

**RACCOMANDATA A.R.**  
**anticipata via posta elettronica**

Roma, 13 febbraio 2017

**Prot. n. 6/2017**

Spett.le  
**ENI S.p.A.**  
Refining & Marketing  
Via Laurentina, 449  
00142 ROMA

alla c.a. **Ing. Giuseppe RICCI**  
**Dott. Paolo GROSSI**  
**Dott. Giovanni MAFFEI**

**Oggetto: Relazioni sindacali. Applicazione normativa di settore. Gestione, rinnovi ed adeguamenti Accordi collettivi scaduti. Iniziativa aziendale Enipay/Enjoy.**

Le scriventi Federazioni debbono purtroppo evidenziare come le intenzioni a più riprese dichiarate da parte aziendale circa il ripristino di relazioni sindacali stabili e proficue, la piena applicazione della normativa speciale di settore, la gestione coerente e collaborativa delle Intese sottoscritte, il loro rinnovo ed adeguamento, continuino a rimanere lettera morta e nei fatti completamente ignorate dalla medesima Azienda.

Evitando ormai inutili infingimenti, sarà ormai bene prendere atto come l'amplessima apertura di credito e la tangibile disponibilità -allo stesso tempo progettuale e pragmatica- offerta dalle scriventi con la per niente indolore sottoscrizione dell'Accordo collettivo del 19.12.2014, sia stata maldestramente sfruttata per assecondare finalità che, ad esser cauti, appaiono di cortissimo respiro, contraddittori tra loro e comunque spesso in contrasto con il progetto iniziale condiviso.

Il trattamento riservato alla suddetta apertura di credito è tanto più deludente quanto si consideri da un lato come fosse stata offerta in un momento in cui pesavano sui Vostri Gestori (benché dalle scriventi rappresentati) drammaticamente e tutti interi gli effetti di scelte aziendali letali e persino evidentemente autolesioniste sia sul piano delle "iniziative" commerciali adottate, sia su quello della aggressiva quanto irrazionale e immotivata contrapposizione cui è stata fatta oggetto la propria "Forza Vendite", prima ancora che le Organizzazioni che la rappresentano, e, dall'altro, dello straordinario "risultato" di cui codesta Azienda ha potuto prima interamente beneficiare e poi disporre più o meno saggiamente.

Spiace davvero constatare come la gestione delle relazioni con la categoria, complessiva e nel dettaglio, al livello apicale e, di conseguenza, a quello territoriale, venga relegato da questa Azienda a questione del tutto marginale e vissuta non di rado con malcelato fastidio (tranne ovviamente beneficiare dell'opportunità offerta ancora una volta dalle scriventi ad esempio nella vicenda che ha consentito a Eni di definire positivamente con i concessionari la questione emergente del perfezionamento degli affidamenti dei servizi presso le aree autostradali, altrimenti irrisolvibile).

E tuttavia è bene precisare che qui non si tratta di “riconoscimento di ruoli”.

Come già ripetutamente in passato, le scriventi si sforzano nuovamente di convincere l’Azienda dell’importanza di chiarire e, ove possibile, condividere la “direzione”, la costruzione di una visione prospettica (anche e soprattutto nel critico contesto di settore) e dare coerente seguito attraverso l’assunzione di responsabilità, vale a dire di impegni di cui rispondere reciprocamente, circa gli strumenti e i comportamenti da assumere in funzione degli obiettivi prefissati.

E’ proprio per l’assenza di una tale “chiarezza” di fondo che continuano a maturare ritardi inaccettabili sull’applicazione della normativa di settore (dal 10 ottobre non una sola parola sul rinnovo dell’Accordo autostrade), violazioni di impegni di ogni tipo (scritti o anche “solo” sulla parola) disattesi senza alcuna remora né riguardo, iniziative anche di dettaglio e la cui logica appare almeno oscura, che mettono ripetutamente a rischio sia gli obiettivi superiori condivisi che i risultati ottenuti con le Intese sottoscritte.

