

AZIENDA ABC: ipotesi sistema incentivante direttore concessionaria.

Il sistema di incentivazione si basa sul raggiungimento degli obiettivi quantitativi e qualitativi richiesti dalla Casa Mandante alla concessionaria e prevede il conseguimento di un risultato economico soddisfacente ed in linea almeno con la media Italia delle concessionarie appartenenti alla medesima classe.

Bonus System 2006 – Autoveicoli Marchio A.

a) Requisito Qualità : **condizione di accesso** al sistema premiante è il mantenimento della qualificazione prevista da Casa Madre e meglio nota come QI.
Tale punto risulta fondamentale per poter mantenere il mandato del Marchio A ed accedere al sistema premiante di Casa Madre.

Per tale punto non sono previsti bonus specifici in quanto costituisce elemento essenziale del Marchio e va quindi monitorato e migliorato costantemente.

b) Bonus Standard Specifici: anche tale punto risulta essenziale per il mantenimento del mandato del Marchio A, ma viene legato dalla Casa Madre ad un bonus che può raggiungere il 3% sul fatturato delle vetture acquistate da NSC. con le rettifiche previste dal programma commerciale (demo, campagne,...)

Per tale punto si prevede un bonus pari a 10.000,00 € per l'ottenimento di un SS bonus pari al 3,0% sul fatturato con una progressione a scalare di 1.000,00 € per ogni frazione decimale in meno fino all'azzeramento totale del bonus direzionale all'ottenimento di un SS bonus pari al 2,0%.

In sintesi:	SS bonus = 2,0%	bonus direzionale = 0,00 €
	SS bonus = 2,1%	bonus direzionale = 1.000,00 €
	SS bonus = 2,2%	bonus direzionale = 2.000,00 €
	SS bonus = 2,3%	bonus direzionale = 3.000,00 €
	SS bonus = 2,4%	bonus direzionale = 4.000,00 €
	SS bonus = 2,5%	bonus direzionale = 5.000,00 €
	SS bonus = 2,6%	bonus direzionale = 6.000,00 €
	SS bonus = 2,7%	bonus direzionale = 7.000,00 €
	SS bonus = 2,8%	bonus direzionale = 8.000,00 €
	SS bonus = 2,9%	bonus direzionale = 9.000,00 €
	SS bonus = 3,0 %	bonus direzionale = 10.000,00 €

Le frazioni sono conteggiate per difetto e vengono retribuite in centinaia di euro.

La liquidazione di tale bonus avverrà a fine anno, una volta ottenuti i risultati definitivi da Casa Madre.

c) CS bonus: come meglio specificato nel programma commerciale, il CS bonus si divide in due parti: una legata al corretto e puntuale trasferimento dei dati dei veicoli da parte della concessionaria a Casa Madre ed una legata al risultato conseguito nel Rapporto Clienti Periodico. Sulla prima parte non viene corrisposto alcun bonus direzionale, poiché la procedura di trasmissione dei dati dei veicoli è un aspetto normale e consolidato nell'operatività della concessionaria e fa parte dell'operatività quotidiana: se non trasferisco i dati, non accedo ai premi quantitativi e qualitativi, per cui tale attività è fondamentale per ogni addetto e deve essere monitorata

costantemente, pena il mancata raggiungimento di bonus da parte dell'azienda e, quindi, del Direttore.

Sulla seconda parte il bonus direzionale sarà pari a 10.000,00 € in corrispondenza di un risultato conseguito pari a 10 punti superiori alla Media Italia. Tale importo verrà diminuito in proporzione di 1.000,00 per ogni punto in meno rispetto al massimo previsto fino a azzerarsi completamente in corrispondenza di un punteggio pari alla Media Italia.

La liquidazione di tale bonus avverrà a fine anno, una volta ottenuti i risultati definitivi da Casa Madre e ricevuto l'accredito del bonus relativo.

d) Bonus Quantitativo Trimestrale: per tale tipologia l'importo liquidabile al Direttore varia in funzione degli scaglioni previsti da Casa Madre per il conseguimento del bonus, scaglioni definiti in base al raggiungimento degli obiettivi di immatricolato del trimestre.

QT bonus raggiunto al 95%	bonus direzionale = 2.000,00 €
QT bonus raggiunto al 100%	bonus direzionale = 3.500,00 €
QT bonus raggiunto al 105%	bonus direzionale = 5.000,00 €

La liquidazione di tale bonus direzionale è soggetta a due condizioni vincolanti e solidali:

- la prima condizione è che l'obiettivo venga raggiunto da parte della Concessionaria con una quota di immatricolazione di vetture aziendali (demo o altro) non superiore al 5% del totale immatricolato del trimestre;
- la seconda condizione prevede che il MCIII progressivo del reparto VN nel periodo di riferimento non sia inferiore a quello conseguito dalla media Italia delle concessionarie appartenenti alla medesima classe commerciale. Tale dato può essere facilmente individuato nel Report dei Confronti Interaziendali inviato periodicamente da NSC.

