

Questo sito, e gli strumenti terzi da questo utilizzati, si avvalgono di cookie necessari per il suo funzionamento, per analizzare in maniera aggregata le visite al sito stesso, e per proporti pubblicità in linea con le tue preferenze, secondo le finalità illustrate nella cookie policy. Se vuoi saperne di più o negare il consenso a tutti o ad alcuni cookie, consulta la [cookie policy](#). Chiudendo questo banner, scorrendo questa pagina o cliccando qualunque suo elemento acconsenti all'uso dei cookie.

Accetto

HOME / NEWS / **ADD16: NUOVO CONTRATTO DI LAVORO PER I DEALER**

ADD 2016

ADD16: nuovo contratto di lavoro per i dealer

19 maggio 2016 - AsConAuto, anche quest'anno, in veste di Partner, ha partecipato ad Automotive DealerDay, l'evento B2B di Verona leader europeo per il settore.



COMMENTI



Ieri, 18 maggio, durante un workshop sul tema: **"Il successo passa per i collaboratori"**, Fabrizio Guidi

presidente AsConAuto, alla presenza di Fabrizio Gerli (direttore, Ca' Foscari Competency Centre), Roberto Nardella (presidente, Confimea), Gabriele Bubola (avvocato, Felsina Labour Lawyers) gli altri esperti partecipanti ai lavori, ha presentato una nuova importante risorsa messa a disposizione dall'Associazione, non solo per i componenti della rete AsConAuto, ma per il mercato automotive: il primo contratto di lavoro specifico per il settore auto.

VEDI ANCHE

Asconauto lancia il contratto di lavoro automotive. Guidi: «Perfetto per i dealer»

Il percorso di lavoro che ha portato alla realizzazione del contratto si è sviluppato dall'annuncio del progetto fatto durante la edizione dello scorso anno del **DealerDay**, a partire dalla adesione a CFC Confimea - Confederazione Italiana dell'Impresa, alla quale aderiscono moltissime piccole e medie imprese italiane. Fare parte di un'Associazione nazionale datoriale, molto collaborativa con la componente sindacale ha consentito di strutturare un progetto di contrattualistica per il settore automotive.

Il settore **non aveva finora progetti di contrattualistica dedicati** ma utilizzava quelli in vigore nel commercio o nella industria, contratti nei quali non si fa cenno al merito, agli obiettivi, alla specificità di orari e ruoli: elementi fondamentali per rilanciare produttività e risultati economici. Per questo si è lavorato a una tipologia di contratto specifica per il settore automotive e nella quale tenere conto di esigenze differenti, basti pensare agli orari di apertura diversificati in funzione delle diverse esigenze dei clienti, all'uso e alla valorizzazione dei differenti ruoli professionali, alla presenza di call-center e

così via.

Nel rapporto con CFC Confimea e nel confronto con il **Sindacato UGL**, l'impegno si è concentrato non tanto sul come creare risparmio sul costo del lavoro dipendente, ma su come conferirgli "dinamicità" e "condivisione". Un passaggio quanto mai necessario per un capitolo che pesa intorno al 10% sul fatturato della concessionaria: dove, se costituisce soltanto il 4 o 5 per cento della spesa nel bilancio della parte vendita, rappresenta il 70% del capitolo "spesa" nel bilancio del post-vendita.

Il **successo** del progetto associativo è sempre crescente ed è oggi - dopo 15 anni - strutturato in Italia attraverso 20 consorzi, più di 800 concessionari, al servizio di più di 16.000 autoriparatori e con una forza di circa 350 persone fra logistica e front office.

«L'Associazione in 15 anni di attività è **diventata una realtà** che coinvolge il 60% delle concessionarie italiane nel sistema AsConAuto. I traguardi raggiunti sono significativi: attraverso la valorizzazione dei ricambi originali, anche quest'anno, il volume di affari atteso è destinato a crescere e a raggiungere nell'anno in corso i 500 milioni di euro, si avvicina anche la meta di quasi 4 miliardi di ricambi originali, consegnati nel corso di 15 anni di lavoro in rete» sottolinea Fabrizio Guidi presidente AsConAuto.

«La creazione di un contratto di lavoro, pensato per il settore automotive e da offrire, in primis, alla rete dei concessionari - continua Guidi - si è palesata come obiettivo fortemente voluto e strategico per l'Associazione ed è per noi **motivo di orgoglio** il raggiungimento di un nuovo importante traguardo per recuperare efficienza e fornire servizi allineati alle richieste differenti del mercato.»

AsConAuto insieme a CFC, già Confimea, ha collaborato alla individuazione della strutturazione del contratto di lavoro per il settore auto, per arrivare a definire una risorsa mancante per mettere in grado gli operatori di lavorare meglio e in un modo più adeguato alla realtà di un mercato che è cambiato profondamente e che presenta comportamenti e richieste diverse da parte della clientela.

