

LABCAM SRL

PREMI DI RISULTATO

Premesso che

- Labcam ha provveduto nel corso del 2019 alla definizione, in attuazione a quanto previsto dal CCNL di riferimento con validità 1 gennaio 2017 (articoli 19 e ss.), di uno Accordo in punto “premio di risultato”, la cui corresponsione era legata ad incrementi di produttività, redditività, qualità, efficienza ed innovazione per gli anni 2019, 2020 e 2021;
- L'accordo aveva quale presupposto il riconoscimento del regime agevolato di natura fiscale (cd. detassazione) per le somme corrisposte a titolo di premio di risultato di ammontare variabile, legate ad incrementi di produttività, redditività, qualità, efficienza ed innovazione, misurabili e verificabili, in favore dei lavoratori e dei datori di lavoro, a fronte del coinvolgimento paritetico dei lavoratori nell'organizzazione del lavoro;
- Nel prosieguo, dalla disamina, compiuta dal Consulente del Lavoro della Società, del Capo I –B (secondo livello di contrattazione) del CCNL Commercio applicato, art. 6 (criteri guida) si è evinto che la contrattazione territoriale e la contrattazione aziendale sono alternative e non sovrapponibili fra loro, oltre che la relativa contrattazione deve svolgersi con l'intervento delle Organizzazioni Sindacali locali e dell'Associazione datoriale; inoltre le aziende con un numero fino a 30 dipendenti debbono applicare le previsioni in materia di contrattazione territoriale escludendole da quella in materia di contrattazione aziendale, concetto ribadito all'art. 12 (materie contrattazione aziendale). In forza di dette disposizioni contrattuali ed alla mancanza dei relativi requisiti è stata revocata in dubbio la possibilità di godere con liceità della detassazione e della decontribuzione relativamente alle somme concesse come premio di produttività in questione.
- Con il presente documento la Società intende procedere alla definizione di uno specifico premio di risultato per l'anno 2023, la cui corresponsione sia legata in quota parte preponderante e salva la verifica in punto *ability to pay*, ad incrementi di produttività, redditività, qualità, efficienza ed innovazione– (cfr. *infra* Allegato I) ed in parte minoritaria alla sola verifica in punto *ability to pay* ed alla assenza di irrogazione di sanzioni disciplinari a carico del singolo dipendente (cfr. *infra* Allegato II).
- Per gli anni 2024 e 2025 la Società intende procedere alla stipula di un Accordo sui Premi di Risultato con i dipendenti, con determinazione del valore soglia e target in punto *ability to pay* (All.I lett.A) e degli indicatori e valori di cui alle lettere B) e C), nonché dell'All.II) avrà luogo entro il mese di febbraio di ciascun anno. La Società provvederà ad interpellare i sindacati territoriali per valutare eventuali deroghe che permettano la stipula ed il necessario deposito telematico di un accordo aziendale.
- L'Azienda ribadisce la necessità di impostare il funzionamento dell'organizzazione del lavoro e conseguentemente la gestione del premio di risultato sulla base di parametri oggettivi di miglioramento della produttività, redditività, qualità, efficienza ed innovazione che siano, da un lato comuni a tutti i dipendenti della Società, dall'altro, specifici per ciascun ambito organizzativo e che tengano, altresì, conto del contributo di ciascun lavoratore al raggiungimento di detti miglioramenti.

si conviene quanto segue

1. Il Premio di Risultato è per sua natura incerto e variabile, in quanto le erogazioni economiche ad esso correlate devono essere legate alla misurazione / raggiungimento di specifici incrementi di produttività, redditività, qualità, efficienza ed innovazione che saranno assunti come indicatori dell'andamento economico dell'azienda e considerato che sia l'ammontare che la corresponsione non sono determinabili a priori, né consolidabili.
2. Al fine di acquisire elementi di conoscenza comune per la definizione degli obiettivi e per la individuazione degli importi, dei parametri e dei meccanismi utili alla determinazione quantitativa delle erogazioni connesse al premio, la Società dà atto di avere preventivamente esaminato le condizioni produttive e le relative prospettive, tenendo conto dell'andamento complessivo e delle condizioni di redditività della Società ed assicurando piena trasparenza sui parametri assunti.
3. Il documento rappresenta, in ogni caso, declinazione con modifiche dell'Accordo sui Premi di Risultati adottato nell'anno 2019 per il triennio 2019-2021.
4. Ai fini di trasparenza il presente documento è stato illustrato ad OdV, il quale, per quanto di competenza, ne ha avallato i criteri.
5. Labcam srl, Laboratorio Chimico Merceologico della CCIAA Riviera di Liguria, ha iniziato l'attività dal 01/03/2015 prendendo in dote le sezioni laboratorio e formazione dell'Azienda Speciale per la Formazione Professionale e la Promozione Tecnologica e Commerciale della CCIAA di Savona. L'attività in essere di Labcam, fin dalla sua nascita nel 1995, è stata indirizzata nel supporto ai settori produttivi del territorio, agli istituti pubblici (es. Comuni) e ai

privati cittadini interessando una serie di attività che hanno avuto fondamentale sviluppo a partire dal 2007 per decisione dell'allora giunta camerale e del consiglio di amministrazione dell'azienda stessa. Le disposizioni normative, che a suo tempo indirizzarono il campo operativo delle aziende speciali delle CCIAA (specificamente modificandone la libertà decisionale ed operativa in materia di personale e della gestione delle risorse), hanno trovato ulteriore applicazione anche per le società con natura giudica quale Labcam (società a partecipazione pubblica al 100%). Di fatto, strutture di natura prettamente commerciale come quelle di Labcam, riscontrano notevoli difficoltà ad operare sul mercato tenendo conto dei vincoli propri delle ultime disposizioni di legge (vedi ex D.Lgs 175/2016 e decreto correttivo D.Lgs 100/2017).

Il Laboratorio esegue analisi e sperimentazioni conto terzi prevalentemente nel settore agroalimentare e, per scelta legata alle risorse in essere e alla storia del Laboratorio, con minore frequenza nel settore ambientale.

La fruizione dell'attività di analisi è sia su base volontaria (es. controlli qualità) sia relativamente ad adempimenti a leggi specifiche.

