

N. 12/2012 - 08.03.2012

Nota informativa a cura della Segreteria Nazionale

Piazza G. G. Belli, 2 - 00153 Roma

Presidenti Nazionali: FIGISC: LUCA SQUERI - ANISA: STEFANO CANTARELLI

Segreteria Nazionale: telefono: 06-5866351 - fax 06-58331724

e-mail : figisc@confcommercio.it - anisa@confcommercio.it

sito internet: www.figisc.it

il presente numero si compone di 3 pagine

ENI IPERSELF 24 ORE: NON SOTTOSCRIVERE ALCUNA ADESIONE !

Da questa settimana le strutture territoriali di ENI R&M si sono attivate presso i singoli impianti di marchio per far sottoscrivere ai Gestori l'adesione alla iniziativa commerciale "IPERSELF 24 H", che prevede di estendere anche durante l'orario di apertura dell'impianto la modalità di vendita self service prepay prima riservata all'arco orario di chiusura dell'impianto.

Nello stesso tempo l'Azienda propone altresì al Gestore l'adesione ad uno sconto per la modalità Iperself 24 h maggiore di quello "ordinario", con una contribuzione della gestione in misura pari al 50 % della parte di sconto eccedente.

FIGISC (come da comunicazione per le vie brevi già diffusa in precedenza) **dà indicazione agli Associati ed ai Gestori in genere di NON SOTTOSCRIVERE ALCUNA ADESIONE ALLE INIZIATIVE DI ENI R&M RELATIVE AD "IPERSELF 24 H"**.

Tali iniziative, infatti, **NON SONO STATE IN ALCUN MODO CONCORDATE CON LE RAPPRESENTANZE DI CATEGORIA e**, di fatto, **configurano una modificazione unilaterale del Verbale d'intesa raggiunto in data 25.10.2010.**

Nei giorni scorsi FIGISC ha comunicato in via formale all'Azienda tali rilievi, richiedendo un urgente incontro e preannun-

ciando che, nelle more del confronto sul tema, sarebbe stata data ai Gestori l'indicazione di non sottoscrivere alcuna adesione all'iniziativa.

(continua in seconda pagina) →



**VERBALE D'INTESA
25 NOVEMBRE 2010:
IL PUNTO SU IPERSELF**

(articolo in seconda pagina) →

ENI IPERSELF 24 ORE: NON SOTTOSCRIVERE ALCUNA ADESIONE ! (segue dalla prima pagina)

Del tutto improprio, infatti, e palesemente fuorviante appare l'espresso riferimento che l'Azienda ha introdotto come premessa al modello di adesione: "...in data 25.11.2010 ENI e le Organizzazioni di categoria dei Gestori FAIB Confesercenti, FEGICA CISL e FIGISC/ANISA Confcommercio hanno sottoscritto un Verbale d'intesa nel quale, tra l'altro, hanno concordato nuove metodologie di condizioni economiche per le vendite in modalità self service prepay...".

Tale intesa, infatti, è espressamente riferibile solo "al funzionamento, durante l'orario di chiusura, delle apparecchiature destinate alla suddetta modalità" (punto 7.2, lettera f, del Verbale d'intesa, che in questo stesso numero si riporta integralmente).

Al di là delle questioni di un metodo inaccettabile in un normale quadro di relazioni tra l'Azienda e la rappresentanza dei Gestori, ed indipendentemente dal fatto che le condizioni economiche "formali" siano sostanzialmente le medesime già previste dal Verbale d'intesa del 25.10.2010 (segmenti di vendita, onerosità), la **questione centrale** di cui le gestioni devono tenere conto è la **modificazione della percentuale delle vendite nelle diverse modalità di erogazione** (il mix di erogato tra modalità servito, fai da te ed *iperself*) che può essere indotta da una estensione del self prepay nell'arco delle 24 ore rispetto alla precedente situazione, in diretta conseguenza del diverso margine unitario che ogni modalità di vendita produce e, quindi, delle conseguenze sul margine medio complessivo dell'impianto, in modo particolare in quelle situazioni in cui lo sconto *iperself* di base non appare sufficiente a contrastare la concorrenza nel bacino di mercato ed in cui il Gestore deve contribuire con il proprio margine per il 50 % per importi superiori a tale limite.

Oggi, rispetto alla situazione di mercato di fine 2010 (epoca in cui venne stilato il famoso verbale d'intesa), la sensibilità del consumatore rispetto al prezzo – oltre alla recrudescenza della crisi economica – è stata enormemente acuita da aumenti che sono nell'ordine medio di 0,450 euro/litro in più di allora: impossibile, in queste condizioni, pensare che qualunque modificazione delle politiche commerciali aziendali (come l'estensione di *iperself* sull'intero arco delle 24 ore) non si traduca in una correlata significativa modificazione delle abitudini di acquisto del consumatore.

