Addì 16 gennaio 2007, si sono incontrate in Torino:

La Global Value Services S.p.A.

assistita dall'Unione Industriale della Provincia di Torino

e le RSU assistite dalla Fim, Fiom, Uilm, Fismic

Premesso:

che in una serie di incontri tenuti nelle seguenti date:

15 dicembre 2006, 9-10 e 16 gennaio 2007

sono state esaminate, così come previsto dall'accordo aziendale del 14 luglio 2006, le prospettive di mercato e il piano industriale di Global Value Services S.p.A.:
in tale ambito le parti hanno concordato di attivare ai sensi della L. 296/2006, art. 1, comma 1189, la procedura di mobilità lunga per numero 80 dipendenti.

Tutto ciò premesso, l'azienda ha presentato il seguente piano industriale di cui l'accordo della mobilità lunga costituisce parte integrante.

1. IL MERCATO

1.1 L'evoluzione del mercato mondiale dell'informatica

Il mercato mondiale dell'informatica ha ripreso a crescere dopo la forte frenata che ha vissuto per l'esplosione della bolla di internet e la recessione mondiale seguita agli attentati dell'11 settembre 2001.

E' un mercato (come evidenziato nel Rapporto 2006 AITech/Assinform) che resta caratterizzato da una netta ciclicita' determinata dallo stretto legame con l'andamento economico complessivo, ma che mostra negli ultimi 3 anni uno sviluppo positivo che lo ha portato, nel 2005, a crescere del 5.4%, valore tuttavia ancora ben lontano dai tassi di crescita a due cifre del quinquennio 1996-2000.

Inoltre, tale mercato, appare indirizzato a bilanciare ed attutire la crescita della domanda manifestatasi a livello complessivo, con il perdurare di un fenomeno di continua erosione dei prezzi e delle tariffe. Quest'ultimo appare in particolare come uno strumento che viene utilizzato dai fornitori come leva competitiva soprattutto su quei mercati e clienti meno propensi ad investire.

Sul lato della domanda, gli investimenti appaiono sempre piu' orientati a spese che favoriscano ricadute dirette a supporto del business. Il baricentro della spesa informatica pare infatti spostarsi dagli investimenti rivolti a favorire la piu' ampia disponibilita' delle informazioni a livello aziendale, a quelli volti a conseguire un misurabile miglioramento dell'efficacia dei processi aziendali.

Oggi all' IT si chiede infatti principalmente di sostenere quelle innovazioni di processo che consentano di aumentare l'efficienza delle diverse aree aziendali; piu' rilevante, inoltre, e' il contributo richiesto all'informatica nel favorire le innovazioni di prodotto, prodotto che incorpora componenti sempre piu' ricche di ICT. Infine non va trascurato un ultimo fattore di spesa legato alla necessita' delle aziende di adeguarsi ai nuovi e piu' stringenti requisiti normativi e di sicurezza richiesti per la tutela degli investitori (ex. Sarbanes-Oxley Act).

In ogni caso emerge un quadro ove le priorita' dei clienti rimangono complessivamente "conservative" e legate alla "integrazione" ed "ottimizzazione" delle diverse componenti dell'infrastruttura informatica frutto degli investimenti passati, dove l'integrazione viene considerata la parola chiave per i nuovi investimenti e per lo sviluppo degli esistenti.

1.2 L'andamento del mercato Italiano dell'informatica

In questo quadro complessivo l' Italia manifesta una certa debolezza, pur con alcuni, timidi, segni di ripresa. Il mercato dell'IT italiano nel 2005 e' infatti cresciuto del +0,9%, in miglioramento rispetto al -0,4% del 2004, mentre le prospettive per il 2006 sembrano attestarsi verso una crescita del +1,3% inferiore quindi alle crescite previste per il mercato europeo.
Il mercato dell' IT sembra quindi aver intrapreso anche nel nostro paese un percorso di lenta ripresa che pero' non consente di colmare il divario accumulato nel corso degli ultimi anni nei confronti dei principali paesi industrializzati, a conferma di carenze strutturali che ostacolano una crescita piu' consistente del mercato italiano.

Andando a disaggregare il dato complessivo per le tradizionali componenti di HW, Assistenza Tecnica, SW e Servizi (nelle quali AITech/Assinform suddivide il comparto), nel periodo 2004/2005 notiamo alcune tendenze di fondo:

- il trend positivo e' sostenuto dalla componente HW che ha registrato un incremento di circa il 3%; all'interno del segmento le vendite di PC registrano gli aumenti piu' consistenti grazie alla domanda consumer sull'onda di una crescente diffusione nella vita quotidiana degli accessi a banda larga e dei dispositivi digitali.
- L'Assistenza Tecnica, al contrario, cala del 3,5% a causa dell'aumentata affidabilità delle piattaforme tecnologiche, di sistemi più potenti e dell'incremento di soluzioni di outsourcing infrastrutturale.