Organigramma di Labcam

Nell'organigramma del Laboratorio si individuano

- 17 impiegati «Full time» (di cui 2 a tempo determinato)
- 5 impiegati «Part time»

Per un totale 22 Dipendenti e 20,6 Unità Operative

Esame andamento finanziario

Fatturato

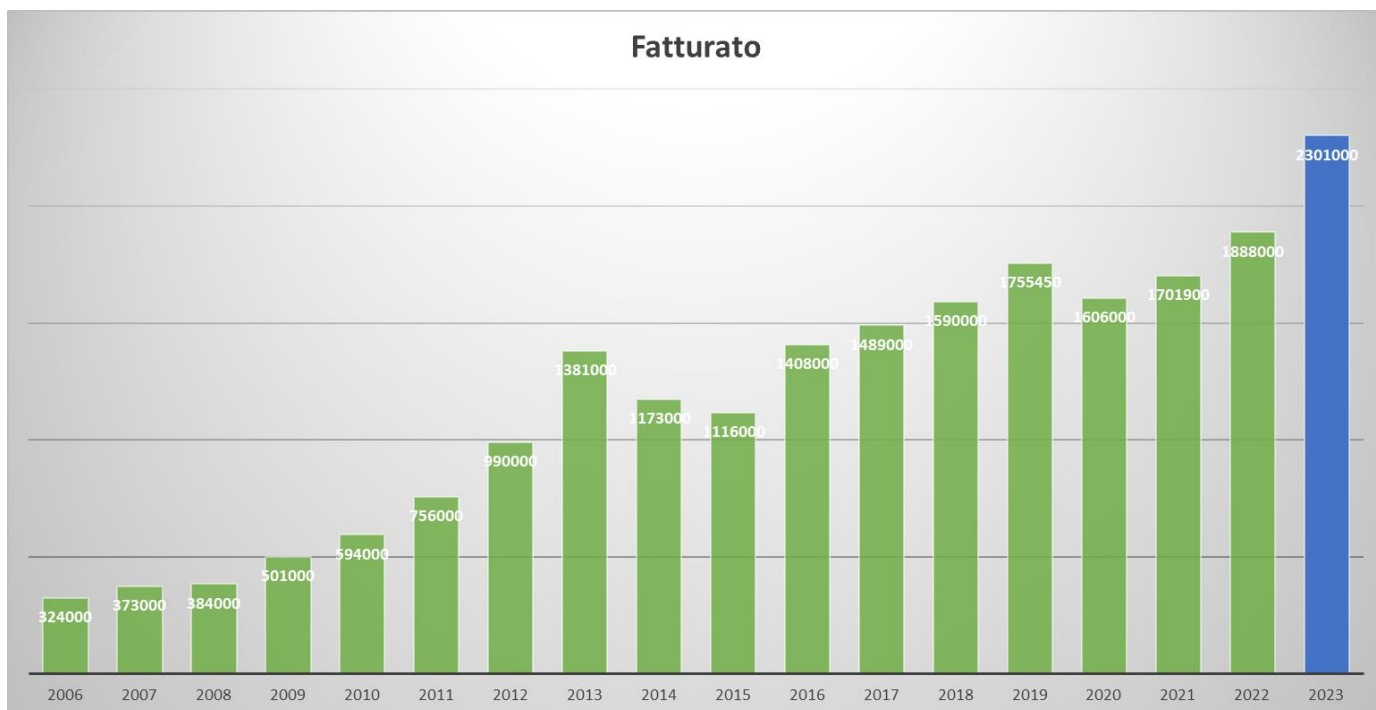
Si riporta di seguito un breve riassunto relativo al fatturato operativo del Laboratorio a partire dall'anno 2006

Si può notare come si sia passati da un fatturato pari Euro 324.000 nel 2006 ad un fatturato di circa Euro 1.000.000 a partire dal 2012.

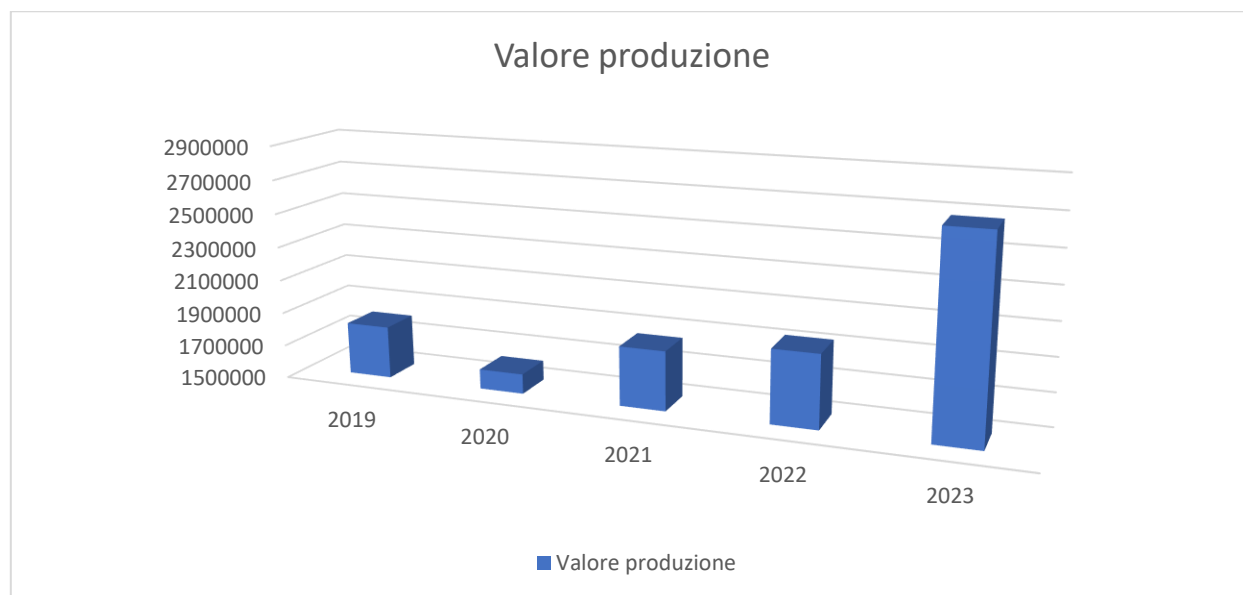
L'anno 2015 è relativo all'inizio della gestione Labcam, con un incremento percentuale (riferito al 2022) dell'aumento pari al 69%. L'aumento del fatturato è lo specchio del miglioramento continuo dell'immagine di Labcam sul mercato, con particolare incremento delle richieste analitiche in campo agroalimentare e in buone pratiche di laboratorio (BPL) dove è stata ottenuta una prestazione eccezionale anche nell'anno 2023.

È da notare come:

- nel biennio 2020/2021 la struttura abbia tenuto in fatturato nonostante la pandemia COVID abbia notevolmente impattato sull'economia mondiale;
- nel biennio 2020/2021 i lavori di ristrutturazione dell'area BPL non fossero ancora iniziati e terminati;
- dal 2022 l'economia mondiale abbia evidenziato un aumento dei prezzi anche in considerazione della crisi generata dalla guerra in Ucraina

