

VERBALE DI ACCORDO

In data 16 Settembre 2004 si sono incontrati presso la Sede e Stabilimento Aticarta S.p.A. di Rovereto (di seguito denominata l'Azienda) i Sigg:

Per Aticarta S.p.A. dr. Renzo Francesconi, Amministratore Delegato e Sig. Mariano Benvenuti, Direttore di Stabilimento

Per la R.S.U Rudi Borz, Camillo Palazzo, Luciano Scudiero, Mauro Spinelli, Paolo Tonini, Massimo Grigoletti, GianLuigi Pilati, Tiziano Zomer

Per la SLC CGIL Sig. Paolo Baldo,

Per la FISTEL CISL Sig. Davide Cristini

Per l'ASSOCIAZIONE INDUSTRIALI Sig. Stefano Vernaccini

Aticarta S.p.A. è una Società strutturata con due Stabilimenti indipendenti e con tipologie di produzione diverse in quanto lo Stabilimento di Pompei è una cartiera che produce carta e cartoncini mentre a Rovereto l'attività è grafico-cartotecnica.

L'Azienda sta globalmente attraversando un momento di grave difficoltà economica, come dimostra il bilancio certificato dell'esercizio sociale 2003, chiusosi con un risultato fortemente negativo.

Infatti a fronte di un fatturato totale pari ad euro 64.890.776 la gestione aziendale ha generato una perdita netta pari ad euro 10.528.149

Tale situazione è ulteriormente aggravata da un elevato grado di indebitamento dell'Azienda, il cui indebitamento finanziario netto al 31/12/2003, era pari ad euro 28.106.000.

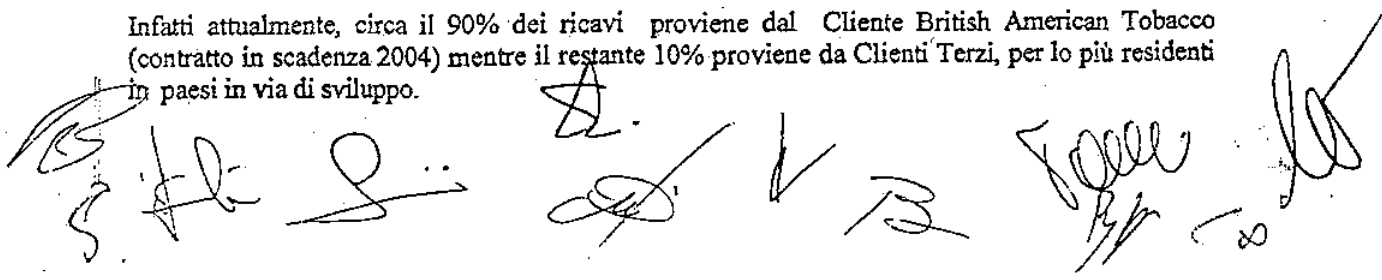
L'andamento negativo della gestione 2003 trova riscontro anche in quella dell'anno 2004, ed al 30/06/2004, il quadro economico di insieme risulta peggiore rispetto a quello di fine esercizio 2003.

Infatti a fronte di un fatturato totale del 1° semestre 2004 pari ad euro 23.388.000, la gestione aziendale nel suo complesso ha fatto registrare una perdita ante imposte pari ad euro -5.787.498

L'indebitamento finanziario netto al 30/06/2004 ammontava a circa euro 35.980.000 peggiorando sensibilmente rispetto al valore di fine esercizio 2003.

Inoltre la struttura dei ricavi di Aticarta Rovereto, contribuisce ad aggravare ulteriormente il quadro economico qui sopra delineato.

Infatti attualmente, circa il 90% dei ricavi proviene dal Cliente British American Tobacco (contratto in scadenza 2004) mentre il restante 10% proviene da Clienti Terzi, per lo più residenti in paesi in via di sviluppo.



Appare quindi evidente come le sorti dell'Azienda siano strettamente legate all'andamento del business del suo principale cliente, B.A.T.

Nell'ultimo anno di contratto, i volumi di B.A.T. si sono drasticamente ridotti a causa di:

- 1) elevate scorte di prodotto finito accumulate nel tempo presso i magazzini di B.A.T.
- 2) inadeguatezza degli impianti produttivi (numero di colori insufficiente per le macchine da stampa) di Rovereto, verificatasi in seguito all'introduzione dei nuovi standard qualitativi dei prodotti di B.A.T.

Si stima quindi, che il fatturato di Aticarta Rovereto per l'anno 2004, in relazione al sopra descritto legame di dipendenza dal suo principale cliente, B.A.T., sarà inferiore del 50% a quello fatturati nell'anno 2003.

Gli effetti di questa drastica riduzione dei ricavi, uniti all'attuale struttura organizzativa/produttiva di Aticarta Rovereto, tarata su un retaggio del passato che prevedeva, volumi e prezzi non di mercato, genereranno una perdita netta di oltre euro 4.000.0000.

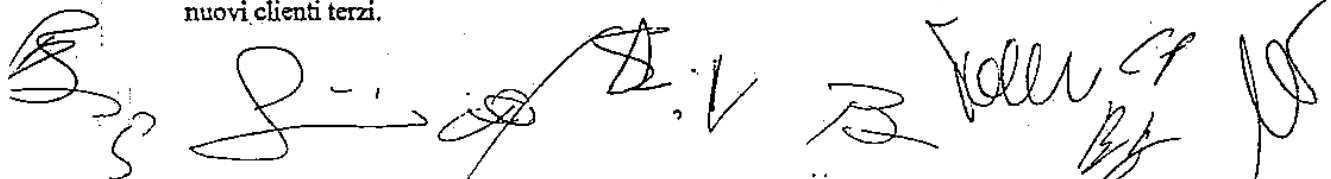
In tale contesto l'Azienda ha deciso la definizione di un nuovo assetto organizzativo/produttivo finalizzato ad una struttura dei costi competitiva in un contesto di libero mercato.