Bonus System 2006 – Autoveicoli Marchio B.

a) Requisito Qualità : **condizione di accesso** al sistema premiante è il mantenimento della qualificazione prevista da Casa Madre e meglio nota come QI.

Tale punto risulta fondamentale per poter mantenere il mandato del Marchio B ed accedere al sistema premiante di Casa Madre.

Per tale punto non sono previsti bonus specifici in quanto costituisce elemento essenziale del Marchio e va quindi monitorato e migliorato costantemente.

b) Bonus Standard Specifici: anche tale punto risulta essenziale per il mantenimento del mandato del Marchio B, ma viene legato dalla Casa Madre ad un bonus che può raggiungere il 3% sul fatturato delle vetture acquistate da NSC con le rettifiche previste dal programma commerciale (demo, campagne,...)

Per tale punto si prevede un bonus pari a 2.000,00 € per l'ottenimento di un SS bonus pari al 3,0% sul fatturato con una progressione a scalare di 200,00 € per ogni frazione decimale in meno fino all'azzeramento totale del bonus direzionale all'ottenimento di un SS bonus pari al 2,0%.

In sintesi:	SS bonus = 2,0%	bonus direzionale = 0,00 €
	SS bonus = 2,1%	bonus direzionale = 200,00 €
	SS bonus = 2,2%	bonus direzionale = 400,00 €
	SS bonus = 2,3%	bonus direzionale = 600,00 €
	SS bonus = 2,4%	bonus direzionale = 800,00 €

SS bonus = 2,5%	bonus direzionale = 1.000,00 €
SS bonus = 2,6%	bonus direzionale = 1.200,00 €
SS bonus = 2,7%	bonus direzionale = 1.400,00 €
SS bonus = 2,8%	bonus direzionale = 1.600,00 €
SS bonus = 2,9%	bonus direzionale = 1.800,00 €
SS bonus = 3,0 %	bonus direzionale = 2.000,00 €

Le frazioni sono conteggiate per difetto e vengono retribuite in decine di euro.

La liquidazione di tale bonus avverrà a fine anno, una volta ottenuti i risultati definitivi da Casa Madre.

c) CS bonus: come meglio specificato nel programma commerciale, il CS bonus si divide in due parti: una legata al corretto e puntuale trasferimento dei dati dei veicoli da parte della concessionaria a Casa Madre ed una legata al risultato conseguito nel Rapporto Clienti Periodico. Sulla prima parte non viene corrisposto alcun bonus direzionale, poiché la procedura di trasmissione dei dati dei veicoli è un aspetto normale e consolidato nell'operatività della concessionaria e fa parte dell'operatività quotidiana: se non trasferisco i dati, non accedo ai premi quantitativi e qualitativi, per cui tale attività è fondamentale per ogni addetto e deve essere monitorata costantemente, pena il mancata raggiungimento di bonus da parte dell'azienda e, quindi, del Direttore.

Sulla seconda parte il bonus direzionale sarà pari a 2.000,00 € in corrispondenza di un risultato conseguito pari a 10 punti superiori alla Media Italia. Tale importo verrà diminuito in proporzione di 200,00 per ogni punto in meno rispetto al massimo previsto fino a azzerarsi completamente in corrispondenza di un punteggio pari alla Media Italia.

La liquidazione di tale bonus avverrà a fine anno, una volta ottenuti i risultati definitivi da Casa Madre e ricevuto l'accredito del bonus relativo.

d) Bonus Quantitativo Trimestrale: per tale tipologia l'importo liquidabile al Direttore varia in funzione degli scaglioni previsti da Casa Madre per il conseguimento del bonus, scaglioni definiti in base al raggiungimento degli obiettivi di immatricolato del trimestre.