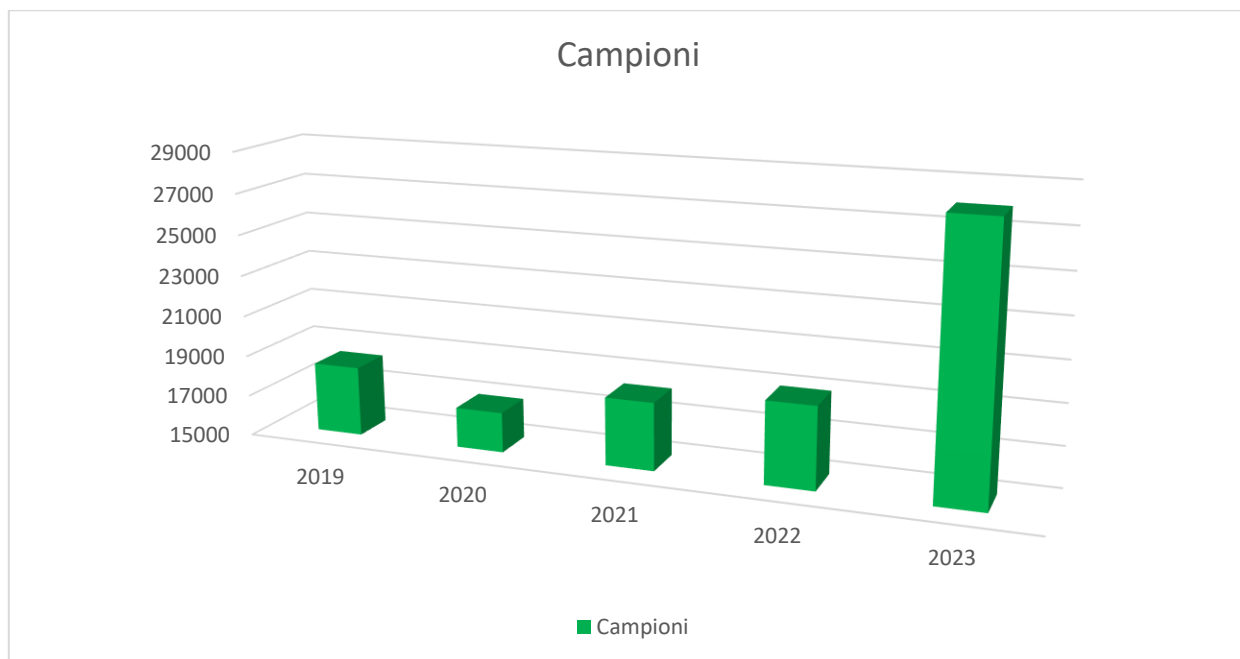


Relativamente al valore della produzione consolidato si riporta il seguente grafico:



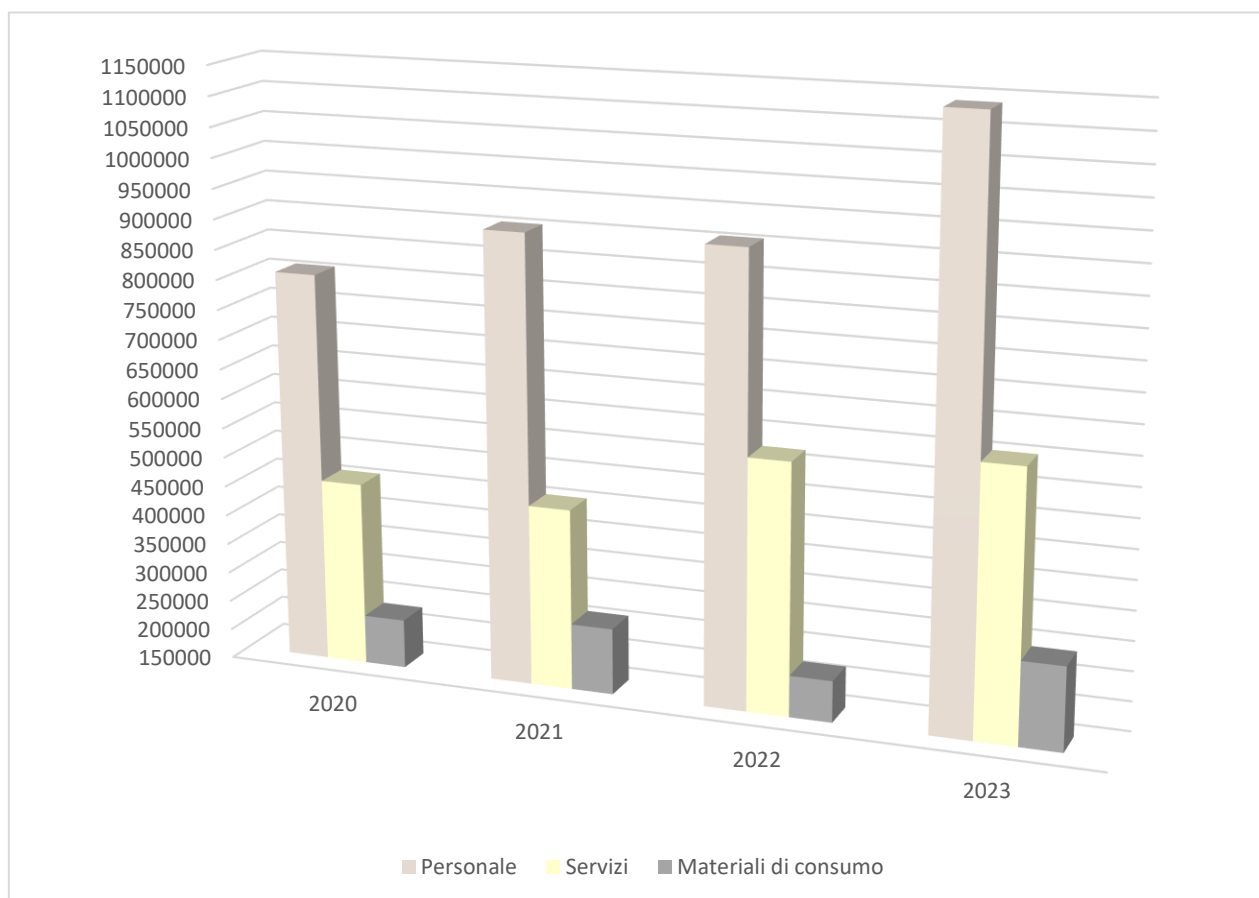
Si nota come il valore della produzione per l'anno 2023 rappresenti un dato eccezionale rispetto ai bilanci precedenti.

Stesso andamento lo possiamo individuare nella produttività della struttura.



Costi

Nel seguente grafico sono descritti gli andamenti dei costi principali per il periodo 2020/2023.



Sintesi Fatturato vs Costi

Nella Tabella 1 viene evidenziata la variazione percentuale sia raffrontando l'anno 2023 al 2022 (per le voci principali di bilancio):

Tabella 1

<i>Voce</i>	<i>Variazione percentuale 2023/2022</i>
Ricavi gestione caratteristica	+38%
Personale	+26%
Materiali	+33
Totale COSTO PRODUZIONE	+20%

L'utile di esercizio 2023 è stato pari a Euro 315.756

Piano operativo

La forza di Labcam è rappresentata dalla fidelizzazione dei clienti che ha permesso l'incremento del fatturato nell'ultimo decennio e la realizzazione di un laboratorio unico in Italia (a livello camerale) per la capacità di autofinanziamento.