- Infine la componente Software e Servizi mostra un saldo positivo del +0,4%, grazie in particolare all'andamento dei prodotti software middleware che svolgono un ruolo centrale nei progetti di razionalizzazione delle infrastrutture IT e di integrazione applicativa nelle aziende di grandi dimensioni. Il singolo segmento dei Servizi, invece, pur recuperando l'andamento negativo del biennio 2003-2004, chiude con un lieve calo del 0,1% dovuto al perdurare dell'instabilita' economica che ha frenato le aziende nell'intraprendere progetti di largo respiro e alla diminuizione del 10% delle tariffe professionali, nonostante una significativa attenuazione del fenomeno rispetto al passato recente.

I dati del 2006, ancora non definitivi, mostrano un consolidamento della crescita dell' hardware (+0,9%), una maggior velocita' di crescita degli investimenti in prodotti software (+2,2%) e una ripresa nell'andamento della domanda di servizi professionali, grazie all'avvio di nuovi progetti e all'attenuarsi dei fenomeni del downpricing (+1,2%), che dovrebbero attestare complessivamente il mercato italiano al +1,3%.

Si conferma quindi come il comparto del software e servizi torni a crescere, caratterizzato da una sempre maggiore interrelazione tra le due componenti, dove il primo settore ha un ruolo trainante e di indirizzo del secondo: infatti il progresso tecnologico concernente il mercato IT nel suo complesso, prevalentemente in termini software applicativi e middleware, esercita una notevole influenza parallela del mercato dei servizi professionali che beneficiano della ripresa degli investimenti aziendali.

1.3 Il mercato specifico dei servizi di Outsourcing

Nell' ambito del segmento del mercato dei Servizi, piu' positive appaiono le dinamiche dei servizi legati alle attivita' di Outsourcing (+2,3% previsione 2006, +3,2% previsione 2007), la cui crescita continua ad essere supportata, in particolare dall'andamento del mercato associato a forme di outsourcing selettivo per la gestione di applicazioni , di infrastrutture IT e processi aziendali che , da un lato, consentono alle aziende utenti di delegare a terze parti l'aggiornamento tecnologico delle infrastrutture, e dall'altro, garantiscono un adeguato contenimento dei costi. Il mercato mostra un rallentamento delle attivita' di Facility Management/Full Outsourcing e di Desktop Management, a causa dei mancati rinnovi contrattuali e di una generale riduzione dell' entita' economica dei contratti mentre prosegue la crescita dei servizi di System e Network Management cosi' come di Application Management di Business Process Outsourcing. La prima tipologia di servizi e' sostenuta , tra gli altri fattori, anche dal concetto di Utility/Grid Computing (declinato in vari modi a seconda dei diversi fornitori,per esempio IBM utilizza la terminologia "On Demand"), vale a dire della realizzazione e gestione di infrastrutture IT che poggiano su una logica di elaborazione distribuita, risultato dell'implementazione di tecnologie e metodologie che consentono una risposta in tempo reale ai mutamenti delle esigenze aziendali, elemento imprescindibile per lo sviluppo dell'integrazione tra IT e obiettivi aziendali. l'Utility/Grid Computing combina le risorse software e di elaborazione per sfruttare, in modo efficiente e conveniente, il costante incremento di potenza dei server e dei sistemi storage aziendali, permette di costruire un'infrastruttura flessibile caratterizzata da capacita' di gestione del carico di lavoro, che rende possibile la condivisione da parte delle applicazioni di

risorse dislocate su numerosi server. La crescita dei servizi di Application Management e di Business Process Outsourcing poggia sulla costante esigenza- da parte delle aziende utenti – di gestire i processi aziendali in un'ottica di allineamento ai sistemi IT e all'uso di strumenti per il controllo delle performances aziendali, in modo da favorire la piena adattabilita' della singola azienda ai cambiamenti esterni, in una logica di Business Process Management e di Business Performance Management.

1.4 Le prospettive 2007:

Dal punto di vista macroeconomico tutti gli indicatori principali hanno mostrato una buona performance dell'economia italiana nel corso del 2006, anche se per il 2007 si prevede una battuta d'arresto di questa tendenza.