Non è, pertanto, pensabile sottoscrivere "cambiali in bianco" di tale portata – pur dovendo tenere conto della necessità di difendere erogato e mercato –, senza un preventivo confronto sulle criticità che tali processi scaricano sull'economia e l'equilibrio delle gestioni e sui necessari correttivi ed ammortizzatori.

Si ribadisce, quindi, l'indicazione a **NON ADERIRE ALLE INIZIATIVE RELATIVE AD "IPERSELF 24 H"** prima che siano intervenuti i necessari confronti tra Azienda e rappresentanza dei Gestori.

VERBALE D'INTESA 25 NOVEMBRE 2010: IL PUNTO SU IPERSELF

Si riporta, di seguito, per opportuna memoria, il testo del Verbale d'intesa del 25 novembre 2010, con riferimento alla trattazione ivi contenuta del punto relativo ad *Iperself* (sono omessi gli importi economici):

7.2 IPERSELF

Alla luce del confronto negoziale, le Parti convengono che il Gestore che aderisce alla iniziativa cosiddetta "*Iperself*" si impegna a praticare, per le vendite in modalità "self service pre-pay", un prezzo diminuito

di almeno €/litro ____ IVA compresa rispetto al prezzo praticato in modalità "*faidate*" ovvero di almeno €/litro ____ IVA compresa rispetto al prezzo praticato in modalità "*servito*".

ENI si riserva la facoltà di proporre l'adesione a ciascuna gestione il cui punto vendita sia attrezzato allo scopo, così come ciascuna gestione decide in piena autonomia l'opportunità di adesione, secondo la regolazione di seguito descritta e condivisa.

- a) Per la gestione che deciderà di aderire ad "*Iperself*", il prezzo consigliato da ENI sarà pari a quello "*faidate*" diminuito di €/litro ____ IVA compresa ovvero a quello "*servito*" diminuito di €/litro ____ IVA compresa.
- b) Nel caso di punti vendita appartenenti al segmento "*faidate*" dotati sia della modalità di vendita "*faidate*" che "*servito*", l'adesione a "*Iperself*" comporta il costo di €/litro ____ IVA compresa, per tutti i volumi di vendita effettuati con tale modalità.
- c) Nessun onere a carico del Gestore è previsto per i punti vendita del segmento "*servito*" e per quelli cosiddetti "*full faidate*". In tutti questi casi, i costi sostenuti dal Gestore saranno interamente rimborsati da ENI attraverso una anticipazione (approssimata per eccesso) sullo sconto unico in fattura, definita caso per caso, in funzione delle previsioni di vendita in modalità *Iperself*, salvo conguaglio semestrale a seguito di emissione di documento fiscalmente valido.
- d) É fatta ovviamente salva la facoltà, secondo le norme nazionali e comunitarie vigenti, attribuita a ciascun Gestore di fissare un prezzo più basso anche con tale modalità di vendita. In tale circostanza ENI si riserva la facoltà di riconoscere al Gestore uno sconto addizionale tale da condividere l'onere dello sconto aggiuntivo *Iperself*.
- e) Premesso che, di norma, lo sconto dell'iniziativa "*Iperself*" non si discosterà da

quanto definito al precedente punto a), nel caso in cui ENI dovesse ritenere necessario sul piano commerciale aumentare il suddetto sconto, anche per periodi temporalmente limitati, i relativi ulteriori oneri sarebbero assunti interamente dall'Azienda.

- f) Il Gestore che aderisce alla modalità *Iperself* si impegna a mantenere rifornito il punto vendita di tutti i carburanti al fine di garantirne il costante funzionamento, durante l'orario di chiusura, delle apparecchiature destinate alla suddetta modalità, ivi compreso il POS gestionale in dotazione all'impianto.
- g) Tenuto conto delle innovazioni introdotte con la presente Intesa, con particolare riferimento al paragrafo 7.1, primo comma, parte del maggior sconto ottenuto dal Gestore dell'impianto "*misto*" che non aderisce alla modalità *Iperself*, pari a €/litro ____ IVA compresa sui volumi venditi in modalità "*servito*", viene recuperato da ENI. Tale recupero avviene con anticipazione attraverso la diminuzione dello "*sconto unico in fattura*" del Gestore in nunzio-
ne del rapporto tra le vendite effettuate in modalità "*servito*" e "*faidate*", fatto salvo l'eventuale conguaglio a cadenza semestrale. Per il primo semestre 2011, ai fini della determinazione dell'anticipo in fattura, si assume convenzionalmente una incidenza delle vendite in modalità *servito* sul totale pari al 20%.

Tenuto conto di tutto quanto sopra, ENI si impegna a ritenere integralmente sostituito quanto in precedenza pattuito con ciascuna gestione in relazione alla modalità *Iperself* e perciò stesso risolto ad ogni effetto ogni altro accordo.