

CS 224/2011 Foggia lì, 27.10.2011

Incontro con Tamoil: Totale chiusura alle proposte FAIB

Al tavolo negoziale la nostra organizzazione ha portato le questioni più rilevanti per i nostri associati a marchio: dall' incremento del margine al pagamento degli oneri derivanti dalla metrica, al recupero delle spese di depurazione delle acque di piazzale al termine delle operazioni di pricing onerose con la partecipazione del gestore (margine garantito anche in presenza di sconti) ai rapporti con i retisti convenzionati, in particolar modo con le due aree in mano agli stessi, Emilia Romagna e Toscana.

Alla fine del lungo confronto l'azienda ha proposto:

- ***Nuovo accordo, con scadenza al 31 dicembre 2012.***
- ***Conferma in modo strutturale dei 3 € kl riconosciuti dall'ultimo accordo ponte.***
- ***Aggiornamento del margine di 1,8 € kl di incremento, da inserirsi in fattura dal 1 gennaio 2012, con il riconoscimento e il relativo pagamento del pregresso 2011 sotto forma di una tantum, da liquidarsi a gennaio 2012.***
- ***Quest'ultima proposta sarebbe ancorata- secondo l'ipotesi aziendale- ad un sistema di obiettivi qualitativi, legati ad una scala punteggiato con lo scopo di suscitare- nelle intenzioni aziendali- profili meritocratici; tali obiettivi sono incentrati per grandi linee operative sulle seguenti voci: buona tenuta dell'impianto, corretta illuminazione, divise in ordine, corretta esposizione dei prezzi, rispetto degli orari, rispetto dei drop minimi, regolarità dei pagamenti, adesione al sistema MY Card ed accettazione dei buoni carburante, rispetto del prezzo massimo, garanzie fidejussorie. Si rileva che il sistema illustrato non convince soprattutto in relazione al meccanismo ideato per il conseguimento degli obiettivi indicati in quanto il calcolo del punteggio non presenta caratteri di obiettiva oggettività lasciando a discrezione dell'azienda la valutazione finale che potrebbe non portare nulla al gestore.***
- ***Altri 0,20 € Kl sarebbero ancorati alla partecipazione alle campagne aziendali.***

In aggiunta ai requisiti meritocratici ci sarebbero alcune operazioni che darebbero un vantaggio positivo in termini di incremento del margine intorno a 0,50 € kl quali: adesione e uso del portale, partecipazione al sistema di fatturazione elettronico tramite portale, comunicazione settimanale dei prezzi della concorrenza nel proprio bacino di utenza.

- ***Per quanto riguarda i costi metrici, l'azienda ha proposto di accollarsi solo il 50% degli oneri pagati nel 2011 e 2012, senza nessun riconoscimento per gli anni arretrati e nessun impegno sul recupero per le acque reflue.***

- ***Nelle operazioni di pricing l'azienda ha confermato di non avere alcuna intenzione di accollarsi i relativi oneri continuando a chiedere il contributo al gestore.***

-
- ***Come ultimo paragrafo, ma non meno importante, l'azienda continua a ribadire che gli accordi eventualmente sottoscritti vengono applicati solo ai gestori che ricevono fattura diretta da Tamoil e non a quelli che pur avendo lo stesso marchio fatturano tramite i retisti convenzionati, creando - all'interno dello stesso marchio - differenze di trattamento economico.***

In conclusione, non ritenendo percorribili e neppure sufficienti le proposte avanzate dalla compagnia, l'incontro si è concluso con un nulla di fatto. Riteniamo che tali proposte siano discriminanti e antieconomiche.

Da rilevare che da parte sua l'Azienda ha confermato che oltre queste condizioni non ci sono spazi di trattativa, formulando, quindi, una condizione di prendere o lasciare.