Infatti i dati salienti del quadro congiunturale appaiono i seguenti:

- nel 2006 la domanda interna e' cresciuta e le esportazioni nette sono migliorate;
- crescita vigorosa della propensione all'acquisto dovuta al taglio delle tasse, ai bassi tassi di interesse e alla continua crescita dell'occupazione (principalmente nei servizi e dei lavoratori stagionali nell'agricoltura);
- l'attività manifatturiera già ad inizio autunno ha registrato un'improvvisa battuta d'arresto, in controtendenza alla ripresa estiva: è in calo dell'1% il dato congiunturale di settembre.

Specificamente per il 2007, nell'ambito IT, si confermano/emergono 4 principali tendenze di fondo:

- I Servizi di Hardware Maintenance continuano la traiettoria di declino a causa dell'aumentata affidabilità delle piattaforme tecnologiche, di sistemi più potenti e commoditizzati e dell'incremento di soluzioni di outsourcing infrastrutturale.
- Servizi quali Business Continuity and Recovery Services (BCRS) segnano crescite interessanti dovute all'aumentata sensibilità di imprese e pubbliche amministrazioni rispetto ai temi di sicurezza e privacy.
- Cresce la domanda di servizi di content hosting ed ASP, che spingono la crescita del comparto dei servizi tecnologici.

- Il mercato continua ad essere connotato da elevate pressioni competitive da parte di fornitori con un offerta sempre più orientata all'off-shoring specialmente in ambito applicativo e di outsourcing.

2. LA NUOVA CONFIGURAZIONE DI GLOBAL VALUE SERVICES

2.1 Il nuovo contesto

Global Value ha affrontato nel 2005 un profondo cambiamento della sua missione a seguito della ridefinizione della partnership di IBM con Fiat che aveva dato vita nel 2001 ad una collaborazione industriale nel mondo dell'ICT (creazione di una Joint Venture paritetica). L'acquisizione da parte di IBM del 100% di Global Value ha modificato la configurazione societaria e ne ha definito la nuova missione . Questo ha comportato un significativo cambiamento dei modelli di business contrattuali e di relazione: da joint venture ad un contratto diretto di outsourcing (denominato Fiat Service Agreement - FSA).
In questo contesto GVS si sta trasformando in una Delivery Company che fornisce prevalentemente servizi "On Demand" basati su architetture di riferimento IBM e tecnologie UMI e che e' in grado di gestire complessi progetti di trasformazione tecnologica nonché di fornire competenze specialistiche negli ambiti sopra descritti.

2.2 La missione di GVS

Questo nuovo contesto ha richiesto, tra le altre cose, la ridefinizione della missione aziendale che può essere così sintetizzata :

Global Value Services, facendo leva sulle proprie competenze distintive,vuole essere un centro di riconosciuta eccellenza, integrato nel più ampio ecosistema IBM, di delivery infrastrutturale ed applicativo prevalentemente su servizi "On Demand".

La missione evidenzia gli elementi su cui GVS vuole fare leva per il proprio successo, attraverso una strategia di posizionamento articolata e mirata :

- Lo sviluppo di competenze distintive e valorizzanti, apprezzate e riconosciute dal mercato;
- GV vuole diventare sinonimo di eccellenza professionale;
- GV opererà sempre più in piena sintonia con IBM e le società collegate, come un elemento distinto e riconoscibile del sistema di erogazione del servizio.

La definizione di una missione ha degli impatti non solo sulle strategie ma anche su aspetti operativi e culturali.
In particolare ci saranno cambiamenti:

- nella relazione con il cliente, che diventerà più complessa ed impegnativa;
- nella vita di tutti i giorni in azienda, che sarà più integrata in un contesto internazionale;
- nelle politiche del personale, finalizzata sempre più ad aumentare le competenze aziendali;
- nell'organizzazione, più a progetto e matriciale;

- nelle strategie di sviluppo, sempre più mirate all'innovazione ed alla rapidità.

3. LA TRANSFORMATION

3.1 Il contesto

La nuova missione della Global Value Services prevede il passaggio da una azienda con una " missione di player nel mondo dell'I.C.T. " ad una "Delivery Company" che fornisce ad una serie di clienti, di cui il Gruppo FIAT, attraverso l'FSA, rappresenta il cliente di riferimento, servizi "On Demand" basati su architetture IBM e Tecnologie UMI . La nuova configurazione si attua attraverso un complesso ed articolato processo che prevede tra l'altro una riconfigurazione profonda del sistema con cui sono forniti i servizi richiesti dai clienti, attuato anche attraverso una fase di trasformazione denominata " Transformation".

La Transformation nasce da un preciso obbligo contrattuale negoziato con il cliente FIAT ed avrà impatti immediati ed estesi sulla capacità di Global Value Services di erogare servizi ad elevato contenuto tecnologico e che prevedono anche una significativa riduzione dei costi dei servizi resi al cliente.

