Development" e "Commercial Customer Care, PS & Network Development", al fine di fornire ai clienti servizi completamente integrati assicurando livelli di servizio in accordo con le relative Business Unit.

➢**Industrial Development**: tale funzione guida il continuo miglioramento dei processi industriali, stimolando il dialogo continuo tra le diverse Funzioni Aziendali, coordinando le decisioni strategiche sul *make or buy*, partecipando alla preparazione del budget per gli investimenti industriali, assistendo il lancio di nuove linee di produzione, promuovendo alleanze internazionali/*partnership* e gestendo specifiche iniziative.

➢**Sistema Qualità**: tale funzione garantisce la conformità dell'intera organizzazione di AW ai requisiti dei regolamenti in materia, creando e gestendo le procedure del Sistema Qualità di AgustaWestland e armonizzandone le attività attraverso la riduzione progressiva delle differenze *cross-geographies*.

➢**UK M.o.D. Partnership Programme Liason**: tale funzione ha il compito di garantire, nella fase di transizione verso il nuovo modello operativo, la conformità e la coerenza delle azioni aziendali a tutti gli impegni intrapresi negli accordi di partnership con il Ministero della Difesa Inglese.

➢**Operazioni di volo UK e Operazioni di Volo Italia**: tali funzioni hanno il compito di sviluppare metodologie comuni e condividere *know-how* di volo attraverso le diverse linee di prodotto, con lo scopo di operare come un'unica organizzazione cross-geografica.

L'area di ***Business*** opera per raggiungere i seguenti obiettivi:

•Rappresentare un punto di attenzione dedicato alla esigenze e alle richieste dei clienti attuali e futuri, per far sviluppare ulteriormente e crescere i mercati governativi e commerciali;

•Assicurare la posizione dell'Azienda in tutti i mercati ed i settori, attraverso prodotti e servizi di alta qualità;

•Garantire il raggiungimento dei target di crescita di mercato e del portafoglio ordini;

•Assicurare un alto grado di autonomia ed un migliorato *decision making* ai livelli appropriati

•Gestire i programmi di elevata complessità e caratterizzati da attività non ricorrenti, assicurandone la conformità ai requisiti ed alle aspettative dei clienti durante il ciclo di vita del Programma;

•Armonizzare approcci, metodologie, processi e procedure.

L'Area di ***Business*** è organizzata come segue:

➢**Cinque Business Units** focalizzate sul mercato, con il compito di gestire le relazioni con i clienti a tutti i livelli e di garantire la giusta attenzione ai bisogni, alle richieste e alla generale soddisfazione degli stessi:

✓UK Government BU

✓Italian Government BU

✓International Government BU

✓US Government BU

✓Commercial BU

Tali funzioni si occupano anche di pianificare ed organizzare, in collaborazione con la funzione specifica, campagne di marketing e di fornire canali di comunicazione.

➢I **"Capi delle Regioni"**, con il compito di assicurare coerenza con tutte le policies e le linee guida di AgustaWestland, di fornire un comune approccio nella gestione delle relazioni nei paesi a ciascuno di essi assegnati e di garantire il raggiungimento dei target di vendita e della crescita del mercato nelle stesse aree, fornendo canali di comunicazione, gestendo i canali di vendita e le relazioni con gli uffici commerciali locali.

➢Quattro Funzioni focalizzate sul raggiungimento di efficacia, coerenza ed efficienza attraverso le Business Units di AgustaWestland:

✓ Marketing, che supporta un efficace sviluppo e promozione dei prodotti aziendali in linea con le strategie generali;

✓ Business Management, che fornisce servizi integrati di offerte, proposte, gestione contratti e pricing;

✓ Demand Planning & Programme Management, con il compito di armonizzare ed aggregare i bisogni delle diverse Business Units e garantire coerenza nella gestione dei vari programmi;

✓ AW Training Academy A. Marchetti e Training UK

In particolare la Training Academy inaugurata nel giugno 2006 a Sesto Calende si avvale della collaborazione della CAE, leader mondiale nella produzione di simulatori di aeromobili, che con AgustaWestland ha costituito il consorzio ROTORSIM. Ciò consente, da un lato, ai clienti di avvalersi degli strumenti di training più sofisticati (simulatori di volo, simulatori di manutenzione, aule didattiche dotate di moderni strumenti informatici) e, dall'altro, ad AgustaWestland di fare un ulteriore e decisivo passo verso la possibilità di presentarsi sul mercato come realtà capace di fornire un "Sistema Elicottero". Possono essere infatti realizzati programmi di addestramento dedicati alle particolari necessità di ciascun cliente ed allo specifico scenario in cui questo opera.

La nuova training Academy si va ad aggiungere alle già importanti capacità aziendali nel campo del training, grazie soprattutto al Customer Training Center in UK e ad ATIM, Aviation Training International, nata dalla partnership con Boeing per l'addestramento dei piloti militari britannici.

➢**Supporto Prodotto US Government**, che raccoglie l'insieme delle capabilities "europee" necessarie per supportare l'esecuzione dei programmi per il mercato governativo americano.

➢**Programma NH90**, con il compito di gestire la specifica relazione con NAHEMA/NHI e lo specifico programma, complesso, multi-variante e multi-cliente.

Dell'area ***Governance***, infine, fanno parte:

➢Human Resources

➢Relazioni Esterne e Comunicazione

➢Amministrazione, Finanza e Controllo

➢ICT

➢Ricerca e Sviluppo

➢Strategia, suddivisa in Strategia di Prodotto ed Industriale

➢Business Development

➢Processes & Competitiveness

➢Helicopter System Design

che hanno il compito di garantire una guida unitaria e servizi centralizzati all'intera Azienda favorendo in tal modo la sua completa integrazione.

Le parti, con riferimento al nuovo modello organizzativo sopra delineato, convengono che, in sede di incontro annuale tra Azienda e Coordinamento, effettueranno una verifica sull'andamento e sull'evoluzione dello stesso.

In definitiva, le azioni di carattere commerciale/industriale ed organizzative sopra illustrate dovranno consentire nei prossimi anni di perseguire i seguenti fondamentali obiettivi:

•Sviluppare cinque nuovi prodotti (XX9, AW149, BA609, VH71 e Future Lynx) e renderli operativi entro il 2012

•Raggiungere entro il 2008 l'obiettivo di consegnare almeno 200 elicotteri all'anno e mantenere tale trend anche per gli anni successivi

•Migliorare l'efficienza produttiva e la qualità dei prodotti finiti

•Accrescere la presenza sul mercato, in particolare su quello statunitense

Tali obiettivi dovranno essere raggiunti con continui adeguamenti delle capacità tecnologiche, organizzative e gestionali, nonchè grazie ad un forte coinvolgimento delle risorse umane, che costituiscono il fattore chiave e fondamentale del successo aziendale.

## MISSIONE DEI SITI ITALIA

Si riporta di seguito una sintesi delle principali missioni assegnate a ciascuna Unità Produttiva:

CASCINA COSTA:

•Al Centro di Eccellenza Trasmissioni e Parti Meccaniche – Unità di Cascina Costa sono assegnate le attività di progettazione, costruzione, sperimentazione e revisione di trasmissioni complete/gruppi dinamici

(Organico di riferimento 2007: 525)

•Attività di Engineering consistente nella progettazione e sperimentazione di elicotteri

(Organico di riferimento 2007: 907)

•(Strutture Centrali Organico di Riferimento 2007: 756)

VERGIATE:

Centro di Eccellenza montaggi finali con capacità di:

•Assemblaggio delle parti provenienti dagli altri siti aziendali e dai fornitori/partners esterni ed internazionali;

•Linea di Volo e consegna ai clienti

(Organico di riferimento 2007: 1058)

UNITA' DI SOMMA LOMBARDO, SESTO CALENDE E LONATE POZZOLO:

•Product Support, con coordinamento delle attività worldwide (Service Stations, AAC, AAS, AW do Brasil)

•Gestione delle parti di ricambio (attività che diventerà specifica del nuovo sito di Lonate Pozzolo, destinato ad essere un "hub logistico" entro il corrente anno)

•Pubblicazioni tecniche

•Progettazione e realizzazione dei kit applicativi e/o modifiche di configurazione degli elicotteri

•Training Academy (Sesto Calende), per l'addestramento di piloti (compresa la Full Flight Simulation) e tecnici di manutenzione

(Organico di riferimento 2007: 633)

FROSINONE:

•Al Centro di Eccellenza Trasmissioni e Parti Meccaniche - Unità di Frosinone sono assegnati la produzione dei componenti e il montaggio dei mozzi

•Revisione ed ammodernamento elicotteri

(Organico di riferimento 2007: 612)

ANAGNI:

Centro di Eccellenza per la produzione di pale, di parti in materiale composito e di mozzi

(Organico di riferimento 2007: 363)

BRINDISI:

Centro di Eccellenza Aerostrutture, con la capacità di produzione e montaggio di componenti strutturali di elicotteri nonché di gestione delle parti provenienti da fornitori/partners esterni ed internazionali e di Engineering relativa alla progettazione di componenti strutturali di elicotteri

(Organico di riferimento 2007: 549)

BENEVENTO:

Al Centro di Eccellenza Trasmissioni e Parti Meccaniche - Unità di Benevento sono assegnati la produzione, lo sviluppo e la qualifica di fusioni in leghe di alluminio e leghe di magnesio per componenti aeronautici, nonché la gestione della produzione proveniente da fornitori/partners esterni ed internazionali

(Organico di riferimento 2007: 108)

# RELAZIONI INDUSTRIALI

Le Parti, fermo restando la propria autonomia decisionale e la distinta responsabilità nella rappresentanza dei rispettivi interessi, intendono consolidare e dare ulteriore sviluppo al metodo di confronto partecipativo confermando il sistema di relazioni industriali già definito con l'Accordo Aziendale del 21/11/1997 e convenendo altresì sulla necessità di potenziare l'effettività della discussione e l'efficace funzionamento degli organismi allo scopo previsti.

In tale ambito viene pertanto confermata la piena attualità ed operatività sia dell'"Osservatorio Nazionale" sia del "Coordinamento Sindacale Agusta".

Inoltre viene ribadita la volontà di risolvere con metodo collaborativo le eventuali controversie di carattere collettivo attinenti alla interpretazione ed all'applicazione di accordi aziendali o derivati da problematiche sindacali che a livello locale non hanno trovato una condivisa soluzione.