Per raggiungere tale obiettivo le parti concordano sulla seguente strategia:

- 1) definizione di un progetto volto all'immediata razionalizzazione della struttura organizzativa/produttiva di Aticarta Rovereto.
- 2) individuazione di un solido piano di rilancio, attraverso anche la definizione con Cliente B.A.T. di un contratto in esclusiva, a volumi di mercato (non predefiniti e sensibilmente inferiori a quelli del passato) e rigorosamente a prezzi di mercato. Detto accordo avrà validità triennale a far data dal 1° Gennaio 2005.

A fronte di quanto sopra esposto, Aticarta S.p.A. ha già avviato i seguenti punti, facenti parte del piano di rilancio:

1. Revisione complessiva dei costi di acquisto delle materie prime e processo di riorganizzazione, sulla base di parametri di mercato;
2. Adeguamenti tecnologici, mediante l'avvio dell'upgrade degli attuali impianti produttivi, aumentando a 10 il numero di colori sull'impianto principale, la Lemanic, che stampa e fustella gli astucci per la linea fumo; Tale adeguamento, che sarà implementato e messo in produzione entro Gennaio 2005, consentirà ad Aticarta Rovereto di divenire estremamente competitiva da un punto di vista qualitativo, e di rispondere alle esigenze produttive di tutti i principali attori nel mondo del fumo (B.A.T., P.M., J.T.I, Gallaher, Reynold).
3. Qualora il mercato ed il flusso degli ordini dovesse incrementarsi adeguatamente la Lemanic 1 verrà ripotenziata/sostituita per poter essere pienamente impegnata nel processo produttivo
4. Ricerca di nuovi Clienti, sia su base nazionale che internazionale, attraverso lo sviluppo sostanziale della attuale rete di vendita Aticarta S.p.A.
5. Investimenti di circa Euro 1.000.000 necessari al raggiungimento dei propri obiettivi, aumentando a 10 il numero di colori e dotandosi così delle strutture tecnologiche necessarie a soddisfare le esigenze del mercato
6. Investimenti sulla propria rete di vendita, al fine di sviluppare l'attività commerciale verso nuovi clienti terzi.



In relazione a quanto sopra, per fronteggiare la crisi aziendale che si è venuta a determinare, le parti ritengono necessario, ricorrere all'utilizzo della C.I.G.S. per un periodo di 12 mesi e per un massimo presumibile di n. 52 unità occupate nella Sede e Stabilimento Aticarta S.p.A. di Rovereto, a far data dal 1° ottobre 2004. Nella fase intercorrente dal 1 Ottobre 2004 al 22 Gennaio 2005 (periodo di realizzazione dell'intervento sull'impianto principale Lemanic) il numero massimo potrà arrivare a 62 unità.

Durante il periodo di C.I.G.S. in base ai risultati, che saranno raggiunti dal piano di rilancio sopra concordato sarà valutata la sussistenza di un eventuale esubero di personale che al momento non può essere quantificato. A tale fine le parti si impegnano in un comune percorso di verifica da tenersi nella tarda primavera 2005.

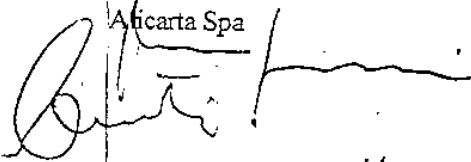
In ogni caso nel comune intento di attenuare le implicazioni socio-economiche che l'attuazione del piano comporta, si attuerà un confronto mensile tra i vertici aziendali e le rappresentanze sindacali al fine di ottimizzare le esigenze delle parti e di individuare le possibili soluzioni alle problematiche complessive sorte nel periodo di C.I.G.S.

Durante il periodo di C.I.G.S., l'Azienda opererà una rotazione del personale non inferiore a 16 Unità compatibilmente con le esigenze tecnico/produttive/organizzative tenendo in considerazione la fungibilità delle funzioni.

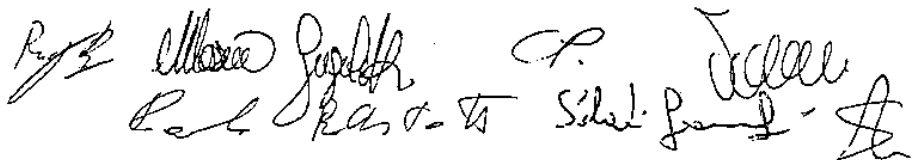
A ciascun lavoratore in C.I.G.S non interessato dalla rotazione, l'Azienda corrisponderà un importo fisso mensile lordo di euro 250,= per ogni mese intero di non rotazione a titolo di anticipo del TFR maturato. Detto importo verrà corrisposto, ai lavoratori che ne faranno richiesta scritta, con apposito cedolino paga con cadenza quadrimestrale

Letto, confermato, sottoscritto

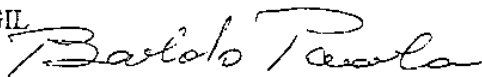
Aticarta Spa



RSU




SLC CGIL



FISTEL CISL



ASSOCIAZIONE INDUSTRIALI TRENTO



Rovereto, 16 Settembre 2004