Sostanzialmente l'obiettivo della fase di Trasformation consiste nella transizione dall'attuale ambiente tecnologico in cui opera il cliente all'ambiente infrastrutturale IBM passando attraverso una delicata fase di consolidamento, di integrazione e di standardizzazione dei sistemi e dei processi in essere.

Il piano di Transformation è previsto si sviluppi nell'arco di 2 anni (2006 – 2007) con un target che prevede la conclusione delle attività di Transformation per dicembre 2007.

3.2 L'organizzazione della Transformation

Un processo così ampio e complesso di migrazione di ambienti informatici richiede anche un notevole sforzo sul piano organizzativo ed una struttura di governo dedicata al processo stesso in modo da ottimizzare gli obiettivi, stabilire un sistema per controllare i molteplici livelli di attività , monitorare i tempi di esecuzione ed i risultati raggiunti in sintonia da quanto previsto dall'accordo intercorso con i clienti.

L' organizzazione si articola sulla convergenza dell'Infrastruttura verso il nuovo ambiente tramite:

- Mainframe Optimization
- Midrange Consolidation
- Storage Consolidation
- Csc integration – optimization
- LAN / WAN refresh

ed è indirizzata a gestire gli oltre 50 progetti in cui è suddiviso il processo di Transformation.

Le attività comportano la necessità delle funzioni aziendali di lavorare attraverso una organizzazione "a matrice" molto articolata e complessa.

Il piano operativo prevede la definizione e la stesura di un " Master Plan" individuando nel percorso le fasi fondamentali (Milestones) da rispettare per rimanere in linea con gli impegni contrattuali sia dal punto di vista temporale che economico.

3.3 L' avanzamento del piano di Transformation

Il 2006

Uno degli elementi nodali del processo di Transformation è rappresentato dalla migrazione dell'attuale Data Center verso nuovi Data Center già esistenti e tali da assicurare un alto livello nella fornitura di servizi su misura per le esigenze dei clienti. La disponibilità di una infrastruttura in grado di rispondere e superare le richieste da parte dei clienti, è uno dei requisiti fondamentali del processo. Questo avverra' attraverso lo sviluppo di un modello operativo di "Campus" con un numero limitato di "Strategic sites" in grado di essere estremamente flessibili.

Il 2006 è stato fortemente caratterizzato dall'avvio del processo di migrazione del Data Center che si concluderà a fine 2007.

Nel corso del 2006 si sono anche concluse le operazioni di :

*trasferimento dei Mainframes di fiat Auto, CNH , Avio, e cluster altri clienti Fiat (N.O.N.E.);
*Refresh tecnologico e upgrade relases SAP su tecnologia Unix P5 70 (Iveco, Gesco, CNH);
*disegno, pianificazione e completamento delle Wave 1 e 2 (server iSeries);
*passaggio alla nuova infrastruttura CSC basate su Remedy;
*implementazione nuovi processi di erogazione del servizio;
*refresh delle Lan (5 clienti).

Nel corso del 2006 e' stato completato circa il 45% delle milestones previste, recuperando il ritardo inizialmente accumulato a causa del protrarsi della fase negoziale per la firma dei Transaction Documents con i Settori del Gruppo Fiat. Tale

risultato e' molto vicino all'obiettivo inizialmente previsto per il 50% di completamento.

Il 2007

Nel 2006 e' stato completato il processo organizzativo della Transformation che ha definito e testato gli ambienti tecnologici, nonche' attuato il trasferimento fisico di un campione significativo di macchine (circa il 10% del parco totale); il 2007 si caratterizzerà quindi per lo sforzo che l'azienda dovrà produrre nel trasferire il grosso del parco installato garantendo i livelli di servizio dai clienti e realizzando cosi' i risultati attesi in particolare rendendo possibile il passaggio alla fatturazione coerente con le modalita' "On Demand". Una degli elementi chiave sara' la rapidita' di esecuzione e la capacità di evitare incidenti che incidano significatamene sul livello di servizio rivolto al cliente che trovera' il grosso delle sue applicazioni critiche di business operare nel nuovo ambiente tecnologico.

3.4 Le risorse

Il processo di Transformation che copre un periodo biennale , dal 2006 a fine 2007, necessita dell'impiego di un numero significativo di risorse con skill professionali elevate e con competenze diversificate in funzione dello sviluppo dei singoli progetti, ma sostanzialmente abbastanza uniforme in termini di quantità di risorse impiegate in tutto il periodo con l'esclusione della fase di "start up" dove ovviamente il numero delle risorse è inferiore rispetto a quelle del periodo.