Tale obiettivo può essere conseguito dalla "Commissione di Prevenzione delle Controversie" prevista dall'Accordo Aziendale del 21/11/1997.

Vengono di seguito definite le composizioni dei suddetti Organismi nonché le aree tematiche di competenza.

## OSSERVATORIO NAZIONALE

L'"Osservatorio Nazionale" è composto da Rappresentanti Aziendali e da n. 9 componenti in rappresentanza delle Organizzazioni Sindacali Nazionali, Territoriali e delle R.S.U. delle Unità produttive.

L'"Osservatorio Nazionale" si riunirà almeno una volta all'anno per esaminare:

a) la struttura e la tendenza del mercato elicotteristico nazionale ed internazionale;

b) le alleanze e le collaborazioni internazionali:

c) il posizionamento di Agusta rispetto ai competitori;

d) le strategie aziendali in materia di sinergia industriale e commerciale ed i relativi riflessi sugli assetti delle diverse unità produttive anche in termini di missione e di carichi di lavoro;

e) i riflessi sull'occupazione anche con riferimento alle possibili tipologie di assunzione;

f) i programmi Aziendali.

Le Parti si rendono disponibili ad effettuare uno specifico ed ulteriore incontro nel caso in cui emergano nuovi e significativi eventi riguardanti i temi oggetto di esame in sede di "Osservatorio Nazionale".

## COORDINAMENTO SINDACALE AGUSTA

Il Coordinamento Sindacale Agusta è composto da rappresentanti delle Segreterie Nazionali e Territoriali competenti di FIM/FIOM/UILM e dalle RSU delle unità produttive.

I componenti designati nell'ambito delle RSU è determinato in n. 27 Rappresentanti complessivi.

Le strutture nazionali delle Organizzazioni Sindacali dei Lavoratori FIM, FIOM e UILM comunicheranno i nominativi dei componenti il "Coordinamento Sindacale Agusta".

Il Coordinamento Sindacale Agusta è:

- destinatario del sistema di informazione di cui all'Art. 1 Parte Generale Sez. 1 del vigente CCNL, ove non sia già di competenza dell'Osservatorio Nazionale;
- soggetto negoziale nei processi di ristrutturazione, riorganizzazione e riconversione;
- soggetto negoziale per la contrattazione di II livello;
- soggetto competente per consultazioni in materie di natura industriale che riguardano più siti produttivi dell'Azienda, (es. trasferimento di attività/lavorazioni fra i diversi siti produttivi dell'Azienda, scorporo/esternalizzazioni riguardanti attività svolte in più sedi/unità locali).

Agusta rimborserà le spese sostenute dai Componenti del Coordinamento Sindacale designati nell'ambito delle RSU per la partecipazione alle riunioni, secondo quanto previsto dalla normativa Aziendale in materia di trasferte.

Inoltre, per la partecipazione alle riunioni interne di Coordinamento, ciascun componente delle RSU, designato nell'ambito del Coordinamento di cui sopra, potrà fruire di un massimo di 24 ore annue di permesso retribuito in aggiunta a quanto già previsto dalle vigenti norme legislative e contrattuali.

# ORARIO DI LAVORO

L'Azienda conferma che la realizzazione degli obiettivi dichiarati nel presente Accordo ed il perseguimento di un elevato livello di competitività richiedono l'adozione di adeguati livelli di flessibilità operativa, da ottenere anche attraverso nuovi modelli di organizzazione del lavoro e l'individuazione di articolazioni di orari lavorativi rispondenti alle necessità di efficientamento produttivo e che – fermo restando l'osservanza delle disposizioni vigenti in materia di lavoro – possano consentire un utilizzo ottimale delle risorse umane e degli impianti funzionale alle esigenze tecnico/produttive, ai carichi di lavoro ed alla variabilità dei mercati.

Le Parti convengono che al verificarsi di specifiche esigenze operative, sarà preventivamente esaminata a livello di unità produttiva -nei tempi e con le modalità previste dagli accordi in essere- l'eventuale istituzione di turni di lavoro particolari e/o per brevi periodi (2 settimane), da attivare tempestivamente.

L'Azienda, definita l'analisi dei fabbisogni produttivi e dei carichi di lavoro conseguenti, effettuerà incontri a livello locale per evidenziare le esigenze produttive di natura congiunturale ed eccezionale che richiedano eventuali nuove modalità di turnazione di lavoro su base collettiva, al fine di avviare percorsi negoziali funzionali alla condivisione delle ottimali risposte organizzative alle esigenze emerse.

Qualora vi sia la necessità di istituire nuove articolazioni di orari e/o turni di lavoro aventi carattere strutturale superiore a 6 mesi, la competenza per l'effettuazione dell'esame congiunto, al fine di individuare soluzioni condivise, è del Coordinamento Sindacale.

# PREMIO DI RISULTATO

## *PREMESSA*

Il miglioramento della competitività aziendale rappresenta un obiettivo prioritario e fondamentale per Agusta.

In tale prospettiva l'istituzione di un Premio di Risultato (PdR), calcolato con riferimento ai risultati conseguiti e concernente incrementi di redditività, di qualità, di produttività e di efficacia organizzativa, favorisce il raggiungimento dell'obiettivo predetto, ed è coerente con le finalità di cui al Protocollo del 23 luglio 1993 sulla Politica dei Redditi e sugli assetti contrattuali e conforme a quanto previsto dal vigente CCNL (Art. 9 Disciplina generale – Sezione terza).

In relazione pertanto alla sua configurazione il "PdR" si intende integralmente correlato ai risultati dell'Azienda e corrisposto in funzione dei livelli di obiettivo raggiunti.

In questo ambito risulta indispensabile ridefinire – almeno in parte - i meccanismi e gli indicatori considerati per la determinazione del "PdR" nell'Accordo 28/11/2002 anche allo scopo di un sempre maggior coinvolgimento delle risorse umane sugli obiettivi aziendali nell'ottica del perseguimento di un migliore posizionamento di Agusta sul mercato internazionale.

In particolare deve essere sempre posta maggiore attenzione a quegli elementi/ fattori che consentono di meglio monitorare e valutare non solo l'efficienza e l'efficacia dei processi tecnico/ produttivi ed organizzativi, ma anche la concreta riduzione dei costi del prodotto, condizioni necessarie per mantenere e migliorare la posizione di Agusta nel contesto internazionale, vincendo le sfide del mercato globalizzato.

Pertanto le Parti, con il presente Accordo, hanno congiuntamente individuato indicatori e parametri utili alla determinazione del Premio di Risultato per il quadriennio 2007÷2010.

# DETERMINAZIONE DEL PREMIO

L'importo del "PdR" da erogare anno per anno sarà determinato in ragione del conseguimento dei risultati aziendali misurati, per ciascun anno, attraverso gli indicatori sottoriportati:

| | |
|---|---|
| **Redditività** | **Return on Sales (R.O.S.)**<br>(valido per tutte le Unità Aziendali) |
| **Efficacia Complessiva** | **Indice di Efficacia Complessiva (E.C.)**<br>(valido per tutte le Unità Aziendali) |
| **Qualità** | **Indice di Qualità (Q.)**<br>(valido per tutte le Unità Aziendali) |
| **Produttività Specifica** | **Indice di Costo Industriale (C.I.)**<br>(valido per le Unità Aziendali di Cascina Costa – Centro Integrato Trasmissioni, Anagni, Frosinone, Brindisi, Benevento, Vergiate) |
| | **Piano Consegne Segmenti (P.C.S.)**<br>(valido per le Unità di Cascina Costa – Centro Integrato Trasmissioni, Anagni, Frosinone, Brindisi, Benevento) |

**Piano Consegne Elicotteri (P.C.E.)**

(valido per le Unità di Vergiate e Frosinone)

**Indice Engineering Italy (I.E.I.)**

(valido per la Direzione Engineering Italy)

**Produttività Specifica Product Support (P.S.P.S.)**

(valido per la Direzione Product Support Italy)

**Produttività Specifica Media (P.S.M.)**

(valido per le "Strutture Centrali" di Cascina Costa)

Le definizioni degli indicatori sopra riportati e delle voci che li compongono sono riportate nel presente Accordo e nell'allegato 1 che ne fa parte integrante.

Ciascuno degli indicatori concorre alla determinazione del "Premio di Risultato" secondo il seguente peso percentuale:

| | |
|---|---|
| **Redditività (R.O.S.)** | **40 %** |
| **Efficacia Complessiva (E.C.)** | **30 %** |
| **Qualità (Q.)** | **correttivo del valore dell'indicatore E.C. "Efficacia Complessiva"** |
| **Produttività Specifica (P.S.)** | **30%** |

**secondo le seguenti specificità:**

**Centro Integrato Trasmissioni – Cascina Costa, Anagni, Frosinone, Brindisi, Benevento, Vergiate:**

| | |
|---|---|
| **Costo Industriale** | **10 %** |
| **Piano Consegne Segmenti** | **20 %** |
| **Piano Consegne Elicotteri** | |

**Engineering Italy:**

| | |
|---|---|
| **Milestones** | **20 %** |
| **Certificazioni /Eventi Significativi** | **10 %** |

**Product Support Italy:**

| | |
|---|---|
| **Produttività Specifica Product Support** | **30%** |

**Strutture Centrali – Cascina Costa:**

| | |
|---|---|
| **Produttività Specifica Media** | **30%** |

Per ciascuno degli indicatori considerati vengono definiti livelli di valore e/o di risultato al raggiungimento dei quali corrisponde una parte od una percentuale del "Premio di Risultato" complessivo previsto per l'anno preso in considerazione, secondo quanto sotto riportato:

**a) R.O.S. (Return on Sales)**

Il miglioramento della redditività aziendale rappresenta la condizione imprescindibile per incrementare il valore dell'Azienda.

Il risultato di redditività sarà calcolato in funzione del R.O.S. consuntivato per ogni anno di riferimento e l'importo, in Euro, del premio di risultato assegnato a tale indicatore viene determinato secondo la tabella di seguito riportata.