UGL-Unione Generale del Lavoro è la controparte sindacale che ha discusso con Federmobilità, la Federazione del settore di CFC di cui Asconauto fa parte, la negoziazione del contratto. Consulenti esperti hanno curato definizione e stesura del contratto, esponenti della rete associativa hanno rappresentato la parte imprenditoriale, i presidenti dei consorzi dell'Associazione hanno sostenuto il progetto, per definire il contratto ad hoc: una vera e propria pietra miliare che ridisegna un sistema retributivo e premiante alla luce delle nuove necessità del mercato.

Il **progetto** intendeva definire un contratto di lavoro specifico, capace di stimolare una maggiore responsabilizzazione di tutte le professionalità interne e di utilizzare in maniera strutturale incentivazioni, flessibilità e merito.

È una promessa fatta dal presidente dell'Associazione proprio lo scorso anno durante l'Automotive DealerDay quando si è confermata la **volontà di lavorare per creare un contratto ad hoc** e per dare valutazione a merito, verificare i risultati, incentivare e adottare un sistema di provvigioni, con una specificità di attenzione sugli orari in vigore nelle concessionarie e un maggior utilizzo di strumenti detassati, quali benefit o altri strumenti in ambito assicurativo, sanitario e previdenziale.

Il gruppo di lavoro ha prodotto anche una definizione specifica dei ruoli del personale che opera all'interno di una concessionaria o di un service, il che mancava in quanto in precedenza i contratti utilizzati erano quelli in uso nel commercio o nell'industria.

La definizione del ruolo del personale in funzione degli incarichi, come ad esempio, per le attività di call center all'interno di una concessionaria attualmente non è possibile, in qualsiasi tipologia di contratto già in uso;

mentre nel contratto automotive elaborato esiste un **Allegato descrittivo** che si rifà alla esperienza maturata nei call center, quindi si è trovata una soluzione normativa coerente con la nuova realtà del lavoro da sviluppare.

Il nuovo contratto prende atto della specificità degli orari collegati al lavoro in concessionaria e consente di recuperare, a livello della concessionaria, una più diretta programmazione della flessibilità oraria.

Responsabilità e incentivazione sono importanti pilastri del nuovo contratto legandoli anche al **raggiungimento di obiettivi** e di target di vendita, con un peso diversificato delle provvigioni all'interno della retribuzione.

Nell'ambito della formazione e della incentivazione si è offerta la possibilità di ampliare la tipologia dei costi che concessionari e service sostengono per la formazione del personale, lasciando maggior spazio all'interno delle aziende a incentivazioni e benefit.

All'interno di CFC Confimea, **AsConAuto** rappresenta gli interessi del mondo automotive, con la possibilità di accedere ai fondi e di finanziare progetti attraverso FondItalia, il Fondo Paritetico Interprofessionale Nazionale per la Formazione Continua promosso da CFC Confimea. In questo modo si possono gestire in prima persona i servizi associativi e sindacali, finora affidati in outsourcing e avere accesso alla formazione, utile per sostenere i concessionari attraverso i finanziamenti derivanti dall'utilizzo dello 0,30% dei cedolini delle buste paga. I Fondi possono essere utilizzati proprio per corsi di formazione all'interno delle imprese aderenti.

Nella definizione del contratto ad hoc si è anche prevista la **tipologia del salario di ingresso**, per quelle figure, neo assunte che devono essere formate.

Ma si è andati anche oltre, prevedendo come offrire a chi sceglierà di usare questo strumento, una consulenza dedicata che illustri come si possa utilizzare, non soltanto per i nuovi assunti, ma per tutta l'azienda, garantendo al personale già in forza all'azienda, attraverso correttivi dedicati, di **mantenere tutele e condizioni** in essere al momento che un concessionario dichiara di volere adottare il contratto ad hoc.

Un grosso impegno per AsConAuto che però, prioritariamente, deve continuare a sviluppare l'attività di promozione e incentivazione della vendita di ricambi originali, **ottimizzare il progetto e il numero dei consorzi** attivi nella rete, sostenere la cultura del post vendita, studiare nuove sfide: come quella che recenti ipotesi di ristrutturazione di alcune Reti di Concessionari stanno sollecitando e che possono consentire di approfondire il progetto di magazzini di prossimità delle varie concessionarie.

Ed è proprio **per dare maggiore vigore** anche operativo, oltre che di elaborazione, ai nuovi progetti così come a quelli consolidati, che si è scelto di dare uno sviluppo separato alle nuove sfide costituendo Ascodealer.

Ascodealer è una **Associazione aperta a tutti i concessionari** e titolari di service, non solo a quelli legati ai Consorzi Asconauto. È nata per offrire servizi (il nuovo Contratto di Lavoro è il primo capitolo) e si apre alla collaborazione con Federauto e con tutte le componenti federative dei Concessionari..

COMMENTI

Non è ancora presente nessun commento.

INSERISCI IL TUO COMMENTO