La fase di Transformation oltre all'impiego di risorse provenienti da Global Value Services utilizza anche risorse IBM ed esterne (per un numero complessivo di circa 230 persone). Nel periodo sono mediamente coinvolte n. 130 risorse provenienti da Global Value Services, risorse che verranno rilasciate nell'ultimo periodo del 2007, al compimento del processo di Transformation.

Il processo prevede un rilascio abbastanza rapido delle risorse impiegate e richiede un processo di riallineamento immediato delle risorse presenti in Global Value Services in funzione delle attività richieste alla società nella fase a regime prevista sin dall'inizio del 2008.

Il tema delle risorse dovrà essere affrontato attraverso un attento ed equilibrato piano di riallocazione e di reskilling di risorse (che coinvolgerà presumibilmente 50 persone) senza che però questo processo sia in grado di riassorbire la totalità delle risorse.
Per le risorse eccedenti il processo di reimpiego, le parti convengono sull'utilizzo, per la sede di Torino, della

mobilità ai sensi dell'art 1 comma 1189 della legge n° 296 del 27 dicembre 2006 (mobilità lunga).

Le parti concordano sul fatto che il ricorso al provvedimento della mobilità lunga ai sensi della normativa prevista all'art. 1 comma 1189 della legge n° 296 del 27 dicembre 2006 (Finanziaria 2007) interesserà un numero massimo di 80 lavoratori e si attiveranno presso le opportune sedi indicate dal provvedimento legislativo per la sua attuazione.

Le parti concordano che l'attuazione del piano di mobilita', attuato secondo la legislazione vigente, riguardera' esclusivamente coloro che dichiareranno di non opporvisi e che matureranno nel periodo di iscrizione alle liste di mobilita' i requisiti per il pensionamento.
Ai fini della determinazione dell'anzianita' contributiva utile per l'accesso ai trattamenti di mobilita' si terra' conto di tutti i periodi contributivi, compresi quelli figurativi e volontari, sulla base della documentazione in possesso dell'azienda, essendo la medesima impossibilitata, ai sensi delle vigenti disposizioni di legge al reperimento di tali dati presso gli Istituti Previdenziali. A tal fine sara' cura dei lavoratori presentare i documenti necessari a supportare quanto risultante dai libretti di lavoro presenti in azienda sulla situazione contributiva individuale, sollevando l'azienda da ogni onere di verifica e responsabilita' a riguardo. Ai lavoratori posti in mobilita', l'azienda si dichiara disponibile ad erogare un incentivo secondo i titoli e le modalita' indicate nell'allegato 2 che e' parte integrate del presente accordo.
L'erogazione degli incentivi di cui al precedente punto si intende subordinata alla sottoscrizione di un verbale di conciliazione sindacale da parte di ciascun lavoratore interessato con il quale si accetti la risoluzione del rapporto di lavoro e si rinunci a

promuovere in qualsivoglia sede e a qualsiasi titolo azioni miranti a impugnare la predetta risoluzione (allegato 3).

3.5 Le attivita' on going e la presenza territoriale

Il processo di trasformazione deve coesistere con la erogazione dei servizi correnti ai clienti in essere garantendo nel contempo elevati standard qualitativi

Ai fini di consentire tale risultato l'azienda continua ad operare con le risorse non impegnate nel processo di Transformation, sia attraverso la struttura torinese, sia attraverso la presenza territoriale in funzione delle esigenze del cliente e delle competenze richieste dalle attivita' che vengono svolte (Allegato 1).

Eventuali situazioni non coerenti con il piano industriale, che si dovessero determinare, saranno oggetto di confronto con le OO.SS. al fine di verificare la possibilita' di non utilizzare prioritariamente interventi di carattere strutturale.

4. LA CONFIGURAZIONE A REGIME

4.1 Quadro di riferimento

La societa' dopo aver affrontato il processo di trasformazione acquisisce la sua configurazione a regime in funzione della missione che le e' stata assegnata.

Le attivita' principali continueranno ad essere caratterizzate dalla presenza nel settore ITD e AMS con missioni specifiche che garantiranno il loro consolidamento e lo sviluppo.

Per quel che riguarda l'area ITD i filoni di attivita' principali saranno focalizzati sulle:

- Customer facing competencies;
- Delivery operation competencies;
- Realizzazione di un Centro di competenza infrastrutturale SAP di nuova costituzione.

Per quanto riguarda l'area AMS i filoni di attivita' principali saranno indirizzati verso :

- L'erogazione di servizi di manutenzione applicativa ai clienti FSA, Avio e Benetton;
- La realizzazione di un Centro di competenza Oracle Applications di nuova costituzione;
- La fornitura di Servizi Professionali.