L'indicatore è applicabile agli operai, impiegati, quadri e apprendisti dell'Azienda.

| *R.O.S.* | *2007* | *2008* | *2009* | *2010* |
|---|---|---|---|---|
| ≥10,00% ≤ 10,59% | 830,00 | 840,00 | 921,00 | 1.028,00 |
| ≥10,60% ≤ 11,29% | 860,00 | 868,00 | 952,00 | 1.064,00 |
| ≥11,30% ≤ 11,99% | 900,00 | 930,00 | 1.020,00 | 1.140,00 |
| ≥12,00% ≤ 12,49% | 940,00 | 992,00 | 1.088,00 | 1.216,00 |
| ≥12,50% ≤ 12,99% | 980,00 | 1.054,00 | 1.156,00 | 1.292,00 |
| ≥13,00% ≤ 13,49% | 1.020,00 | 1.116,00 | 1.224,00 | 1.368,00 |
| ≥13,50% ≤ 13,99% | 1.070,00 | 1.188,00 | 1.302,00 | 1.454,00 |
| ≥ 14,00 | 1.120,00 | 1.240,00 | 1.360,00 | 1.520,00 |

**b) E.C. (Efficacia Complessiva)**

L'indicatore ha come scopo la valutazione dell'efficacia delle azioni svolte da tutte le risorse aziendali per il conseguimento degli obiettivi previsti, con particolare riferimento al rispetto delle scadenze dei programmi di consegna ed alla tempestività nella fornitura di parti di ricambio, al fine di incrementare il grado di soddisfazione dei Clienti.

L'indicatore è applicabile agli operai, impiegati, quadri e apprendisti dell'Azienda.

"L'efficacia aziendale" viene misurata attraverso l'attribuzione di un punteggio totale, assegnato come obiettivo in ciascun anno di riferimento, e costituito dalla somma dei punteggi relativi a:

- Elicotteri - Produzione (P.P.E.)
- Kits (C.K.)
- Elicotteri - Revisione (R.E.)
- Ricambi (P.R.)

***P.P.E. Pronto Produttivo Elicottero***

Per ogni tipologia di elicottero pronto al collaudo viene assegnato un punteggio secondo la seguente tabella:

| *Modello di Elicottero* | *Punti** |
|---|---|
| A 109 Unificato | 100 |
| GRAND | 100 |
| A 109 LUH/NEXUS | 115 |
| A 119 Koala | 93 |
| A 129 CBT (E.I.) | 176 |
| A 129 CBT (retrofit Flotta E.I.) | 176 |
| AW 139 | 110 |
| AW 149 | 148 |
| AB 412 (Civile) | 164 |
| AB 412 (Militare) | 176 |
| EH 101 MMI (tutte le versioni) | 314 |
| EH 101 (tipo CSH/Portogallo/Civ.) | 247 |
| NH 90 TTH | 109 |
| NH 90 NFH | 151 |

Il punteggio totale di ciascun anno relativo a questo indice è ottenuto moltiplicando a consuntivo la quantità di elicotteri pronti al collaudo per il rispettivo punteggio e sommando tra loro i valori così ottenuti.

(*) Si riconosce inoltre una maggiorazione del 20% ai primi 5 elicotteri prodotti in serie dei modelli sopra elencati.

Nel caso di introduzione di nuovi modelli/versioni di elicotteri la tabella sopra riportata verrà opportunamente integrata, previa verifica fra le Parti.

### *C.K. Consegna Kits*

Per ciascun "kit" in consegna viene assegnato un punteggio come da tabella sottoriportata:

| *Tipo di kit* | *Punti* |
|---|---|
| EH 101 | 156 |
| NH 90 TTH | 65 |
| NH 90 NFH | 104 |
| A 119 Koala | 55 |
| AW 139 | 70 |

Il punteggio totale di ciascun anno relativo a questo indice è ottenuto moltiplicando a consuntivo la quantità di kits consegnati (segmento rappresentativo) per il rispettivo punteggio e sommando tra loro i valori così ottenuti.

### *R.E. Revisione Elicotteri*

Per ogni tipologia di elicottero pronto al collaudo viene assegnato un punteggio in relazione alla "fascia" in cui è inserito, come da tabella sottoriportata:

| | |
|---|---|
| Fascia 1 | 9 |
| Fascia 2 | 24 |
| Fascia 3 | 55 |
| Fascia 4 | 99 |

Il punteggio totale di ciascun anno relativo a questo indice è ottenuto moltiplicando a consuntivo la quantità di elicotteri pronti al collaudo per il rispettivo punteggio e sommando tra loro i valori così ottenuti.

***P.R. Produzione Ricambi***

Assegna un punteggio in relazione al valore attribuito ai ricambi realizzati nelle diverse Unità produttive e destinati alla Direzione Product Support Italy.

Il punteggio totale di ciascun anno, relativo a questo indice, è ottenuto sommando a consuntivo i punteggi parziali realizzati da ciascuna Unità produttiva.

Il livello di risultato dell'indicatore "Efficacia Complessiva" **E.C.** verrà determinato in relazione al punteggio complessivo consuntivato in ciascun anno di riferimento come di seguito riportato:

***Anno di riferimento***

***Scala Punteggio Complessivo***

| ***Livello di risultato*** | ***2007*** | ***2008*** | ***2009*** | ***2010*** |
|---|---|---|---|---|
| 1° | 18701 - 21700 | 20151 - 23150 | 19651 - 22650 | 19101 - 22100 |
| 2° | 21701 - 24700 | 23151 - 26150 | 22651 - 25650 | 22101 - 25100 |
| 3° | 24701 - 26700 | 26151 - 28150 | 25651 - 27650 | 25101 - 27100 |
| 4° | 26701 - 28700 | 28151 - 30150 | 27651 - 29650 | 27101 - 29100 |
| 5° | ≥ 28701 | ≥ 30151 | ≥ 29651 | ≥ 29101 |

Il valore in euro del Premio di Risultato dell'indicatore E.C. è così definito in base al livello di risultato raggiunto a consuntivo in ciascun anno di riferimento:

| ***Livello di risultato*** | ***2007*** | ***2008*** | ***2009*** | ***2010*** |
|---|---|---|---|---|
| 1° | 630,00 | 697,00 | 765,00 | 855,00 |
| 2° | 688,00 | 762,00 | 836,00 | 934,00 |
| 3° | 747,00 | 827,00 | 907,00 | 1.014,00 |
| 4° | 798,00 | 883,00 | 969,00 | 1.083,00 |
| 5° | 840,00 | 930,00 | 1.020,00 | 1.140,00 |

## c) Q. (Qualità)

Il miglioramento della "Qualità" in Azienda favorisce la riduzione dei costi di produzione, nonché il consolidarsi di una positiva immagine aziendale percepita dai Clienti.

Pertanto, il perseguimento di un continuo incremento della qualità dei prodotti consegnati costituisce uno dei principali target aziendali per poter meglio garantire l'efficienza e la conseguente competitività di Agusta.

L'indicatore è applicabile agli operai, impiegati, quadri e apprendisti dell'Azienda.

L'indicatore Q. rappresenta una misura della qualità del prodotto Agusta ottenuta attraverso due specifici parametri:

- il primo relativo all'influenza degli scarti e della rilavorazione dei segmenti produttivi (Qualità di Produzione);
- il secondo relativo agli inconvenienti segnalati, ogni 100 ore di volo, dai Clienti dei velivoli A 109/ AW 139 Civili, entro i **due anni** dall'entrata in servizio (Qualità percepita).

L'indicatore Q. è così ottenuto:

$$\text{Parametro n° 1 (50\%)} \quad \frac{\textit{Costo Rilavorazioni + Costo Scarti}}{\textit{Costo della produzione}} \times 10000$$

$$\text{Parametro n° 2 (50\%)} \quad \frac{\textit{N° Interventi in Garanzia su Flotta A109/AW139}}{\textit{100 Ore Volate}} \times 25$$

L'indicatore Q., per ogni anno di riferimento, è costituito dal punteggio complessivo derivante dalla somma del 50% dei punti consuntivati, rispettivamente, dal parametro n° 1 e dal parametro n° 2.

L'indicatore di Qualità (Q.) influenza positivamente o negativamente il valore in Euro dell'indicatore E.C. "Efficacia complessiva", secondo il seguente schema:

| | | |
|---|---|---|
| ***Incremento del 20 % del valore indice E.C.*** | | Se il punteggio complessivo è ***inferiore di almeno 10 punti*** rispetto a quello consuntivato nell'anno precedente. |
| | | |
| ***Incremento del 10 % del valore indice E.C.*** | | Se il punteggio complessivo è ***inferiore di almeno 5 punti*** rispetto a quello consuntivato nell'anno precedente. |
| | | |
| ***Riduzione del 5 % del valore indice E.C.*** | | Se il punteggio complessivo è ***superiore di almeno 5 punti*** rispetto a quello consuntivato nell'anno precedente |
| | | |
| ***Riduzione del 10 % del valore indice E.C.*** | | Se il punteggio complessivo è ***superiore di almeno 10 punti*** rispetto a quello consuntivato nell'anno precedente |

Nel 2006 il punteggio complessivo dell'indicatore Q. è stato di 186.

## d) P.S. (Produttività Specifica)

Ogni singola Unità produttiva/organizzativa deve tendere ad un continuo incremento delle rispettive performance anche allo scopo di contribuire allo sforzo collettivo indirizzato al miglioramento degli indicatori rilevanti ai fini della competitività e dell'andamento economico aziendale.

L'indicatore di "Produttività specifica" intende quindi misurare l'efficienza delle singole Unità produttive/organizzative aziendali.

Tale indice è composto dai seguenti elementi:

### C.I. (Indice di Costo Industriale)

L'indice è applicabile agli operai, impiegati, quadri e apprendisti delle Unità di Cascina Costa – Centro Integrato Trasmissioni, Anagni, Frosinone, Brindisi, Benevento, Vergiate e si definisce come segue:

Unità di Cascina Costa – Centro Integrato Trasmissioni, Anagni, Frosinone, Brindisi, Benevento

L'indice C.I. misura, con riferimento ai P/N di maggior rilievo (riportati nell'Allegato 1 e validi per l'intera durata del presente Accordo), la variazione del costo effettivo industriale (calcolato considerando il costo delle ore effettive, il costo dei materiali ed il costo delle lavorazioni esterne) dell'anno in esame rispetto a quello rilevato nel 2006 (base di riferimento a cui viene convenzionalmente attribuito il valore 100).