QA bonus raggiunto al 95%	bonus direzionale = 700,00 €
QT bonus raggiunto al 100%	bonus direzionale = 1.000,00 €
QT bonus raggiunto al 105%	bonus direzionale = 1.500,00 €

La liquidazione di tale bonus direzionale è soggetta a due condizioni vincolanti e solidali:

- la prima condizione è che l'obiettivo venga raggiunto da parte della Concessionaria con una quota di immatricolazione di vetture aziendali (demo o altro) non superiore al 5% del totale immatricolato del trimestre;
- la seconda condizione prevede che il MCIII progressivo del reparto VN nel periodo di riferimento non sia inferiore a quello conseguito dalla media Italia delle concessionarie appartenenti alla medesima classe commerciale. Tale dato può essere facilmente individuato nel Report dei Confronti Interaziendali inviato periodicamente da NSC.

e) Bonus Ritirato: al raggiungimento della soglia di sottoscrizione delle quote proposte dallo ZM per il trimestre successivo pari al 100% da parte della Concessionaria, l'incentivo liquidabile al Direttore sarà pari a 500,00 €

La liquidazione di tale bonus direzionale è soggetta a due condizioni vincolanti e solidali:

- la prima condizione è che le vetture a stock a fine trimestre non eccedano il numero previsto per le immatricolazioni da sostenere nel mese successivo alla chiusura del trimestre (oppure che il nr. dei gg. di vendita dello stock dei veicoli Marchio B non sia superiore a XX gg.);
- la seconda condizione prevede che il MCIII progressivo del reparto VN nel periodo di riferimento non sia inferiore a quello conseguito dalla media Italia delle concessionarie appartenenti alla medesima classe commerciale. Tale dato può essere facilmente individuato nel Report dei Confronti Interaziendali inviato periodicamente da NSC.

Bonus System 2006 – Service Marchio A.

a) Bonus Quantitativo Ricambi Originali: per tale tipologia di bonus l'importo liquidabile al Direttore varia in funzione degli scaglioni previsti da Casa Madre per il conseguimento del bonus, scaglioni definiti in base al raggiungimento degli obiettivi di fatturato del trimestre.

QTR bonus raggiunto al 95% e fino al 99,9%	bonus direzionale = 5% del bonus liquidato
QTR bonus raggiunto al 100% e fino al 109,9%	bonus direzionale = 7% del bonus liquidato
QTR bonus raggiunto al 110% e oltre	bonus direzionale = 10% del bonus liquidato

La liquidazione di tale bonus direzionale è soggetta a due condizioni vincolanti e solidali:

- (la prima condizione è che l'obiettivo venga raggiunto da parte della Concessionaria con una quota di ricambi rimborsati in garanzia non superiore al 8% del totale fatturato ricambi del trimestre;)
- la seconda condizione prevede che il MCIII progressivo del reparto Ricambi nel periodo di riferimento non sia inferiore a quello conseguito dalla media Italia delle concessionarie appartenenti alla medesima classe commerciale. Tale dato può essere facilmente individuato nel Report dei Confronti Interaziendali inviato periodicamente da NSC.

b) Bonus Quantitativo Accessori Originali: per tale tipologia di bonus l'importo liquidabile al Direttore varia in funzione degli scaglioni previsti da Casa Madre per il conseguimento del bonus, scaglioni definiti in base al raggiungimento degli obiettivi di fatturato del trimestre.

QTA bonus raggiunto al 95% e fino al 99,9%	bonus direzionale = 7% del bonus liquidato
QTA bonus raggiunto al 100% e fino al 109,9%	bonus direzionale = 10% del bonus liquidato
QTA bonus raggiunto al 110% e oltre	bonus direzionale = 15% del bonus liquidato

La liquidazione di tale bonus direzionale è soggetta a due condizioni vincolanti e solidali:

- (la prima condizione è che l'obiettivo venga raggiunto da parte della Concessionaria con una quota di ricambi rimborsati in garanzia non superiore al 8% del totale fatturato ricambi del trimestre;)
- la seconda condizione prevede che il MCIII progressivo del reparto Ricambi nel periodo di riferimento non sia inferiore a quello conseguito dalla media Italia delle concessionarie appartenenti alla medesima classe commerciale. Tale dato può essere facilmente individuato nel Report dei Confronti Interaziendali inviato periodicamente da NSC.

c) Bonus Standard Specifici: tale punto risulta essenziale per il mantenimento del mandato service del Marchio A, ma viene legato dalla Casa Madre ad un bonus che può raggiungere lo 0,5% del fatturato dei ricambi originali acquistati nel corso dell'anno da NSC al netto dei rimborsi in garanzia.