4.2 Integrated Technology Delivery

Customer Facing Competencies

Comprende le competenze specialistiche che, operando in forte sinergia con le corrispondenti funzioni di IBM e delle società collegate, sono impegnate nei processi di interfaccia verso il cliente ed in particolare:

- Customer Service Management,
- Engagement Services,
- Project Management.

Customer Service Management

In particolare all'interno di questa competenza operano i DPE/DPM, e gli SDM con la responsabilita' di:

- Garantire che il servizio erogato sia coerente con gli impegni contrattuali in termini di SLA, PI e KPI;
- presidiare per il cliente i processi interni a GV di risoluzione dei problemi evidenziati nella erogazione del servizio nonche' le evoluzioni dello stesso concordate con il cliente (Problem & Change management);
- le problematiche di sicurezza per i clienti in accordo alle procedure di sicurezza definite dalla societa';
- il processo di monitoraggio e discussione dei livelli di servizio e della soddisfazione del cliente (SLA & Customer Satisfaction);
- garantire l'esecuzione di piani di miglioramento sia tecnologici che applicativi.

Engagement Services

Le competenze impegnate negli Engagement Services partecipano al disegno delle Nuove Soluzioni richieste dai Clienti.

In particolare all'interno di questa competenza operano gli Account Solution Manager (ASM) con la responsabilita' di identificare, sviluppare e gestire le opportunità di business sui Clienti assegnati. Partecipano all'identificazione ed allo sviluppo delle aree di crescita del Business sui Clienti assegnati. Gestiscono l'accounting delle opportunità dei Clienti assegnati.
A stretto contatto degli ASM operano i Technical Solution Architect (TSA) che hanno la responsabilita' di disegnare la macro soluzione e i Technical Solution Manager (TSM) che hanno la responsabilita' di sviluppare il disegno di dettaglio (Solution Maturing).

Project Management

All'interno di questa competenza operano i Project Portfolio Manager, i Transition Project Manager e il Project Office.
Il Project Portfolio Manager affianca il Project Manager e il Service Delivery Manager per quanto attiene alle tematiche amministrative, di controllo e monitoraggio dei progetti del Project Portfolio di competenza (vista consolidata delle informazioni dei progetti, per Cliente o per Settore Clienti). Ha la visibilita' completa dei progetti attivi e previsti; partecipa alla fase di dettaglio del solution design per nuove opportunità (solution maturing), rappresenta il focal point per l'azienda relativamente ai progetti in essere sul Portfolio Cliente di sua responsabilità.
Il Project manager gestisce il progetto assegnato.

Delivery Operations Competencies

Comprende le competenze specialistiche che sono impegnate nella attivita' di erogazione del servizio assegnate a Global Value.

Enterprise Command Center
Competenze impegnate:

- ITI (front end tra le strutture di monitoring e i supporti di secondo livello / gruppi di interfaccia con il cliente)
- Controllo lavori "batch"

Scheduling
Competenze impegnate: schedulatori

Technical Support
Competenze impegnate:

- DBA per tutte le piattaforme (Oracle, DB2, MS SQL, etc.)
- TE MS Mailing
- TE AIX, UNIX, SUN Solaris
- TE SAP, Oracle Appl.
- TE LAN/WAN
- TE VMS
- TE Storage

CSC
Competenze impegnate: Governance del processo

User Administration
Competenze impegnate: esecuzione e controllo del processo di user ID administration

Measurement
Competenze impegnate: Gathering, Methering & Charging

Comprende altresì competenze specialistiche che operano in sinergia con le altre entita' erogatrici :

Technical Support
Competenze impegnate:
- TE Mainframe
- TE AS 400

Business Compliance& Risk Management
Asset Management & OIS

Centro di Competenza Infrastrutturale SAP

Global Value gestice la piu' importante e complessa infrastruttura in ambiente SAP: ambiente di produzione, laboratorio, sviluppo (con oltre 80 istanze e 35000 utenti collegati), con differenti tecnologie Middleware di collegamento con i sistemi legacy del cliente (Websphere, Seebeyond, MQSeries, XI....).
Tale competenza consente a Global Value di candidarsi anche per divenire il centro di competenza di erogazione infrastrutturale SAP per tutti i clienti italiani di IBM.