Unità di Vergiate

L'indice C.I. misura, con riferimento al montaggio finale degli elicotteri riportati nell'Allegato 1 (valido per l'intera durata del presente Accordo) consegnati nell'anno, la variazione del costo medio del montaggio finale per linea di prodotto dell'anno in esame rispetto a quello rilevato nel 2006 (base di riferimento a cui viene convenzionalmente attribuito il valore 100).

La percentuale del Premio di Risultato assegnata per l'indice "Costo Industriale" viene determinata in base alla variazione percentuale del costo totale degli elementi presi in considerazione per ciascuna Unità Produttiva rispetto allo stesso valore riferito all'anno 2006. Tale raffronto viene effettuato al netto delle variazioni degli indici inflattivi relativi a ciascun periodo considerato calcolati rispetto all'anno 2006:

| ***Range di Variazione*** | ***Livello di risultato*** | ***Percentuale del Premio*** |
|---|---|---|
| $-0{,}5\% < \Delta \leq -0{,}1\%$ | 1° | **5%** |
| $-1\% < \Delta \leq -0{,}5\%$ | 2° | **7%** |
| $\Delta \leq -1\%$ | 3° | **10%** |

In considerazione del carattere di novità dell'indice "Costo Industriale" e di conseguenza della "Produttività Specifica", le Parti convengono che lo stesso troverà inizialmente applicazione, a titolo sperimentale, nell'anno 2007. Successivamente si darà corso ad un incontro per un esame congiunto al fine di valutare la piena funzionalità di tale indicatore in termini di operatività, semplicità, trasparenza ed efficiacia, apportando, se del caso, le opportune modifiche/integrazioni.

## P.C.S. (Piano Consegne Segmenti)

Tale indice misura - in relazione ad alcuni segmenti di riferimento determinati annualmente entro il 28/2 previa consultazione con le R.S.U. dell'Unità di riferimento - la capacità della stessa di raggiungere i risultati previsti nella consegna dei segmenti considerati effettuata alle altre aree aziendali o agli enti esterni.

L'indice è applicabile agli operai, impiegati, quadri e apprendisti delle Unità di Cascina Costa – Centro Integrato Trasmissioni, Anagni, Frosinone, Brindisi, Benevento.

La percentuale del Premio di Risultato assegnata per tale indice è correlata al livello di risultato conseguito, corrispondente alla percentuale di consegne effettuate rispetto a quanto annualmente previsto quale target da raggiungere; come risulta dalla seguente tabella:

| ***Range di Variazione*** | ***Livello di risultato*** | ***Percentuale del Premio*** |
|---|---|---|
| 80% ≤ CS ≤ 90,9% | 1° | **13%** |
| 91% ≤ CS ≤ 94,9% | 2° | **17%** |
| CS ≥ 95 % | 3° | **20%** |

CS = CONSEGNE SEGMENTI

## P.C.E. (Piano Consegne Elicotteri)

Tale indice misura - in relazione agli elicotteri da costruire o revisionare per cui è prevista la consegna nel corso di ciascun singolo anno e la cui tipologia è determinata annualmente entro il 28/2 previa consultazione con le R.S.U. dell'Unità di riferimento - la capacità della stessa di raggiungere i risultati previsti nella consegna dei velivoli considerati effettuata ai clienti.

L'indice è applicabile agli operai, impiegati, quadri e apprendisti delle Unità di Vergiate e Frosinone.

La percentuale del Premio di Risultato assegnata per tale indice è correlata al livello di risultato conseguito, corrispondente alla percentuale di consegne effettuate rispetto a quanto annualmente previsto quale target da raggiungere; come risulta dalla seguente tabella:

| ***Range di Variazione*** | ***Livello di risultato*** | ***Percentuale del Premio*** |
|---|---|---|
| $80\% \leq CE \leq 90{,}9\%$ | 1° | **13%** |
| $91\% \leq CE \leq 94{,}9\%$ | 2° | **17%** |
| $CE \geq 95\ \%$ | 3° | **20%** |

CE = CONSEGNE ELICOTTERI

Pertanto, il valore dell'indicatore di Produttività Specifica di ciascuna delle Unità sopra citate è dato dai risultati complessivamente ottenuti, in termini di percentuale del premio, correlati rispettivamente a:

Centro Integrato Trasmissioni – Cascina Costa

**- Costo Industriale (fino ad un massimo di 10% del PdR)**

**- Piano Consegne Segmenti (fino ad un massimo di 20% del PdR)**

Anagni

- **Costo Industriale (fino ad un massimo di 10% del PdR)**

**- Piano Consegne Segmenti (fino ad un massimo di 20% del PdR)**

Brindisi

**- Costo Industriale (fino ad un massimo di 10% del PdR)**

**- Piano Consegne Segmenti (fino ad un massimo di 20% del PdR)**

Benevento

- **Costo Industriale (fino ad un massimo di 10% del PdR)**

**- Piano Consegne Segmenti (fino ad un massimo di 20% del PdR)**

Vergiate

**- Costo Industriale (fino ad un massimo di 10% del PdR)**

**- Piano Consegne Elicotteri (fino ad un massimo di 20% del PdR)**

Frosinone

**- Costo Industriale (fino ad un massimo di 10% del PdR)**

**- Piano Consegne Segmenti/Elicotteri (fino ad un massimo di 20% del PdR)**

**I.E.I. (Indice Engineering Italy)**

L'indice è applicabile agli operai, impiegati, quadri e apprendisti della Direzione Engineering Italy.

L'indice I.E.I. si compone di due elementi, e precisamente:

**1) Indice delle milestones:** esprime il rapporto tra il numero di milestones considerate in ciascun anno ai fini del PdR e quelle effettivamente raggiunte.

La percentuale di premio verrà determinata sulla base del livello di risultato raggiunto a consuntivo in ciascun anno, come segue:

| *Raggiungimento Milestones* | *Livello di risultato* | *Percentuale del Premio* |
|---|---|---|
| 80% ≤ MR ≤ 90,9% | 1° | **13%** |
| 91% ≤ MR ≤ 94,9% | 2° | **17%** |
| MR ≥ 95 % | 3° | **20%** |

MR = MILESTONES RAGGIUNTE

**2) Indice delle certificazioni/eventi significativi:** esprime - relativamente alle certificazioni/eventi significativi determinati annualmente entro il 28/2 previa consultazione con le RSU di riferimento - la percentuale costituita dal numero complessivo delle certificazioni/eventi significativi completati rispetto a quelli previsti come target di riferimento.

La percentuale di premio verrà determinata sulla base del livello raggiunto a consuntivo in ciascun anno, come segue:

| *% Raggiungimento certificazioni/ eventi* | *Livello di risultato* | *Percentuale del Premio* |
|---|---|---|
| 30% | 1° | **5%** |
| 40% | 2° | **7%** |
| 50% | 3° | **10%** |

Pertanto, il valore dell'indicatore di Produttività Specifica della Direzione Engineering Italy è dato dai risultati complessivamente ottenuti, in termini di percentuale del premio, correlati rispettivamente a:

**- Indice delle Milestones (fino ad un massimo di 20% del PdR)**

**- Indice delle Certificazioni/ Eventi Significativi (fino ad un massimo di 10% del PdR).**

In considerazione della novità di tale indice e soprattutto della riservatezza che caratterizza alcune milestones e le certificazioni/eventi presi a riferimento, le Parti ritengono di dover procedere con le seguenti modalità:

• presentazione all'inizio dell'anno ed in sede di Coordinamento Sindacale Agusta delle milestones in forma aggregata per tipologia di programma e delle certificazioni/eventi significativi che vengono considerati ai fini del PdR;

• illustrazione – con cadenza quadrimestrale – ad una apposita commissione sindacale, composta esclusivamente da 3 componenti delle Organizzazioni Sindacali firmatarie del presente Accordo, dell'andamento e dello sviluppo delle milestones e delle certificazioni/eventi considerati ai fini del PdR. I componenti della Commissione Sindacale saranno impegnati per iscritto a non diffondere informazioni a loro fornite su base riservata ed identificate come tali dall'Azienda.

**P.S.P.S. (Produttività Specifica Product Support)**

E' applicabile agli operai, impiegati, quadri e apprendisti appartenenti alla Direzione Product Support Italy.

L'indice "Produttività Specifica Product Support" esprime la capacità espressa nell'anno di riferimento dalla Direzione Product Support Italy di evadere specifiche richieste di assistenza tecnica e formativa, misurata dai 3 indicatori seguenti:

• A.O.G. (Aircraft on Ground), che misura la percentuale di interventi evasi in 1 o in 2 giorni;

• IMOS T.Q. (Integrated Merlin Operational Support Technical Queries), che misura la percentuale di risposte tecniche date ai clienti dello specifico contratto in modo immediato (entro 12 ore lavorative) o urgente (entro 3 giorni lavorativi);

• FFS HOURS (Full Flight Simulator Hours), che consiste nella quantità di ore sviluppate dai simulatori di volo A 109 e AW 139.