Ultima ma sufficientemente esplicativa in questo senso è la “richiesta pressante” che in questi giorni i Gestori di un numero di punti vendita rilevante per collocazione (Roma, Milano, Torino, Firenze, ecc.) ed importanza, costituenti la cosiddetta rete portante, ad alto erogato e integrati con attività collaterali, si sono sentiti sottoporre da funzionari aziendali; richiesta avente ad oggetto la trasformazione strutturale e definitiva degli erogatori asserviti alla distribuzione selfizzata nella modalità completamente automatizzata (in altre parole da “postpay” a “prepay”).

Non ci dovrebbe essere alcun bisogno di sottolineare come una tale iniziativa, nella sua essenzialità, sia in palese contrasto con la lettera e lo spirito dell’Accordo del 2014 già citato e nemmeno solamente con il notevole sforzo prodotto e racchiuso nel “messaggio” volto a dare una nuova e credibile esaltazione al valore aggiunto del servizio, del contatto diretto e personale, dell’assistenza all’automobile e all’automobilista.

Un messaggio diretto a convincere e “motivare” dapprima la stessa struttura aziendale, i Gestori e i loro addetti, poi l’intero mercato e finalmente i consumatori, nel tentativo di far smaltire la sbornia collettiva da “macchinetta del self” (con tutto quel che ne è disceso) di cui tanti hanno goduto ma, di sicuro, né Eni né la marginalità del settore o la remunerazione degli investimenti industriali e neanche il regolare dispiegamento della competizione (volendo tacere dei Vostri Gestori).

Ove ciò non bastasse, una tale iniziativa aziendale, se concretizzata, penalizzerebbe fatalmente le attività dei Gestori coinvolti, anche quelle collaterali alla distribuzione dei carburanti, che dalla loro integrazione organizzativa stanno cercando non senza difficoltà di ricavare il necessario equilibrio economico.

E tutto questo a quale scopo?

Poter consentire –a sentire le spiegazioni fornite dai funzionari aziendali a Gestori increduli- a qualche centinaio di auto enjoy di rifornirsi con l’applicazione EniPay.

Non sembra opportuno aggiungere altro.

In conclusione –volendo appena auspicare, per il caso specifico da ultimo illustrato, che l’Azienda voglia autonomamente recedere, evitando di scaricare sui Gestori la responsabilità di doversi fare loro carico di respingere le richieste aziendali per manifesta irragionevolezza- le scriventi Federazioni rivolgono ad Eni un ultimo e conclusivo richiamo perché recuperi immediatamente le ragioni del confronto con la categoria.

Quelle ragioni che le hanno consentito –a partire dall’Accordo del 2014- di ottenere un biennio di lusinghieri quanto insperati risultati, in controtendenza con quelli disastrosi degli anni precedenti.

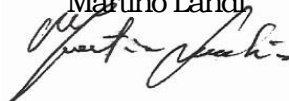
E’ ormai giunto il momento che l’Azienda corrisponda in modo tangibile all’apertura di credito ricevuta, assuma la responsabilità che le compete in termini di prospettiva, risponda degli impegni assunti e passi a ridistribuire tra i Suoi Gestori almeno quota parte dei “dividendi” dei risultati ottenuti anche grazie alla loro collaborazione e a quanto hanno inizialmente sacrificato.

Crede o voler rappresentare che il senso di responsabilità, lo spirito di collaborazione, la paziente opera di convincimento sia un segnale di inerzia, debolezza o, peggio, arrendevolezza, potrebbe rivelarsi un (nuovo) importante errore di valutazione.

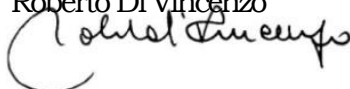
Anche in una tale ottica, si rimane in attesa di un urgente riscontro.

Cordialità.

Il Presidente  
Martino Landi



Il Presidente  
Roberto Di Vincenzo



Il Presidente  
Maurizio Micheli