4.3 Application Management Services

Servizi di Manutenzione Applicativa

Le competenze di questa area riguardano le attività legate alla manutenzione correttiva, evolutiva e di supporto al cliente delle piattaforme e dei software installati presso i clienti di riferimento. L'assetto organizzativo e le risorse dedicate sono sostanzialmente indirizzate alla tipologia del parco applicativo presente presso la clientela ed in particolare riconducibili ai tre filoni sotto indicati:

- area ERP : eroga servizi di full outsourcing applicativo nell'ambito dei packages SAP R/3 e SIGIP, sia in termini di supporto utente di secondo livello , sia di manutenzione correttiva ed evolutiva; opera integrando ed interagendo in ottica di servizio globale con le altre funzioni aziendali preposte alla erogazione del servizio nell'ambito della struttura ITD;

- area PLM ed Engeneering Systems : le attività di questo settore aziendale sono dedicate in particolare alla manutenzione sia correttiva sia di tipo supportivo per le applicazioni dedicate allo sviluppo in ambito Ingegneria di Prodotto e di Processo relativamente ai clienti FIAT AUTO,IVECO, Magneti Marelli, Comau, Avio;

- Area Applicazioni Custom : riguarda la manutenzione correttiva, evolutiva e supporto del parco installato non riconducibili alle tipologie indicate in precedenza ed essenzialmente operanti su ambienti Legacy (Mainframe, AS 400 e Unix).

Centro di Competenza Oracle Applications

Global Value avendo gia' in gestione le competenze infrastrutturale delle Oracle Applications per i due piu' importanti clienti Italiani di IBM (fiera di Milano e ACC) operera' anche sulla componente AMS per gli stessi
Tale competenza consente a GV anche di candidarsi per divenire il centro di competenza AMS Oracle Applications per tutti i clienti italiani di IBM.

Servizi Professionali

La struttura fornisce alle funzioni progettuali IBM e delle societa' collegate, competenze per la realizzazione di progetti di trasformazione e innovazione dei processi aziendali negli ambiti delle principali piattaforme applicative commerciali conosciute in Global Value Services (quali SAP, Oracle ed altre) ed anche per lo sviluppo di soluzioni "custom" per soddisfare esigenze specifiche. In particolare si fa riferimento a soluzioni non tradizionali rivolte ad indirizzare e a gestire nuove opportunita' di business per i clienti utilizzando soprattutto le tecnologie piu' recenti sulle quali si fondano le applicazioni di e-commerce, wireless, web interface.

5. IL PIANO DI IMPLEMENTAZIONE DELLE RISORSE E LA SITUAZIONE A REGIME

5.1 La Formazione

Nell'ambito della profonda trasformazione che sta coinvolgendo Global Value Services, è fondamentale il ruolo della formazione nell'adeguamento degli skill alle nuove tecnologie necessarie per la sua configurazione a regime, senza perdere di vista l'investimento su esperienze consolidate e creazione di nuove competenze richieste dal mercato. Formazione che si integra con il rinnovato sistema delle professioni, che ha il compito di certificare e consolidare le esperienze.

Il piano formativo è rivolto alla :

- Formazione di risorse di skill tecnologico anche mediante certificazioni esterne universalmente riconosciute (Microsoft, Sap, Oracle, Cisco, etc.);
- Investimento su specifici filoni professionali (PM, IT Specialist, IT Architect, Consultant);
- Diffondere la conoscenza della lingua inglese;
- Affinare le competenze dei ruoli di interfacciamento verso i Clienti.

Per l'erogazione del piano formativo la Global Value Services opererà attraverso :

- Formazione con docenza esterna c/o sede GV;
- Formazione dedicata (customizzazione contenuti e durata);
- Utilizzo di fornitori con cui GV ha stipulato/stipulerà Accordi Quadro;
- Utilizzo di fornitori certificati.

Così come già previsto dall'accordo del 14/7/2006 e dalla successiva intesa del 21/12/2006 relativa al periodo iniziale del 2007, il piano industriale è supportato ed affiancato da un piano formativo di ampio respiro che coinvolge circa 300 dipendenti di Global Value Services.

5.2 la nuova sede a Torino

Viene confermata la rilocalizzazione della societa' nella nuova sede ubicata nell'area nord del Comprensorio di Mirafiori a Torino.

Si tratta di un edificio di circa 17.200 MQ di area uffici su 2 piani piu' seminterrato (servizi mensa etc.) che e' stato nel corso del 2006 adeguato alle nuove necessita' con un investimento di circa 12 M.€ . In particolare le aree adibite ad uffici sono state completamente cablate e ristrutturate secondo i piu' moderni standard.

Il trasferimento della risorse si svolgera' tra la fine di marzo 2007 e aprile 2007 in modo da minimizzare gli impatti sul servizio e i clienti.

5.3 Situazione a regime

Stante le linee guida esposte nel piano industriale presentato e le azioni in esso contenute, compresa quella di cui al punto 3.4, la societa' risulterà, a regime, bilanciata nella sua configurazione, e nei siti, nel rapporto tra organici e volumi di attività.
Nell'ambito del contesto sopraesposto, non si prevedono interventi strutturali che potrebbero interessare la societa' nel suo complesso.