Tali indicatori vengono calcolati secondo la seguente tabella:

| | | Livello di risultato | Percentuale del premio | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| AOG (AIRCRAFT ON GROUND) | Percentuale evasione in 1 giorno | 1° | 3,0% | 56,0% - 62,9% | 56,0% - 62,9% | 56,0% - 62,9% | 56,0% - 62,9% |
| | | 2° | 4,0% | 63,0% - 70,0% | 63,0% - 70,0% | 63,0% - 70,0% | 63,0% - 70,0% |
| | | 3° | 5,0% | > 70,0% | > 70,0% | > 70,0% | > 70,0% |
| | Percentuale evasione in 2 giorni | 1° | 3,0% | 76,0% - 78,9% | 76,0% - 78,9% | 76,0% - 78,9% | 76,0% - 78,9% |
| | | 2° | 4,0% | 79,0% - 82,0% | 79,0% - 82,0% | 79,0% - 82,0% | 79,0% - 82,0% |
| | | 3° | 5,0% | > 82,0% | > 82,0% | > 82,0% | > 82,0% |
| IMOS TQ (TECHNICAL QUERIES) | Immediate (con risposta entro 12 ore lavorative) | 1° | 3,0% | 98% | 98% | 98% | 98% |
| | | 2° | 4,0% | 99% | 99% | 99% | 99% |
| | | 3° | 5,0% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| | Urgenti (con risposta entro 3 giorni lavorativi) | 1° | 3,0% | 96% | 96% | 96% | 96% |
| | | 2° | 4,0% | 97% | 97% | 97% | 97% |
| | | 3° | 5,0% | 98% | 98% | 98% | 98% |
| FFS HOURS (ORE SIMULATORE DI VOLO) | A109 | 1° | 3,0% | 600 - 849 | 3.340 - 3.784 | 4.200 - 4.759 | 4.200 - 4.759 |
| | | 2° | 4,0% | 850 - 999 | 3.785 - 4.229 | 4.760 - 5.319 | 4.760 - 5.319 |
| | | 3° | 5,0% | > 1.000 | > 4.230 | > 5.320 | > 5.320 |
| | AW139 | 1° | 3,0% | 900 - 999 | 3.410 - 3.864 | 4.200 - 4.759 | 4.200 - 4.759 |
| | | 2° | 4,0% | 1.000 - 1.199 | 3.865 - 4.319 | 4.760 - 5.319 | 4.760 - 5.319 |
| | | 3° | 5,0% | > 1.200 | > 4.320 | > 5.320 | > 5.320 |

Pertanto, il valore dell'indicatore di Produttività Specifica Product Support è dato dai risultati complessivamente ottenuti annualmente, in termini di percentuale del premio, correlati rispettivamente a:

**- Indice di AOG (fino ad un massimo di 10% del PdR)**

**- Indice di IMOS TQ (fino ad un massimo di 10% del PdR)**

**- Indice di FFS HOURS (fino ad un massimo di 10% del PdR).**

**P.S.M. (Produttività Specifica Media)**

E' applicabile agli operai, impiegati, quadri e apprendisti appartenenti alle "Strutture Centrali" che operano presso la sede di Cascina Costa di Samarate.

E' determinata sulla base dei risultati raggiunti dai seguenti indici:

- **C.I.**
- **P.C.S.**
- **P.C.E.**
- **I.E.I.**
- **P.S.P.S.**

L'importo da corrispondere per l'indice P.S.M., relativo alla 5ª cat., per ciascun anno di riferimento, è costituito dalla media ponderata dei valori in euro – erogabili alla medesima categoria contrattuale – conseguiti dai vari indici di produttività specifica applicabili alle diverse unità produttive/organizzative.

Ai fini della determinazione della media ponderata si terrà conto dell'organico al 31/12 di ciascun anno di riferimento relativo ad ogni singola unità produttiva/organizzativa.

***CAMPO DI APPLICAZIONE***

L'importo del "Premio di Risultato" relativo agli indici di Produttività Specifica verrà erogato ai lavoratori (operai, impiegati , quadri e apprendisti) nella misura prevista in relazione alla sede/unità di lavoro cui sono assegnati nel mese di corresponsione del "PdR".

# VALORE E MODALITA' DI CORRESPONSIONE DEL P.d.R.

L'importo lordo del"Premio di Risultato" per i 4 (quattro) anni di validità del presente accordo è il seguente:

| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---|---|---|---|---|
| **EURO** | 2.800,00 | 3.100,00 | 3.400,00 | 3.800,00 |

Tale importo è riferito alla 5ª categoria ed i livelli contrattuali sono parametrati come segue:

**Categorie/Livelli**

| | | |
|---|---|---|
| 1ª, 2ª, 3ª | = | parametro 100 |
| 4ª, 5ª, 5ª S, 5ª ERP | = | parametro 110 |
| 6ª, 7ª, Quadri | = | parametro 120 |

La corresponsione dell'importo del "PdR" determinato dalla somma dei valori corrispondenti ai livelli di risultato conseguiti per ciascun indicatore, calcolati secondo quanto indicato nel presente Accordo, sarà effettuata, in unica soluzione, nell'anno successivo a quello in cui è stato conseguito il risultato stesso, con la retribuzione del mese di luglio.

Beneficiari del “PdR” saranno tutti i dipendenti (quadri, impiegati, operai e apprendisti) in organico nell’anno preso a riferimento per l’erogazione del Premio ed ancora in forza al momento della corresponsione dello stesso.

La corresponsione sarà effettuata in tanti dodicesimi quanti sono i mesi lavorati nel corso del periodo di riferimento, considerando mese intero anche la frazione di mese superiore ai 15 giorni, con esclusione delle assenze per chiamata o richiamo alle armi e di ogni altra assenza non retribuita.

Al momento della cessazione del rapporto di lavoro il personale interessato percepirà, con le competenze di fine rapporto, proporzionalmente alla durata del rapporto di lavoro nel periodo di riferimento e/o nell’anno in corso, un importo convenzionalmente calcolato sulla base dell’ultimo “Premio di Risultato” consuntivato e già liquidato.

Per i dipendenti con rapporto di lavoro a tempo parziale, il premio verrà erogato in misura proporzionale all’orario di lavoro prestato.

Per i lavoratori con contratto di somministrazione a tempo determinato (D. Lgs. 276/03) verranno concordate con le imprese di fornitura le modalità di corresponsione di un importo che farà riferimento all’ultimo “PdR” effettivamente erogato nell’unità produttiva/organizzativa di assegnazione, correlato al parametro previsto per la categoria assegnata ed al periodo di presenza in Azienda, semprechè la missione abbia avuto una durata non inferiore a 3 mesi.

Per i lavoratori assunti con contratto di apprendistato professionalizzante viene assicurata la corresponsione del PdR alle stesse condizioni e con le medesime modalità applicate alla generalità dei lavoratori così come previsto dall'Accordo Aziendale del 18 luglio 2006.

Resta espressamente inteso tra le Parti che l'importo del "PdR" deve intendersi comprensivo dell'incidenza sugli istituti di legge e di contratto (inclusi quelli a liquidazione indiretta e differita), escluso quindi dal computo del trattamento di fine rapporto e non concorrente a formare la retribuzione utile per il calcolo delle maggiorazioni per lavoro notturno, straordinario e festivo con o senza riposo compensativo e per le maggiori prestazioni.

# ***DISPOSIZIONI FINALI***

Il sistema “Premio di Risultato” così come definito nel presente accordo opererà, a decorrere dall’01/01/2007, per gli anni 2007 – 2008 - 2009 e 2010 e si intende tacitamente rinnovato di anno in anno avendo a riferimento l’importo stabilito per l’anno 2010.

Agusta conferma che sarà garantita ampia visibilità e trasparenza sui dati utili che compongono i risultati di redditività, di produttività e di qualità per la migliore comprensione degli obiettivi da conseguire e dei risultati raggiunti.

Pertanto le Parti convengono di incontrarsi nel mese di gennaio di ogni anno, in occasione della riunione prevista per l’illustrazione dei programmi produttivi, per una prima analisi dell’andamento dei risultati aziendali utili per la determinazione del “PdR” dell’esercizio precedente, nonché per un esame dei dati previsionali dell’anno e di quelli di medio termine.

Inoltre, non appena disponibili i dati consuntivi degli indicatori di Redditività, di Efficacia Complessiva e di Qualità dell’esercizio precedente, e comunque non oltre il mese di giugno, le Parti si incontreranno per esaminare i risultati raggiunti e per fornire, se necessario, ogni ulteriore elemento informativo nonché per un esame dell’andamento dell’anno in corso.

A livello di Unità produttiva/organizzativa si effettueranno verifiche per quadrimestre dell'andamento degli indici di Produttività Specifica e dell'indicatore di Qualità al fine di analizzare eventuali situazioni anomale con l'obiettivo di rispettare il livello di risultato prefissato per l'anno.

Si conviene inoltre che, al verificarsi di significative modifiche e cambiamenti dei Piani tecnico/produttivi aziendali, degli assetti organizzativi o di straordinari eventi aziendali e/o esterni, si darà corso ad un incontro per un esame congiunto degli eventuali effetti sugli elementi presi a riferimento per la determinazione del "Premio di Risultato".

Qualora l'indicatore R.O.S. consuntivato sia uguale o superiore all'8% verrà corrisposto un importo lordo – riferito alla 5ª cat. – pari a euro 780,00.

Parimenti nel caso in cui il punteggio complessivo dell'indicatore E.C. sia uguale o superiore a 16.700 punti, verrà corrisposto un importo lordo – riferito alla 5ª cat. – di euro 520,00.

Gli importi di cui sopra devono intendersi ricompresi in quello complessivo determinato dall'applicazione del presente Accordo.

Il sistema di valutazione della prestazione al quale collegare l'erogazione del Premio di Risultato Individuale "Una Tantum" di cui all'Accordo Aziendale del 28/11/2002 come modificato dal presente Accordo viene confermato per tutto il periodo di validità dello stesso.

La corresponsione ai singoli lavoratori di tale somma avrà luogo con la retribuzione del mese di giugno dell'anno successivo a quello oggetto di rilevazione e valutazione.

Il presente Accordo esaurisce qualsiasi rivendicazione collettiva di carattere economico per tutto il periodo di vigenza dello stesso. Le Parti convengono che, 6 mesi prima della scadenza del presente Accordo, si darà avvio alla negoziazione per il rinnovo del contratto di secondo livello.

Le Parti si danno inoltre atto che il Premio di Risultato ed il Premio di Risultato Individuale "Una Tantum", come sopra definiti, in considerazione della loro natura e delle particolari modalità di determinazione, hanno caratteristiche tali da consentire l'applicazione del trattamento contributivo previsto dal già citato Protocollo del 23 luglio 1993 e secondo quanto attualmente disciplinato dall'art. 2 del D.L. 25/03/97 n° 67, convertito nella Legge 23/05/97 n° 135 e successive modificazioni ed integrazioni.

# PROFESSIONALITA' E PRESTAZIONE INDIVIDUALE

## (Premio di Risultato Individuale)

Le Parti si danno atto che con quanto convenuto nello specifico Capitolo dell'Accordo aziendale del 28/11/2002 e con i successivi accordi con i quali è stata data concreta attuazione a quanto in esso contenuto, si è conseguito l'obiettivo sia di valorizzare le attività complesse svolte – con specifiche abilità individuali e particolari elementi / fattori distintivi della professionalità – dai lavoratori inquadrati in determinate categorie professionali, sia di assegnare riconoscimenti di carattere economico nei confronti dei lavoratori che hanno fornito una prestazione individuale elevata, valutata in relazione agli effettivi risultati quali/quantitativi conseguiti.