Il piano operativo, progettato ed iniziato nel 2018, prevede la focalizzazione dell'attività prevalentemente nell'ambito agroalimentare ma in aree nuove o in categorie non completamente sfruttate. Obiettivo fondamentale è sia quello di fidelizzare i clienti in essere (che al momento sono quantificati in 3.800 tra privati e pubblici) sia di espandere l'area commerciale su tutto il territorio nazionale.

In funzione delle nuove aree e locali sarà inoltre possibile offrire nuovi servizi nell'ambito delle BPL continuando nel frattempo la realizzazione dei progetti programmati per il 2023.

Nel piano di marketing e in quello finanziario sono state affrontate le modalità operative relative alla comunicazione e alle risorse necessarie.

Definizione delle fasi

La fase operativa è così definita:

Fase 1. Individuazione dettagliata delle aree di intervento analitico e consulenziale. Verifica continua del panorama normativo (obbligatorio e volontario) e dell'offerta dei servizi dei Laboratori concorrenti. Verifica delle esigenze territoriali (nazionali ed internazionali) specifiche suggerite dai riferimenti/agenti previa opportuna selezione (vedi "Piano di marketing"). Analisi delle esigenze formative

Fase 2. Ampliamento dei servizi offerti con particolare riferimento alle prove accreditate ISO 17025. Operare per progettare, validare e certificare i servizi di analisi suggeriti da quanto elaborato nella Fase 1. Sono in fase di verifica nuove prove in accreditamento per soddisfare la richiesta delle aziende in funzione delle nuove normative in ambito alimentare. Fondamentale sarebbe la Creazione di un'area sperimentale di progettazione e sviluppo per il miglioramento delle prestazioni, dei tempi di risposta al cliente e per la riduzione dei costi ma la mancanza di spazi in generale e la realizzazione di progetti dedicati in BPL potrebbe ostacolare lo sviluppo del settore nel prossimo biennio.

Fase 3. Aumento del numero dei corsi di formazione con particolare riferimento a quelli di eccellenza sia a livello territoriale sia a livello nazionale. Progettazione di un calendario formativo d'intesa con le aziende, con le autorità competenti e in collaborazione con partner qualificati (es. Laboratorio di Torino, Cersaa, Università Cattolica). Potrebbe essere strategico uno sviluppo di collaborazione con l'ente che prenda spunto dall'attività già svolta per lo sportello etichettatura e quindi per Unioncamere Lombardia.

Fase 4. Potenziamento dei servizi relativi all'analisi sensoriale sia relativamente alle prove di realizzazione dei profili (panel analitico) sia per la valutazione attraverso un gruppo di consumatori (valutazione di gradimento). Insieme i servizi confluiscono in un progetto definito "BUSSOLA" a supporto delle aziende per progettare nuovi prodotti e monitorare l'appeal nel mercato.

Fase 5. Monitoraggio del feedback da parte delle aziende mediante procedure statistiche avanzate. Raccolta delle informazioni di ritorno da parte dei clienti, monitoraggio statistico delle informazioni mediante carte di controllo, introduzione di indici di monitoraggio. Rielaborazione di un nuovo piano di marketing.

Fase 6. Coinvolgimento di tutti i soggetti del processo (consapevolezza del proprio ruolo) individuando le conoscenze necessarie per svolgere correttamente l'attività e raggiungere gli obiettivi prefissati. Garantire che la conoscenza sia mantenuta, protetta, messa a disposizione quando necessaria al fine di anticipare le esigenze di evoluzione della conoscenza e gestire il rischio.

Valutazione del rischio in conformità alla norma ISO 9001 e ISO 17025.

Il piano di marketing

Di seguito sono indicati gli elementi principali del piano di marketing:

- individuazione di figure professionali consulenziali con incarichi di promozione commerciale in tutto il territorio nazionale utilizzando eventualmente, per la ricerca, società interinali operanti in Italia (es. Adecco, Randstad ecc.);
- definizione di caratteristiche di prodotto/servizio basate sulla qualificazione estrema dell'analisi rilasciata e della consulenza compresa nel pacchetto offerto;
- formazione continua delle figure professionali coinvolte per migliorare la conoscenza dei servizi offerti e per la definizione della figura del tecnico commerciale, progetto "Laboratorio in Azienda"
- riesame del listino in base alla ripartizione tra costi fissi e variabili al fine di individuare il punto di "Break even";
- miglioramento del piano di comunicazione con potenziamento dell'immagine mediante sito internet, social network, convegni ed articoli scientifici e non.

Analisi del Settore

Struttura del settore

La crisi finanziaria sta continuando a provocare una contrazione del mercato, con la vendita dei laboratori di servizio a fondi stranieri creando un vuoto, soprattutto a livello nazionale.

A livello nazionale i maggiori concorrenti operano, nel nostro stesso settore di eccellenza mediante grandi gruppi di analisi (es. Agripradigma, Marini, CHELAB, pH, Silliker- Progetto natura, Eurofins, Neutron) per la maggior parte acquisiti da multinazionali straniere. Esistono realtà minori (es. CSI, CADIR, GREIT) che stanno iniziando ad entrare in conflitto con l'attività Labcam.

La forza di Labcam è la qualità del dato (certificazioni), la tempistica di risposta e la consulenza fornita in sede di analisi.

Analisi della domanda

La domanda registra un potenziale aumento per l'anno 2023, stimato intorno al 100% in riferimento alle analisi in BPL.

Rimane stabile l'andamento per le analisi di routine relativa agli altri settori di LABCAM.

Analisi dell'offerta

La valutazione generale dei concorrenti si suddivide principalmente tra il livello locale e quello nazionale.

A livello locale, corrispondente all'area nord ovest dell'Italia, il fatturato e la produttività di Labcam sono di assoluto rilievo.

A livello nazionale troviamo i competitori principali al nostro piano di sviluppo con gruppi con risorse umane e strumentazione superiori a Labcam (da un minimo di 5 volte, per circa 60 dipendenti, ad un massimo di 40 volte per un personale pari a circa 500 unità).

3. Per l'anno 2023 i valori soglia, target e max di cui successivo punto 5 lett. A e B nonché gli indicatori ed i relativi valori soglia, target e max di cui al successivo punto 5 lett. C sono definiti negli allegati al presente accordo. Nel corso dei mesi di novembre-dicembre 2024 le parti si incontreranno al fine di verificare l'andamento degli indicatori di cui al punto 5 lett. A, B e C del presente accordo per l'anno 2025 e definire per detta annualità gli indicatori con relativa articolazione per struttura / processo, di cui al punto 5 lett. C.

L'erogazione del premio di risultato è imprescindibilmente condizionata al raggiungimento dell'obiettivo *ability to pay*, riportato nell'Allegato II

4. Ai fini della determinazione del Premio di Risultato, per quanto concerne la quota parte di cui all'Allegato I, si individuano i seguenti macroindicatori di redditività, di qualità, di produttività e di partecipazione individuale agli obiettivi dell'impresa, come dettagliati al successivo punto 5-
- a) Ebitda della Società
 - b) Qualità verso la clientela, Redditività, Produttività, Qualità prodotta:
 - Qualità verso la Clientela, comune a tutti i processi;
 - Redditività, produttività, qualità prodotta articolati in modo specifico per ciascuna struttura / processo
 - c) Contributo individuale agli obiettivi dell'impresa:
 - Eventi di malattia.