Le parti convengono sull'opportunità ,a fronte di nuove esigenze professionali,imperniate su ruoli differenti rispetto a quelli interessati dal piano di mobilità , che possono nascere dalla esigenza di supportare lo sviluppo dei progetti industriali previsti che le azioni di ricerca delle risorse si indirizzino sia su professionalità consolidate presenti sul mercato sia su giovani laureati/diplomati anche ricorrendo alle attività di apprendistato in funzione delle specifiche esigenze evidenziate.

Si conviene altresì , così come previsto dal vigente dettato contrattuale , che le parti si incontrino in sede aziendale in una forma denominata "osservatorio" per monitorare, in un coerente equilibrio con quanto precedentemente definito tra risorse di Global Value Services e risorse di mercato, l'utilizzo di fornitori di servizi informatici.

6 SISTEMA DI MONITORAGGIO DEL PIANO INDUSTRIALE

Le parti, vista la complessità e la durata del piano industriale convengono sulla opportunità di istituire un sistema di monitoraggio delle varie fasi del processo sino al superamento della fase di avviamento del sistema a regime, attraverso uno specifico comitato paritetico formato da 8 membri. Il comitato si riunirà con cadenza semestrale, o su richiesta di una delle parti in presenza di problematiche di particolare rilevanza che interessino il piano o che possano impattare sul piano determinandone delle variazioni significative.

Letto, confermato e sottoscritto

Per la Global Value Services S.p.A.

Per l'Unione Industriale di Torino

Le RSU

Le OO.SS.

Allegato 1

Organico al 31/12/2006:

provincia	N°
Torino	885
Milano	44
Brescia	15
Treviso	35
Pordenone	7
Roma	9
Frosinone	7
Napoli	48
Brindisi	9
Palermo	10
totale	**1.059 (*)**

(*) esclusi i dirigenti

Allegato 2

Anni	N° Mensilità Lorde
Fino a 1	12
2	18
3	24
4	30
>= 5	36

- Le mensilità indicate in tabella, sono da intendersi già comprensive dell'indennità sostitutiva di preavviso.

- Per i periodi di mobilità superiori ai 12 mesi, gli importi saranno proporzionati al periodo di effettiva permanenza in mobilità.

- La retribuzione di calcolo è quella del mese antecedente alla firma del verbale (allegato 3).

Allegato 3

VERBALE DI CONCILIAZIONE IN SEDE SINDACALE
AI SENSI DELL'ART. 410, 1° COMMA E 411, 3° COMMA C.P.C.

Oggetto: Licenziamento Lavoratore/trice Sig. ...

Tra

GLOBAL VALUE Services S.p.A. rappresentata dal Dott. G. Mulè C.I. n° ... rilasciata da ... in data ... assistita dall'Unione Industriale di Torino

e

il /la Sig./Sig.ra ... C.I. n° ... rilasciata da ... in data ... assistito/a dalle OO.SS.

Premesso

- Che, con lettera del ... l'Azienda tramite l'Unione Industriale di Torino, ha attivato la procedura di mobilità ex art. 4, 7 e 24 L. 223/1991, e art. 1 comma 1189 L. 296/2006 per procedere a licenziamenti collettivi per riduzione di personale;
- Che, con Accordo sindacale del ..., si è ritenuta esaurita ed esperita la procedura di cui alle citate leggi e si è altresì convenuto che l'Azienda avrebbe dato corso al licenziamento dei/delle lavoratori/trici interessati/e;
- Che, conseguentemente, con lettera del ... l'Azienda ha intimato al/alla lavoratore/trice sopra citato/ta il licenziamento per riduzione di personale con effetto dal ... (ultimo giorno di lavoro).

Si conviene quanto segue:

L'Azienda erogherà al/la lavoratore/trice in oggetto la somma di € ...,00 lordi. (cifra in lettere) comprensiva dell'indennità sostitutiva del preavviso.

Con l'erogazione di tale somma, a mero titolo transitivo e in aggiunta al trattamento di fine rapporto, ai fini di incentivare l'esodo, si conviene di considerare soddisfatti i diritti del lavoratore/trice in ordine al licenziamento intimato nei suoi confronti.

Il/La lavoratore/trice in oggetto e firmatario/a del presente Verbale di Conciliazione, dichiarandosi soddisfatto/a della transazione raggiunta, accetta il licenziamento così come intimato, rinunciando ad ogni altra pretesa ed azione esperibile in qualsivoglia sede in relazione al licenziamento stesso.

Letto, confermato e sottoscritto
Addì Torino, ...

Per la Global Value Services S.p.A. — Il lavoratore/trice

Per L'Unione Industriale di Torino — Per le OO.SS.