Le Parti convengono sull'opportunità di confermare l'impianto del sistema realizzato e, nel contempo, di adeguare i compensi previsti dall'Accordo aziendale del 28/11/2002 in relazione alle diverse fattispecie nello stesso contenuto.

Pertanto, a decorrere dal 1 luglio 2007, il valore lordo delle voci retributive previste dal Capitolo "Professionalità e Prestazione Individuale" dell'Accordo succitato sarà pari a :

### 1. OPERATORI CONTROLLORI / PERIZIATORI

| | | | |
|---|---|---|---|
| **OPE.CON 1** | **(Lavoratore di 4ª cat.)** | **=** | **euro 400,00** |
| **OPE.CON 2** | **(Lavoratore di 5ª cat.)** | **=** | **euro 440,00** |
| **OPE.CON 3** | **(Lavoratore di 5ª cat. Erp.)** | **=** | **euro 550,00** |

Tali importi verranno corrisposti con le medesime modalità ed alle stesse condizioni previste dall'Accordo Aziendale 28/11/2002 ai lavoratori che rientrano in una delle definizioni previste dall'Allegato 3 di tale Accordo.

**PROFESSIONALITA'**

**2.** Lavoratori di cui alla lettera **B** – Punto "Professionalità" del Capitolo "Professionalità e Prestazione Individuale" dell'Accordo Aziendale del 28/11/2002 e di cui al Verbale di Riunione del 10/05/2004

VOCE RETRIBUTIVA

**E.P.Aziendale 1** **= euro 350,00** lorde (erogabile in 13 mensilità)

**3.** Lavoratori di cui alla lettera **C** – Punto "Professionalità" del Capitolo "Professionalità e Prestazione Individuale" dell'Accordo Aziendale del 28/11/2002

VOCE RETRIBUTIVA

**E.P.Aziendale 2** **= euro 300,00** lorde (erogabile in 13 mensilità)

**4.** Lavoratori di cui alla lettera **E** – Punto "Professionalità" del Capitolo "Professionalità e Prestazione Individuale" dell'Accordo Aziendale del 28/11/2002

VOCE RETRIBUTIVA

**E.P.Aziendale 3** **= euro 750,00** lorde – **850,00** lorde a decorrere dal 1 giugno 2009 - (erogabile in 13 mensilità)

5. Lavoratori di cui alla lettera **G** – Punto "Professionalità" del Capitolo "Professionalità e Prestazione Individuale" dell'Accordo Aziendale del 28/11/2002 e di cui al Verbale di Accordo del 26 /01/2006 e specifico Verbale di Riunione del 21/07/2005

VOCE RETRIBUTIVA

**E.P.Aziendale 4** **= euro 900,00** lorde (erogabile in 13 mensilità)

6. Lavoratori di cui alla lettera **H** – Punto "Professionalità" del Capitolo "Professionalità e Prestazione Individuale" dell'Accordo Aziendale del 28/11/2002 e di cui al Verbale di Accordo del 26 /01/2006 e specifico Verbale di Riunione del 21/07/2005

VOCE RETRIBUTIVA

**E.R.A.** **= euro 1.300,00** lorde (erogabile in 13 mensilità)

## PREMIO DI RISULTATO INDIVIDUALE "UNA TANTUM"

**7.** Lavoratori di cui alla lettera **A** – Punto "Prestazione" del Capitolo "Professionalità e Prestazione Individuale" nonché dell'Allegato 2 dell'Accordo Aziendale del 28/11/2002 e di cui al Verbale di Riunione del 02/04/2004.

| **Categoria** | **4ª cat.** | **5ª cat.** | **5ª cat.ERP** |
|---|---|---|---|
| **Importo Euro** | **600,00** | **930,00** | **1.200,00** |

Gli importi del P.d.R. Individuale devono intendersi al lordo delle ritenute di legge.

Le Parti confermano la piena validità del sistema adottato in tema di Premio di Risultato Individuale "Una Tantum" e convengono sulla necessità di un maggior coinvolgimento delle RSU di ciascuna Unità Produttiva/Organizzativa attraverso:

• l'illustrazione preventiva dei principi e dei criteri seguiti per la definizione degli obiettivi, dei risultati che si intendono conseguire nonché dei fattori di valutazione presi in considerazione in fase di predisposizione annuale delle "Schede di Valutazione della Prestazione" consegnate ai lavoratori interessati;

• la consultazione delle stesse nella soluzione delle eventuali problematiche –anche di tipo individuale- che dovessero insorgere dall'applicazione concreta del sistema adottato e nella valutazione complessiva degli esiti finali.

L'Azienda conferma inoltre che:

•verranno mantenuti specifici riferimenti per la corretta verifica e valutazione, in corso d'anno, sia delle attività svolte per il perseguimento degli obiettivi assegnati per i quali è possibile avere un riscontro oggettivo sia dell'andamento degli altri fattori attinenti ai comportamenti lavorativi. L'informazione sarà data al lavoratore in modo tempestivo qualora esistano problematiche che possano compromettere il raggiungimento dei risultati previsti;

•ciascun lavoratore interessato sarà direttamente coinvolto per la verifica a consuntivo della "Scheda di Valutazione della Prestazione".

Per quanto non diversamente sopra stabilito, continuano a trovare applicazione le disposizioni contenute nell'Accordo Aziendale del 28/11/2002 e nelle conseguenti intese sindacali di esecuzione dello stesso, con particolare riferimento ai requisiti, alle modalità ed alle condizioni previste per il riconoscimento e la corresponsione degli importi suindicati.

Si conviene inoltre che, qualora in sede di rinnovo del vigente Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro, le Parti dovessero modificare e/o integrare l'attuale sistema di classificazione professionale e/o di inquadramento contrattuale ed economico dei lavoratori, si darà corso ad un incontro per un esame congiunto degli eventuali effetti che tali variazioni dovessero produrre su quanto definito nel presente capitolo al fine, se del caso, di apportare le rettifiche ed integrazioni opportune.

# DECENTRAMENTO PRODUTTIVO

Agusta dichiara che il decentramento produttivo e l'assegnazione di attività in off-set, oltre a rappresentare importanti strumenti di flessibilità operativa, indispensabili per il continuo miglioramento dell'efficienza e competitività aziendale, costituiscono, nelle relazioni internazionali, una condizione imprescindibile per il raggiungimento di importanti intese commerciali ed accordi di collaborazione.

L'Azienda nel confermare il carattere strategico del decentramento, anche ai fini del conseguimento dei risultati aziendali, esaminerà in occasione dell'incontro annuale con il Coordinamento Sindacale Agusta, di cui al presente Accordo, le scelte aziendali in materia, con particolare riferimento alle collaborazioni internazionali.

L'Azienda conferma che, sulla base dei piani produttivi previsti, l'attuale mix tra le attività sviluppate all'interno e quelle oggetto di decentramento è da considerarsi adeguato alle esigenze industriali.

Inoltre, si darà luogo, a livello locale e con cadenza annuale, ad una consultazione con le RSU e le strutture territoriali di FIM, FIOM e UILM per un esame preventivo del decentramento produttivo avente carattere permanente e ricorrente nonché ad incontri periodici di monitoraggio dello stesso.

A livello di Stabilimento/Unità produttiva verranno costituite commissioni che nel corso di specifiche riunioni, da tenersi con periodicità quadrimestrale, esamineranno l'andamento del decentramento nei suoi aspetti qualitativi e quantitativi nonché per quanto riguarda l'allocazione geografica dello stesso.

In tale contesto, risulta altresì indispensabile una sempre maggiore qualificazione sotto il profilo tecnico/produttivo e qualitativo delle aziende esecutrici dell'attività decentrata, anche nell'ottica del conseguimento, ove possibile, di adeguati processi di "*verticalizzazione*" dell'indotto locale e per favorire una "*continuità industriale*" di tale attività con l'obiettivo di aumentarne la qualità, l'affidabilità e l'efficienza.

Nei contratti stipulati con le aziende esecutrici delle attività decentrate verrà previsto l'impegno delle stesse al rispetto delle norme contrattuali del settore merceologico cui esse appartengono e di quelle legislative relative alla tutela del lavoro.

# ESTERNALIZZAZIONE

Ferme restando le linee guida riportate nel capitolo “Il posizionamento competitivo di AgustaWestland” del presente Accordo, con particolare riferimento al Piano Industriale/Organizzativo ed alle missioni definite per i diversi siti produttivi, le Parti confermano che in occasione della riunione annuale tra l’Azienda ed il Coordinamento Sindacale Agusta, di cui al presente Accordo, verranno fornite dall’Azienda, in sede di esame congiunto, indicazioni in merito a eventuali esigenze di scorporo / esternalizzazione di attività che si intendono perseguire nell’anno in essere e che possano comportare conseguenze sui livelli occupazionali o sulle modalità di effettuazione della prestazione.

Le Parti inoltre, convengono che l’Azienda effettuerà, a livello di Stabilimento/Unità Produttiva, con i rappresentanti delle strutture territoriali di FIM-FIOM-UILM e della RSU di competenza un approfondito confronto – secondo la prassi sino ad ora seguita - in merito alla tipologia delle attività da scorporare/esternalizzare, alle caratteristiche qualitative e quantitative delle stesse, ai possibili riflessi normativi/economici per i lavoratori eventualmente interessati, nonché alle forme di tutela e garanzia degli stessi, ivi compreso il contratto merceologico di appartenenza, al fine di individuare soluzioni concordate.

# FORMAZIONE

Le Parti convengono sull'importanza della formazione professionale quale strumento per la valorizzazione delle risorse umane e per l'indispensabile incremento della competitività dell'Azienda.

In particolare, anche nella prospettiva del processo di integrazione AgustaWestland la formazione professionale assume sempre più rilevanza, in quanto necessaria per fronteggiare le nuove situazioni introdotte dai seguenti cambiamenti:

- nuova struttura organizzativa aziendale che comporta anche modifiche di responsabilità gerarchica/funzionale nonché nelle modalità di svolgimento - in un contesto internazionale – della prestazione lavorativa richiesta;
- mutamento del quadro operativo di riferimento con conseguente introduzione di nuove tecnologie e di trasformazione dei sistemi di prestazione professionale;
- evoluzione dei processi di globalizzazione del business in cui l'Azienda è chiamata ad operare.