Tali macroindicatori concorrono alla determinazione del Premio di Risultato in qualità di moltiplicatori dell'importo di cui al successivo punto 6, secondo la seguente formula:

$$\begin{aligned} & \text{Importo Economico (di cui al successivo punto 6)} \\ & \quad \times \\ & \text{EBITDA della Società (nella quota \% di cui al successivo punto 5 lett. A)} \\ & \quad \times \\ & [\text{Campioni totali analizzati (0,2 x la quota \% di cui al successivo punto 5 lett. B1) + Redditività, Produttività,} \\ & \quad \text{Qualità Prodotta (0,8 x la quota \% di cui al successivo punto 5 lett. B2)}] \\ & \quad \times \\ & \text{Contributo Individuale (nella \% di cui al successivo punto 5 lett.C)} \\ & \quad = \\ & \text{Importo finale erogato} \end{aligned}$$

5. Si riportano di seguito i valori soglia, target e max per ciascun indicatore e la relativa percentuale di premio attribuita, precisando che:
- Per "valore soglia" si intende il valore al di sotto del quale l'obiettivo si considera non raggiunto

- Per “target” si intende il valore tipicamente individuato nel Piano Programmatico / Budget della Società ovvero quello funzionale al raggiungimento degli obiettivi aziendali;
- Per “valore max” si intende il valore che determina il raggiungimento di *overperformance*.

A) EBITDA della Società Labcam

Si evidenzia come il premio venga concesso solo in presenza di determinate condizioni minime, rappresentate dal raggiungimento del valore soglia dell'Ebitda, vale a dire il valore al di sotto del quale l'obiettivo si considera non raggiunto. Conseguentemente l'erogazione del Premio è azzerata qualora il macroindicatore di cui alla presente lettera A risulti inferiore al valore soglia.

Fermo quanto sopra, al raggiungimento dell'Ebitda prefissato viene riconosciuto il Premio di Risultato, nelle misure percentuali crescenti secondo la seguente tabella.

EBITDA LABCAM	Valore soglia (ability to pay)	Valore soglia + 20%	Valore soglia + 30%	Valore soglia + 50%
% PdR	75%	85%	100%	110%

Tra il valore soglia e il valore max vale il principio del riproporzionamento con arrotondamento al primo decimale.

B) Qualità verso la Clientela, Reddittività, Produttività, Qualità Prodotta

Ai fini della determinazione del valore percentuale attribuito al macroindicatore di cui alla presente lettera si considera la somma dei successivi indicatori B1 e B2.

B1) Campioni totali (Rapporti di Prova) analizzati (20%)

All'incremento o al decremento della qualità verso la clientela viene riconosciuta la quota di Premio di Risultato nelle misure percentuali crescenti o decrescenti secondo la seguente tabella:

Qualità verso la Clientela	Valore soglia	TARGET	Valore max
% PdR	80%	100%	120%

B2) Reddittività, Produttività, Qualità Prodotta (80%)

All'incremento o al decremento dei valori definiti per ciascun anno viene riconosciuta la quota di premio di risultato nelle misure percentuali crescenti o decrescenti secondo la seguente tabella:

Obiettivo	Valore soglia -20%	TARGET	Valore max $\geq 20\%$
% PdR	80%	100%	120%

C) Contributo individuale

Ai fini della determinazione del valore percentuale attribuito al macro-indicatore di cui alla presente lettera si considera la somma dei successivi indicatori C1 e C2.

C1 Eventi Malattia / Infortuni sul lavoro

Gli eventi di malattia e gli infortuni di ciascun dipendente concorrono alla determinazione della quota di Premio di Risultato nelle misure percentuali di seguito indicate:

Eventi Malattia / infortuni sul lavoro	Target (1 o più eventi)	0 eventi
% PdR	100%	110%

C2 Irrogazione Sanzione Disciplinare

Eventi Malattia / infortuni sul lavoro	Valore Soglia	Target [richiamo verbale, scritto, multa in misura non superiore all'importo di 4 ore della retribuzione oraria (1 evento o più eventi per un totale pari a 4 ore)]	0 eventi
% PdR	Il valore soglia è rappresentato dalla irrogazione della sanzione della sospensione dalla retribuzione e dal servizio per un periodo anche di un solo giorno	100%	110%

Si precisa che:

- la irrogazione della sanzione della sospensione dalla retribuzione e dal servizio, del licenziamento disciplinare per “giustificato motivo soggettivo” o per “giusta causa” è causa di esclusione della erogazione del premio;
- la irrogazione di una sanzione di qualsivoglia entità (ivi compresi il richiamo scritto e la multa) per violazione, anche lieve, delle previsioni del Modello 231/01, è causa di esclusione della erogazione del premio.

6. Il valore individuale annuo al target del Premio di Risultato, per ciascuno degli anni 2024, 2025 e 2026 è fissato negli importi di seguito indicati per ciascuna categoria omogenea di dipendenti, per tenere conto del diverso apporto professionale con il quale i lavoratori interessati hanno contribuito al raggiungimento dei risultati della Società:

dipendente	A) Importo Lordo Premio X allegato I
Direttore	1400
Vicedirettore	1350
Responsabile scientifico attività BPL o attività correlata ad essa (studi "probe")	Attività quale direttore di Studio o Ricercatore Principale: Euro 150 per ogni studio del valore economico compreso tra Euro 5.000 e 10.000, Euro 220 per ogni studio del valore economico compreso tra Euro 10.001 e 100.000Euro 320 per ogni studio del valore economico compreso tra Euro 101.000 e 250.000, Euro 650 per ogni studio del valore economico superiore a Euro 251.000. Si precisa che il parametro “valore economico” viene individuato quale offerta quota Labcam alla data di approvazione dello Studio e per detto anno di riferimento (in ipotesi di ripartizione dello Studio su più annualità l'importo verrà computato in unica soluzione e nella sua interezza)
Assicurazione qualità in BPL	1300
Assicurazione qualità altri sistemi di qualità (ISO 17025, ISO 9001 ecc.)	1250
Supervisor Operatori di laboratorio	1250
Gestori operatività definita da supervisor e direttore di studio	1150
Operatori di laboratorio (analisti): aree chimico e microbiologico	1050
Dipendenti Centro di Saggio BPL	1050
Segreteria	1050
Amministrazione e Contabilità	1050
Coadiuvante a segreteria Amministrazione e Contabilità	750

7. Ai fini del riconoscimento del Premio di Risultato, per quanto concerne la quota parte di cui al punto 6) Colonna B e all'Allegato II; lo stesso sarà subordinato a:

- Ebitda della Società nella misura determinata in Allegato II;
- assenza di irrogazione di sanzioni disciplinari, diverse e di maggiore gravità rispetto al rimprovero scritto, a carico del singolo dipendente.