Tutto ciò comporta un sempre maggiore sviluppo delle attività formative – a partire dalla fase immediatamente successiva all'assunzione – con particolare enfasi ai programmi di formazione linguistica ed informatica tecnica indispensabili per sostenere le politiche di internazionalizzazione dell'Azienda.

Le Parti, pertanto, in considerazione della particolare rilevanza attribuita alla formazione professionale, concordano sulla necessità di attuare, con cadenza semestrale, un esame congiunto a livello di Stabilimento/Unità Produttiva sull'andamento delle iniziative formative con carattere di sistematicità, continuità e accessibilità, in relazione alle specifiche esigenze aziendali, anche al fine di formulare ed esaminare suggerimenti e proposte in materia, ivi compresa la possibilità di utilizzare a tale scopo il sistema informatico esistente (e .learning).

Al termine di ogni corso formativo realizzato, l'Azienda rilascerà, a richiesta degli interessati, un'attestazione riportante la tipologia dell'attività formativa svolta.

# PART TIME

L'Azienda, nell'ambito di quanto previsto dalla normativa di Legge, dal vigente CCNL e dagli accordi aziendali in vigore e compatibilmente con le esigenze tecnico/organizzative e produttive, conferma la disponibilità a sperimentare ipotesi di articolazione del lavoro a tempo parziale in forma verticale su base settimanale nonché in forma orizzontale con prestazione lavorativa giornaliera anche superiore alle 4 ore.

# SICUREZZA E AMBIENTE

Le Parti, nella consapevolezza della centralità del tema della sicurezza del lavoro e della tutela ambientale, confermano che la piena attuazione di quanto previsto dalle norme di legge e dalla contrattazione collettiva vigenti in materia deve continuare ad essere perseguita in Azienda.

Allo scopo di favorire l'adozione di uniformi comportamenti e l'armonizzazione delle azioni intraprese nelle diverse Unità aziendali, si darà luogo ad un incontro annuale con tutti i Rappresentanti per la Sicurezza per esaminare, con spirito costruttivo e collaborativo, le problematiche connesse alle specifiche materie, anche al fine di adottare iniziative dirette alla realizzazione dei comuni obiettivi di tutela della sicurezza sull'ambiente di lavoro oltre che analizzare i relativi investimenti.

Le Parti concordano in particolare sulla opportunità di operare congiuntamente allo scopo di sensibilizzare i lavoratori sulla necessità di un puntuale rispetto delle norme di sicurezza del lavoro, al fine di ridurre il rischio di infortuni, anche di lieve entità.

Le informazioni ai Rappresentanti per la Sicurezza e la consultazione degli stessi, nei casi disciplinati dalla normativa vigente, saranno fornite e svolte in modo da garantire la loro effettività e tempestività.

L'Azienda conferma che garantirà gli opportuni interventi di aggiornamento formativo destinati ai Rappresentanti per la Sicurezza con particolare attenzione a quelli conseguenti all'introduzione di nuove tecnologie e nuovi processi lavorativi.

Le Parti convengono inoltre sulla opportunità di prevedere iniziative comuni e progetti condivisi tra Azienda e R.L.S. tese a valorizzare gli obiettivi di miglioramento in materia di ambiente, salute e sicurezza.

# COMMISSIONE PARI OPPORTUNITA'

In aderenza a quanto previsto dal vigente CCNL in materia di pari opportunità, nonché in attuazione dei comuni obiettivi di diffusione di una accentuata cultura in tema di uguaglianza dei trattamenti nell'accesso al lavoro e nello svolgimento dell'attività lavorativa e di attivazione delle più idonee azioni volte alla rimozione effettiva degli eventuali ostacoli che si dovessero frapporre alla piena realizzazione di quanto sopra, viene costituita la "Commissione Aziendale Paritetica per le pari opportunità" composta da Rappresentanti Aziendali e da non più di n. 6 componenti nominati in rappresentanza congiunta delle Organizzazioni Sindacali Nazionali, Territoriali e delle R.S.U. delle Unità produttive.

La Commissione unica per tutte le Unità produttive di Agusta, provvede a:

- ✓ monitorare l'evoluzione legislativa in materia
- ✓ valutare la possibilità di realizzare le iniziative e gli interventi individuati dalla Commissione nazionale con specifico riferimento agli obiettivi di:
  - promuovere comportamenti coerenti con i principi di pari opportunità nel lavoro;
  - facilitare il reinserimento delle lavoratrici dopo l'assenza per maternità;
  - favorire l'occupazione femminile in ruoli connessi alle nuove tecnologie;
  - prevenire forme di molestie sessuali nei luoghi di lavoro.

# MERCATO DEL LAVORO

Le Parti confermano che il rapporto di lavoro a tempo indeterminato costituisce la tipologia contrattuale di riferimento.

L'Azienda conviene altresì sull'utilità del ricorso a prestazioni di lavoro temporaneo con contratto di somministrazione a tempo determinato nonchè al contratto di apprendistato professionalizzante come definiti dalla vigente normativa legislativa e contrattuale, in quanto riconosciuti sia come importanti strumenti di flessibilità operativa e gestionale sia come fattori di crescita professionale - attraverso un'adeguata formazione sul lavoro - di giovani che accedono al lavoro in vista di una occupazione stabile e di qualità.

In particolare:

**a) Lavoratori somministrati**

In considerazione dell' importanza che il lavoro somministrato assume in Agusta, le Parti concordano che sarà esaminato a livello di singolo Stabilimento/Unità produttiva e con cadenza semestrale,l'andamento dell'utilizzo delle diverse tipologie di lavoratori somministrati presenti in Azienda. Le Parti convengono inoltre sulla necessità di prevedere per i lavoratori somministrati la corresponsione di erogazioni economiche correlate ai risultati aziendali. Le modalità ed i criteri per la determinazione e la corresponsione di tali erogazioni economiche sono specificamente definite nel capitolo "Premio di Risultato" del presente Accordo.

I lavoratori somministrati presenti in Azienda non potranno superare la media del 7%, calcolato su base annua, dei lavoratori occupati nell'intero ambito aziendale con contratto di lavoro a tempo indeterminato.

L'Azienda, anche in conformità a quanto previsto dalle norme legislative e di contratto collettivo applicabili ai lavoratori somministrati , conferma il diritto degli stessi a partecipare alle assemblee del personale dipendente di Agusta e assicura la propria disponibilità a concordare con le Imprese di somministrazione la possibilità di rendere disponibili idonei locali per consentire a tali lavoratori, utilizzati presso le proprie Unità Produttive, di tenere specifiche assemblee ad essi destinate. Agusta conferma inoltre che, nel caso di inserimento in organico di personale da adibire a mansioni simili a quelle svolte ed acquisite dai lavoratori somministrati ed utilizzati presso le medesime aree aziendali, verranno considerati prioritariamente, nel processo di selezione, i prestatori di lavoro somministrato impiegati in Azienda, a partire da coloro che hanno già raggiunto un'anzianità di missione complessiva di 15 mesi.

**b) Apprendisti**

Nei confronti dei lavoratori assunti con contratto di Apprendistato Professionalizzante le Parti confermano che troverà piena applicazione l'Accordo del 18 luglio 2006 sottoscritto in materia con particolare riferimento al riconoscimento del "Premio di Risultato" previsto dal presente Accordo, secondo le modalità di determinazione ed i criteri di corresponsione disciplinati per la generalità degli altri lavoratori.

# Allegato 1)

**Definizioni e modalità di determinazione del valore degli Indicatori (Parametri) utili per il "Premio di Risultato"**

## Return on Sales (R.O.S.)

Questo parametro, desunto dal Conto Economico, indica il rapporto – in termini percentuali – tra il Risultato Operativo ed il Valore della produzione a ricavo

$$R.O.S. = \frac{\text{Risultato Operativo}}{\text{Valore della Produzione a ricavo}} \times 100$$

Il valore del R.O.S. indica pertanto la percentuale di margine ottenuto per ogni Euro di valore prodotto dall'Azienda su contratti di vendita.

# Efficacia Complessiva (E.C.)

## Pronto Produttivo Elicotteri e Consegna Kits

L'assegnazione del punteggio relativo alle diverse tipologie di elicotteri pronti al collaudo e di kit consegnati è stato determinato considerando sia le ore di manodopera in tempi assegnati, sia il valore dei materiali impiegati prendendo a base e come riferimento il punteggio **100** assegnato all'elicottero **A 109 Unificato.**

## Revisione Elicotteri (R.E.)

Le 4 "fasce" per gli elicotteri in revisione sono le seguenti:

| FASCE | MODELLI | PUNTI |
|---|---|---|
| 1 | A 109 GdF | 9 |
| | CH 47 EI (*kit compressor*) | |
| | AB 412 CFS | |
| | AB 412 CC | |
| | AB 412 GdF | |
| | AB 412 EI | |
| | AB 204 VVFF | |
| | AB 206 JR3 | |
| | AB 206 C1 | |
| 2 | AB 412 CdP | 24 |
| | A 109 PS | |
| | AB 212 AMI (*Ispezione maggiore*) | |
| | AB 212 PS | |
| | A 109 EI | |
| 3 | AB 212 AMI (*Generale*) | 55 |
| | AB 205 EI | |
| | MH 53 NAVY | |
| | SH 3D MMI/VIP ITALIA | |
| | A 109 TOW | |
| | SH 3D BRASILE | |
| | AB 212 MMI (*Generale*) | |
| | AB 412 tipo VENEZUELA | |
| | CH 47 EI (*Fasata intermedia*) | |
| 4 | AB 212 (*Riconfig. EI*) | 99 |
| | AB 212 MMI (*Generale+NLA*) | |
| | SH 3D MMI *(Revis.Gen./Ammod.)* | |
| | CH 47C EI/ABU DHABI (*Fasata chiusura ciclo – Generale)* | |
| | HH 3F AMI (*Revis. Gen./Ammod.)* | |
| | HH 3F MMI *(Revis. Gen./Ammod.)* | |

Definizioni:

**Elicottero pronto al collaudo**

(valido per elicotteri prodotti e revisionati)

L'elicottero si considera pronto al collaudo quando è stata emessa dall'Ente aziendale competente la "dichiarazione di pronto al collaudo" o equivalente con cui si attesta la messa a disposizione al Cliente dell'elicottero.

**Consegna kit**

Il kit si considera consegnato al momento della emissione da parte dell'Ente aziendale competente della "dichiarazione di conformità" o equivalente relativa al "segmento rappresentativo" della tipologia di elicottero e precisamente:

| *Velivolo* | | *Segmenti rappresentativi* |
|---|---|---|
| **EH 101** | • | Lower Cabin |
| **NH 90** | • | Rear Fuselage Structure |
| **A 119** | • | Build-Up R.P. |
| **AW 139** | • | Fuselage Assy |

**Produzione Ricambi**

Per ogni **milione di Euro** di valore dei ricambi consegnati dalle diverse Unità produttive e destinati alla Direzione Product Support Italy vengono assegnati **36 punti**.

I valori a consuntivo dei ricambi consegnati in ciascun anno di riferimento verranno determinati sulla base dei dati delle transazioni del sistema informativo aziendale SAP.

# Qualità (Q.)

**Parametro N° 1**

**Costo Rilavorazioni:**

Eccessi di costo dovuti ad operazioni di rilavorazione di segmenti produttivi

**Costo Scarti**

Costo degli scarti (materiali + lavorazioni interne/esterne)

**Costo della Produzione**

Costo (attività a ciclo) + costo consumo materiali + costo lavorazioni esterne

**Parametro N° 2**

**N. Interventi in Garanzia:**

N. interventi in garanzia relativi alla flotta degli elicotteri A 109 e AW 139 (entro i 2 anni dall'entrata in servizio)

**Ore volo**

Ore di volo effettuate dal cliente relative agli elicotteri presi in considerazione

# Produttività Specifica (P.S.)

## Costo Industriale (C.I.)

L'indice C.I. è ottenuto considerando i seguenti P/N ed elicotteri:

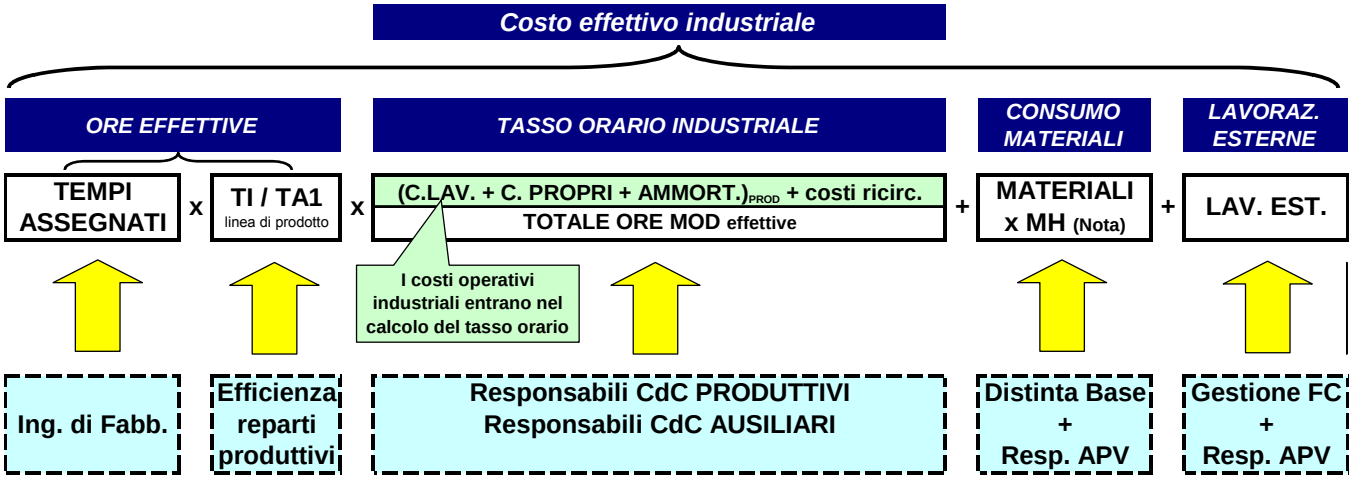
| *Unità* | *P/N rappresentativi* |
|---|---|
| **Centro Integrato Trasmissioni** | • Build Up Mgb A 109 U.<br>• Build Up Mgb Grand<br>• Build Up Mgb AW 139<br>• Build Up Mgb NH 90 |
| **Anagni** | • Main Rotor Blade Grand<br>• Main Rotor Blade Nexus<br>• Main Rotor Blade AW 139 |
| **Frosinone** | • Kit Main Rotor A 109 Nexus/Grand<br>• Kit Main Rotor AW 139 |
| **Brindisi** | • Ass. Fusoliera A 109 Nexus<br>• Ass. Fusoliera Grand<br>• Ass. Fusoliera A 109 Unificato<br>• Ass. Fusoliera AW 139<br>• Rear Fuselage Structure NH 90 |
| **Benevento** | • Fusione AW 139<br>• Fusione NH 90<br>• Fusione Coperchio NH 90<br>• Fusione A 109 |
| | *Montaggio Finale Elicotteri rappresentativi* |
| **Vergiate** | • Montaggio Finale AW 139<br>• Montaggio Finale Grand<br>• Montaggio Finale A 109 U |

Il costo industriale consuntivato in ciascun anno viene confrontato con quello relativo ai P/N o Elicotteri definito per l'anno 2006, al netto degli indici inflattivi rilevati annualmente secondo i "pesi" sottoriportati:

• 50 % dell'indice ISTAT delle retribuzioni contrattuali (settore Industria Metalmeccanica);

• 50% dell'indice ISTAT dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali (tav. 13.1 dell'ISTAT) riferita al raggruppamento beni strumentali.

## TOTALE COSTO PRODOTTO EFFETTIVO
## Possibilità di intervento




### Piano consegne Segmenti e Piano Consegne Elicotteri

Gli indici P.C.S. e P.C.E. sono ottenuti considerando, per l'anno 2007, i seguenti segmenti ed elicotteri da consegnare:

| *Unità* | *Segmenti rappresentativi* |
|---|---|
| **Centro Integrato Trasmissioni** | • Mgb A 109<br>• Mgb AW 139<br>• Mgb EH 101<br>• Tgb A 109 |
| **Anagni** | • Mrb A 109<br>• Mrb AW 139<br>• Trb AW 139<br>• Trb EH 101<br>• Ricambi MRB |
| **Frosinone** | • Mrh A 109<br>• Mrh AW 139<br>• Mrh EH 101<br>• Trh A 109<br>• Trh AW 139<br>• Trh EH 101 |
| **Brindisi** | • Fusoliera A 109<br>• Fusoliera AW 139<br>• Fusoliera AB 412<br>• Lower Cabin EH 101 |
| **Benevento** | • Carter Principale A 109 in RZ5<br>• Carter Principale AW 139<br>• Carter Centrale NH 90<br>• Corpo Scatola 90° A 109<br>• Corpo Scatola Accessori NH 90 |
| | *Elicotteri rappresentativi* |
| **Vergiate** | • A 109 Unificato<br>• Grand<br>• A 109 Nexus<br>• A 109 LUH SAAF<br>• A 109 LUH Sweden<br>• A 129 Retrofit<br>• AW 139<br>• AB 412<br>• NH 90 |
| **Frosinone** | • Revisione A 109*<br>• Revisione AB 205*<br>• Revisione AB 206*<br>• Revisione AB 212*<br>• Revisione AB 412*<br>• Revisione CH 47* |

***** Nel calcolo dell'indice "Piano Consegne Elicotteri" dell'Unità di Frosinone ciascun elicottero da revisionare deve essere moltiplicato, sia in sede di previsione che di consuntivo, per il fattore correttivo **5**, al fine di assicurare l'equivalenza con i segmenti presi in considerazione relativamente alla medesima Unità.

Nel calcolo dell'indice "Piano Consegne Segmenti" dell'Unità di Brindisi saranno presi in considerazione solo segmenti produttivi e non elicotteri da revisionare.

**Indice Engineering Italy (I.E.I.)**

**Milestones**:

NM: numero delle Milestones effettivamente raggiunte nell'anno

NV: numero delle Milestones valide al fine del conteggio: è pari al numero delle Milestones Definite (ND) meno il numero delle Milestones soppresse (NS)

$$\text{Calcolo dell'indice:} \quad \frac{NM}{NV}$$

**Certificazioni/Eventi Significativi:**

Certificazioni ed eventi particolari, definiti annualmente al di fuori dell'elenco delle Milestones valide per l'indicatore delle Milestones come sopra definito.

NC: numero delle Certificazioni/Eventi effettivamente raggiunti nell'anno

NV: numero delle Certificazioni/Eventi validi al fine del conteggio: è pari al numero delle Certificazioni/Eventi (ND) meno il numero delle Certificazioni/Eventi soppressi (NS)

Calcolo dell'indice:

$$\frac{NC}{NV}$$

Per l'anno 2007 verranno presi in considerazione le seguenti certificazioni ed eventi significativi:

| | |
|---|---|
| A 109 E | Qualifiche estere elicotteri per consegne (Cile, Libia, Cina Lettonia) |
| A 109 N | Qualifica militare fase 1 |
| A 109 S | Certificazione Kits (SX16 e EGPWS) |
| A 109 SP | Disponibilità Fusoliera PT1 a Vergiate |
| A 119 MKII | Certificazione EASA |
| AW 139 | Estensione Certificazione Canada (escluso PDP/GCU) |
| AW 139 | Certificazione EASA pianetto alleggerito |
| AW 139 | Naso lungo: certificazione basica EASA |
| AW 139 | Certificazione EASA installazione singolo e doppio verricello Goodrich |
| NH 90 | Qualifica GITA |

# Allegato 2)

## Quota Contratto Una Tantum

Le Organizzazioni Sindacali stipulanti, FIM FIOM e UILM, chiedono ai Lavoratori non iscritti al Sindacato una quota associativa straordinaria di euro 30,00 da trattenere dalla retribuzione relativa al mese di ottobre 2007.

Agusta distribuirà insieme alle buste paga del mese di settembre un apposito modulo che consente al Lavoratore di accettare con delega attiva la richiesta delle Organizzazioni Sindacali.