8. Il Premio di Risultato spetta al personale a tempo indeterminato e determinato, ivi compresi eventuali apprendisti, occupato nell'anno a cui si riferisce il Premio. In caso di assunzione o cessazione in corso d'anno l'importo spettante a ciascun lavoratore è riconosciuto pro quota in ragione dei mesi di servizio effettivamente prestati, con arrotondamento a mese intero della frazione superiore a 15 giorni.

Per il personale a tempo parziale il premio sarà riproporzionato in rapporto alla prestazione resa.

Gli importi del Premio di cui al presente accordo non avranno riflessi su alcun istituto contrattuale o di legge.

L'erogazione degli importi del Premio, ove di spettanza, avverrà con le competenze del mese di luglio dell'anno successivo a quello di riferimento per quanto concerne la quota relativa all'Allegato I.

ALLEGATO I

INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA A

EBITDA LABCAM	Valore soglia (ability to pay)	Euro 145.000
---------------	--------------------------------	--------------

INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B1 COMUNI A TUTTI I DIPENDENTI 20%

Campioni analizzati totali	Valore Soglia	TARGET	Valore max
16.000	90%	100%	110%

**INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2 AREA AMMINISTRAZIONE E
CONTABILITA' 80%**

INDICATORI	VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Percentuale premio	90%	100%	125%	
Gestione parco macchina (bollo, collaudo, cambio gomme)	Scadenza termini di legge e/o di pagamento	5° giorno di calendario antecedente la scadenza dei termini di legge e/o di pagamento	10° giorno di calendario antecedente la scadenza dei termini di legge e/o di pagamento	10%
Emissione Fatture (valore medio)	Valore medio di invio di tutte le fatture nel corso dell'anno di riferimento: 5 gg. lavorativi di ritardo rispetto al target	Valore medio di invio di tutte le fatture nel corso dell'anno di riferimento: 5° giorno lavorativo successivo al giorno di emettibilità secondo le tempistiche e le condizioni previste per ciascun Cliente	Valore medio di invio di tutte le fatture nel corso dell'anno di riferimento: il giorno lavorativo successivo a quello di emettibilità secondo le tempistiche e le condizioni previste per ciascun Cliente	50%
Invio Solleciti di Pagamento (valore medio)	Oltre il 7° giorno di calendario successivo al termine previsto in Procedura	Entro il 7° giorno di calendario successivo al termine previsto in Procedura	Entro il termine previsto in Procedura	20%
Gestione Rilevazione Presenze Personale ed invio nastrino al Consulente del Lavoro	Entro il 6° di ciascun mese	Entro il 4° di ciascun mese	Entro il 1° lavorativo di ciascun mese	10%
Fatturato del laboratorio	Stessi ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	+ 5% ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	+ 10% ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	10%

INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2 AREA SEGRETERIA E LOGISTICA 80%

INDICATORI		VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Percentuale premio		90%	100%	125%	
Gestione Fornitori	Verifica documentale corrispondenza ordine, bolla di accompagnamento e fattura	Entro il 4° giorno successivo all'emissione	Entro il giorno successivo all'emissione	Lo stesso giorno dell'emissione	5%
	Verifica tempistica evasione degli ordini e sollecito ordini inevasi (notifica di non conformità al fornitore)	Entro il 10° giorno successivo alla tempistica prevista	Entro il 3° giorno successivo alla tempistica prevista	Entro il giorno previsto per la consegna	10%
Verifica materiale consegnato in laboratorio		> 10 giorni lavorativi	≤ 10 gg. Lavorativi	≤ 3 gg. Lavorativi	35%
Emissione e predisposizione invio risultati (tempo medio)		Ritardo di 30 giorni rispetto calendario pattuito con cliente	Come da calendario pattuito con cliente	10 giorni rispetto calendario pattuito con cliente	5%
Contatti clienti per appuntamenti campionamento		Entro 3 giorni dopo la richiesta	Il giorno successivo alla richiesta	Stesso giorno della richiesta	25%
Invio preventivi (fatto salvo ritardi della direzione)		Entro 3 giorni dopo la richiesta	Il giorno successivo alla richiesta	Stesso giorno della richiesta	20%

INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2 SUPPORTO SEGRETERIA E LOGISTICA
80%

INDICATORI		VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Percentuale premio		80%	100%	110%	
Gestione Fornitori	Verifica documentale corrispondenza ordine, bolla di accompagnamento e fattura	Entro il 4° giorno successivo all'emissione	Entro il giorno successivo all'emissione	Lo stesso giorno dell'emissione	20%
	Verifica tempistica evasione degli ordini e sollecito ordini inevasi (notifica di non conformità al fornitore)	Entro il 10° giorno successivo alla tempistica prevista	Entro il 3° giorno successivo alla tempistica prevista	Entro il giorno previsto per la consegna	20%
Verifica materiale consegnato in laboratorio		Entro il 4° giorno successivo all'arrivo	Entro il giorno successivo all'arrivo	Lo stesso giorno dell'arrivo	20%
Inserimento ordini in gestionale (aggiornamento magazzino)		Entro il 6° di ciascun mese	Entro il 4° di ciascun mese	Entro il 1° lavorativo di ciascun mese	20%
Contatti clienti per appuntamenti campionamento		Ritardo di 30 giorni rispetto calendario pattuito con cliente	Come da calendario pattuito con cliente	10 giorni rispetto calendario pattuito con cliente	20%

**INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2
AREA OPERATORI DI LABORATORIO BIOLOGI 80%**

INDICATORI	VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Percentuale premio	90%	100%	125%	
Tempo intercorrente tra accettazione del campione e tempi medi di consegna (valore medio anno)	> 6 giorni lavorativi	≤ 6 gg. Lavorativi	≤ 3 gg. Lavorativi	20%
Ring Test: esito dei circuiti ring test calcolato con metodo Z Score	1 test insoddisfacente	esito soddisfacente per tutti i test	Esito soddisfacente per tutti i test e 3% di errori	20%
Contestazioni Clienti su rapporti di prova ¹	>0,1%	Tra 0,1% e 0,05%	<0,05%	20%
Manutenzione e taratura strumentazione come da procedura	Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione compiuta oltre il valore target	Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione effettuata secondo le tempistiche del Programma	Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione effettuata entro il 7° lavorativo antecedente al target	20%
Non conformità / osservazioni Accredia/ Certificazione (in % su media triennio precedente)	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva + 2%	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva – 10%	20%

¹ In qualunque modo comunicati dai Clienti su rapporti di prova con conferma da parte di supervisore e vicedirettore

INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2
SUPERVISORE DI REPARTO OPERATORI DI LABORATORIO BIOLOGI 80%

INDICATORI	VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Percentuale premio	90%	100%	130%	
Tempo intercorrente tra accettazione del campione e tempi medi di consegna (valore medio anno)	> 6 giorni lavorativi	≤ 6 gg. Lavorativi	≤ 3 gg. Lavorativi	20%
Ring Test: esito dei circuiti ring test calcolato con metodo Z Score	1 test insoddisfacente	esito soddisfacente per tutti i test	Esito soddisfacente per tutti i test e 3% di errori	16%
Contestazioni Clienti su rapporti di prova ²	>0,1%	Tra 0,1% e 0,05%	<0,05%	10%
Manutenzione e taratura strumentazione come da procedura	Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione compiuta oltre il valore target	Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione effettuata secondo le tempistiche del Programma	Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione effettuata entro il 7° lavorativo antecedente al target	14%
Non conformità / osservazioni Accredia/ Certificazione (in % su media triennio precedente)	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva + 2%	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva – 10%	16%
Nuove Prove Accreditate	Mancato raggiungimento del target	Incremento rispetto alla media del triennio precedente tra 0% e 5%	Incremento rispetto alla media del triennio precedente oltre 5,1%	14%
Fatturato del laboratorio reparto di competenza	Stessi ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	+ 5% ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	+ 10% ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	10%

² In qualunque modo comunicati dai Clienti su rapporti di prova con conferma da parte di supervisore e vicedirettore

**INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2
AREA OPERATORI DI LABORATORIO CHIMICI 80%**

INDICATORI	VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Percentuale premio	80%	100%	125%	
Tempo intercorrente tra accettazione del campione e tempi medi di consegna (valore medio anno)	> 8 giorni lavorativi	≤ 8 gg. Lavorativi	≤ 3 gg. Lavorativi	20%
Ring Test: esito dei circuiti ring test calcolato con metodo Z Score	1 test insoddisfacente	esito soddisfacente per tutti i test	Esito soddisfacente per tutti i test e 3% di errori	20%
Contestazioni Clienti su rapporti di prova ³	>0,1%	Tra 0,1% e 0,05%	<0,05%	20%
Manutenzione e taratura strumentazione come da procedura	Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione compiuta oltre il valore target	Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione effettuata secondo le tempistiche del Programma	Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione effettuata entro il 7° lavorativo antecedente al target	20%
Non conformità / osservazioni Accredia/ Certificazione (in % su media triennio precedente)	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva + 2%	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva – 10%	20%

³ In qualunque modo comunicati dai Clienti su rapporti di prova con conferma da parte di supervisore e vicedirettore

INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2
SUPERVISORE DI REPARTO OPERATORI DI LABORATORIO CHIMICI 80%

INDICATORI	VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Percentuale premio	90%	100%	130%	
Tempo intercorrente tra accettazione del campione e tempi medi di consegna (valore medio anno)	> 6 giorni lavorativi	≤ 6 gg. Lavorativi	≤ 3 gg. Lavorativi	20%
Ring Test: esito dei circuiti ring test calcolato con metodo Z Score	1 test insoddisfacente	esito soddisfacente per tutti i test	Esito soddisfacente per tutti i test e 3% di errori	16%
Contestazioni Clienti su rapporti di prova ⁴	>0,1%	Tra 0,1% e 0,05%	<0,05%	10%
Manutenzione e taratura strumentazione come da procedura	Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione compiuta oltre il valore target	Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione effettuata secondo le tempistiche del Programma	Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione effettuata entro il 7° lavorativo antecedente al target	14%
Non conformità / osservazioni Accredia/ Certificazione (in % su media triennio precedente)	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva + 2%	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva – 10%	16%
Nuove Prove Accreditate	Mancato raggiungimento del target	Incremento rispetto alla media del triennio precedente tra 0% e 5%	Incremento rispetto alla media del triennio precedente oltre 5,1%	14%
Fatturato del laboratorio reparto di competenza	Stessi ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	+ 5% ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	+ 10% ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	10%

⁴ In qualunque modo comunicati dai Clienti su rapporti di prova con conferma da parte di supervisore e vicedirettore

INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2
GESTORI OPERATIVITÀ DEFINITA DA SUPERVISORI DI REPARTO 80%

INDICATORI	VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Percentuale premio	90%	100%	130%	
Tempo intercorrente tra accettazione del campione e tempi medi di consegna (valore medio anno)	> 6 giorni lavorativi	≤ 6 gg. Lavorativi	≤ 3 gg. Lavorativi	20%
Ring Test: esito dei circuiti ring test calcolato con metodo Z Score	1 test insoddisfacente	esito soddisfacente per tutti i test	Esito soddisfacente per tutti i test e 3% di errori	16%
Contestazioni Clienti su rapporti di prova ⁵	>0,1%	Tra 0,1% e 0,05%	<0,05%	10%
Manutenzione e taratura strumentazione come da procedura	Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione compiuta oltre il valore target	Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione effettuata secondo le tempistiche del Programma	Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione effettuata entro il 7° lavorativo antecedente al target	14%
Non conformità / osservazioni Accredia/ Certificazione (in % su media triennio precedente)	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva + 2%	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva – 10%	16%
Nuove Prove Accreditate	Mancato raggiungimento del target	Incremento rispetto alla media del triennio precedente tra 0% e 5%	Incremento rispetto alla media del triennio precedente oltre 5,1%	14%
Fatturato del laboratorio reparto di competenza	Stessi ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	+ 5% ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	+ 10% ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	10%

⁵ In qualunque modo comunicati dai Clienti su rapporti di prova con conferma da parte di supervisore e vicedirettore

INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2
AREA ASSICURAZIONE QUALITA' BPL 80%

INDICATORI		VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Percentuale premio		80%	100%	140%	
Numero di audit (BPL)		Target - 20%	Media ultimi tre anni	Target + 20%	30%
Fatturato del laboratorio reparto di competenza (BPL)		Stessi ricavi attività BPL	+ 10% ricavi per prestazioni attività BPL	+ 20% ricavi per prestazioni attività BPL	30%
Studi Buone Pratiche di Laboratorio	Numero di studi sottoscritti nel corso dell'anno dal Centro di Saggi	Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni	Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 5%	≥ Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 10%	20%
	Numero di campioni medi processati nell'anno per attività BPL	Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni	Valore medio numero di campioni degli ultimi tre anni + 3 %	≥ Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 10 %	20%

INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2
AREA RAQ (schemi di certificazione ISO 17025 e ISO 9001)80%

INDICATORI	VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Percentuale premio	90%	100%	130%	
Numero di audit (attività di laboratorio)	Target - 20%	Media ultimi tre anni	Target + 20%	25%
Numero schemi di certificazione seguiti	Target - 10%	Media ultimo triennio	Target + 10%	25%
Numero di prove accreditate nel corso dell'anno	Target - 5%	Media ultimo triennio + 3%	Target + 5%	20%
Fatturato del laboratorio	Stessi ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	+ 5% ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	+ 10% ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	10%
Non conformità / osservazioni Accredia/ Certificazione (in % su media triennio precedente)	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva + 2%	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva – 10%	20%

INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2
AREA Operatori BPL 80%

INDICATORI	VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	
Percentuale premio	90%	100%	120%	
Numero di campioni medi processati nell'anno per attività BPL	Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni	Valore medio numero di campioni degli ultimi tre anni + 3 %	$\geq$ Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 10 %	50%
Numero di studi emessi dalla struttura	Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni	Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 5%	$\geq$ Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 10%	20%
Numero di Guasti / malfunzionamenti agli strumenti di misura, con conferma di addebitabilità ad errore / noncuranza da parte del vicedirettore	Maggiore del target	Numero di guasti dell'ultimo triennio – 5%	Target – 20%	10%
Non conformità riscontrate in sede di audit BPL	Inferiore target	Media ultimo triennio	0	20%

INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2
GESTORI OPERATIVITÀ DEFINITA DA DIRETTORE DI STUDIO BPL 80%

INDICATORI	VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Percentuale premio	90%	100%	130%	
Numero di campioni medi processati nell'anno per attività BPL	Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni	Valore medio numero di campioni degli ultimi tre anni + 3 %	≥ Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 10 %	40%
Numero di studi emessi dalla struttura	Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni	Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 5%	≥ Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 10%	20%
Numero di Guasti / malfunzionamenti agli strumenti di misura, con conferma di addebitabilità ad errore / noncuranza da parte del vicedirettore	Maggiore del target	Numero di guasti dell'ultimo triennio – 5%	Target – 20%	10%
Non conformità riscontrate in sede di audit BPL	Inferiore target	Media ultimo triennio	0	20%
Fatturato del laboratorio reparto di competenza	Stessi ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	+ 5% ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	+ 10% ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	10%

**INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2
AREA VICEDIRETTORE 80%**

INDICATORI	VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Percentuale premio	90%	100%	125%	
Tempo intercorrente tra accettazione del campione e tempi medi di consegna (valore medio anno)	> 8 giorni lavorativi	≤ 8 gg. Lavorativi	≤ 3 gg. Lavorativi	10%
Ring Test: esito dei circuiti ring test calcolato con metodo Z Score	1 test insoddisfacente	esito soddisfacente per tutti i test e 3% di errori	Esito soddisfacente per tutti i test senza errori	10%
Contestazioni Clienti su rapporti di prova ⁶	>0,1%	Tra 0,1% e 0,05%	<0,05%	10%
Fatturato del laboratorio	Stessi ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	+ 5% ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	+ 10% ricavi per prestazioni analitiche anno precedente	20%
Studi Buone Pratiche di Laboratorio	Numero di campioni medi processati nell'anno per attività BPL	Valore medio numero di campioni degli ultimi tre anni	Valore medio numero di campioni degli ultimi tre anni + 3 %	≥ Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 10 %
Numero Infortuni sul lavoro (esclusi quelli i itinere)	< 1	1	0	10%
Amministrazione	In percentuale area Amministrazione			10%
Segreteria	In percentuale area Segreteria			10%

**INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2
DIRETTORE 80%**

INDICATORI	VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Percentuale premio	90%	100%	130%	
Tempo intercorrente tra accettazione del campione e tempi medi di consegna (valore medio anno)	> 8 giorni lavorativi	≤ 8 gg. Lavorativi	≤ 3 gg. Lavorativi	5%

⁶ In qualunque modo comunicati dai Clienti su rapporti di prova con conferma da parte di supervisore e vicedirettore

Ring Test: esito dei circuiti ring test calcolato con metodo Z Score		1 test insoddisfacente	esito soddisfacente per tutti i test	Esito soddisfacente per tutti i test e 3% di errori	5%
Contestazioni Clienti su rapporti di prova ⁷		>0,1%	Tra 0,1% e 0,05%	<0,05%	15%
Manutenzione e taratura strumentazione come da procedura		Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione compiuta oltre il valore target	Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione effettuata secondo le tempistiche del Programma	Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione effettuata entro il 7° lavorativo antecedente al target	5%
Studi Buone Pratiche di Laboratorio (Numero di campioni medi processati nell'anno per attività BPL)		Valore medio numero di campioni degli ultimi tre anni	Valore medio numero di campioni degli ultimi tre anni + 3 %	≥ Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 10 %	20%
Numero Infortuni sul lavoro (esclusi quelli i itinere)		< o = 2	1	0	15%
Amministrazione		In percentuale area Amministrazione			5%
Segreteria		In percentuale area Segreteria			5%
Non conformità / osservazioni Ente Certificatore		In percentuale Area RAQ			10%
RPCT	Redazione tempestiva PTPC e relazione annuale*	SI			5%
	Attuazione Piano di Monitoraggio PTPC*	SI			5%
	Adempimenti di Oneri di Pubblicazione ex D.Lgs 33/2013 Sito "Società Trasparente"	Valore medio punteggio scheda di rilevazione OIV inferiore al 50% del max	Valore medio punteggio scheda di rilevazione OIV tra 50% e 75% del max	Valore medio punteggio scheda di rilevazione OIV oltre il 75% del max	5%

* La mancata tempestiva redazione del PTPC e della relazione annuale costituisce causa ostativa alla erogazione del Premio

⁷ In qualunque modo comunicati dai Clienti su rapporti di prova con conferma da parte di supervisore e vicedirettore

ALLEGATO II

INDICATORI Art.6 Colonna B

Ai fini del riconoscimento della quota di premio di cui all'art.6 Colonna B lo stesso verrà erogato solo in presenza di determinate condizioni minime, rappresentate dal raggiungimento del valore soglia dell'Ebitda, vale a dire il valore al di sotto del quale l'obiettivo si considera non raggiunto. Conseguentemente l'erogazione del Premio è azzerata qualora il macroindicatore di cui alla tabella risulti inferiore al valore soglia.

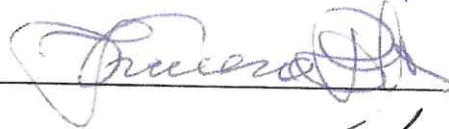
EBITDA LABCAM	Valore soglia (ability to pay)	Euro 145.000
---------------	--------------------------------	--------------

Con riferimento al singolo dipendente al medesimo non verrà riconosciuto l'emolumento premiale laddove nel corso dell'anno di riferimento, in cui la quota parte di premio in parola deve essere erogata, il dipendente sia stato assoggettato a provvedimento disciplinare con comminazione di sanzione disciplinare non più impugnabile di maggiore gravità rispetto a quelle del richiamo verbale o scritto, multa in misura non superiore all'importo di 4 ore della retribuzione oraria (1 evento o più eventi per un totale pari a 4 ore)].

Laddove alla data di erogazione dell'elemento premiale non sia decorso il termine per la impugnativa o la sanzione sia stata impugnata e la procedura non risulti definitiva, l'eventuale conferma della sanzione (per decorso dei termini o rigetto della impugnativa proposta dal dipendente) si riverbererà sul riconoscimento del premio nella annualità di definizione della procedura.

ALBENGA, LI 03 GIUGNO 2024

FIRMA DELL'AZIENDA



FIRMA DELL'ORGANIZZAZIONE SINDACALE