Per tale bonus si prevede un incentivo al Direttore pari al 10% del bonus liquidato nel caso di un punteggio raggiunto dalla concessionaria pari a 75 punti.

d) CS Bonus: tale bonus è legato al risultato conseguito nel Rapporto Clienti per l'area Service. Per tale bonus si prevede un incentivo al Direttore in funzione degli scaglioni di raggiungimento dell'obiettivo da parte della Concessionaria:

Prestazione Totale CS < 70 e fino a 74,9	bonus direzionale = 0% del bonus liquidato
Prestazione Totale > 75 e fino a 84,9	bonus direzionale = 7% del bonus liquidato
Prestazione Totale > 85	bonus direzionale = 15% del bonus liquidato

e) Bonus Organizzazione Service: tale punto riguarda più attività collegate prevalentemente all'area assistenziale della concessionaria.

e 1) il primo aspetto riguarda l'esecuzione delle azioni di modifica nella misura minima richiesta da NSC nel corso dell'anno.

Al raggiungimento della soglia richiesta si prevede un incentivo al Direttore pari al 10% del bonus liquidato alla concessionaria.

e 2) il secondo aspetto riguarda il miglioramento delle aree critiche del Rapporto Clienti per l'area Service. Per tali aree vengono stabiliti dei livelli minimi e massimi da superare con la liquidazione di un bonus differenziato a seconda della media risultante.

Per tale bonus si prevede quindi un incentivo al Direttore in funzione dei due scaglioni di raggiungimento dell'obiettivo da parte della Concessionaria:

4 aree con risultato > parametro minimo richiesto	bonus direzionale = 5% del bonus liquidato
4 aree con risultato > parametro massimo richiesto	bonus direzionale = 10% del bonus liquidato

e 3) il terzo aspetto riguarda la vendita dei contratti di manutenzione programmata Marchio A nella misura minima richiesta da NSC nel corso dell'anno.

Al raggiungimento della soglia richiesta si prevede un incentivo al Direttore pari al 10% del bonus liquidato alla concessionaria.

f) Bonus Prodotti Speciali: il raggiungimento di un numero minimo di vendita di determinati particolari (ricambi e accessori), meglio specificati nel programma commerciale, consente il conseguimento di un bonus BPS calcolato sull'acquisto di ricambi originali da NSC al netto dei rimborsi in garanzia.

Al raggiungimento della soglia totale richiesta si prevede un incentivo al Direttore pari al 10% del bonus liquidato alla concessionaria.

Bonus System 2006 – Service Marchio B.

a) Bonus Quantitativo Ricambi Originali: per tale tipologia di bonus l'importo liquidabile al Direttore varia in funzione degli scaglioni previsti da Casa Madre per il conseguimento del bonus, scaglioni definiti in base al raggiungimento degli obiettivi di fatturato del trimestre.

QTR bonus raggiunto al 95% e fino al 99,9%	bonus direzionale = 5% del bonus liquidato
QTR bonus raggiunto al 100% e fino al 109,9%	bonus direzionale = 7% del bonus liquidato
QTR bonus raggiunto al 110% e oltre	bonus direzionale = 10% del bonus liquidato

La liquidazione di tale bonus direzionale è soggetta a due condizioni vincolanti e solidali:

- (la prima condizione è che l'obiettivo venga raggiunto da parte della Concessionaria con una quota di ricambi rimborsati in garanzia non superiore al 8% del totale fatturato ricambi del trimestre;)
- la seconda condizione prevede che il MCIII progressivo del reparto Ricambi nel periodo di riferimento non sia inferiore a quello conseguito dalla media Italia delle concessionarie appartenenti alla medesima classe commerciale. Tale dato può essere facilmente individuato nel Report dei Confronti Interaziendali inviato periodicamente da NSC.

b) Bonus Quantitativo Accessori Originali: per tale tipologia di bonus l'importo liquidabile al Direttore varia in funzione degli scaglioni previsti da Casa Madre per il conseguimento del bonus, scaglioni definiti in base al raggiungimento degli obiettivi di fatturato del trimestre.

QTA bonus raggiunto al 95% e fino al 99,9%	bonus direzionale = 7% del bonus liquidato
QTA bonus raggiunto al 100% e fino al 109,9%	bonus direzionale = 10% del bonus liquidato
QTA bonus raggiunto al 110% e oltre	bonus direzionale = 15% del bonus liquidato

La liquidazione di tale bonus direzionale è soggetta a due condizioni vincolanti e solidali:

- la prima condizione è che l'obiettivo venga raggiunto da parte della Concessionaria con una quota di ricambi rimborsati in garanzia non superiore al 8% del totale fatturato ricambi del trimestre;
- la seconda condizione prevede che il MCIII progressivo del reparto Ricambi nel periodo di riferimento non sia inferiore a quello conseguito dalla media Italia delle concessionarie appartenenti alla medesima classe commerciale. Tale dato può essere facilmente individuato nel Report dei Confronti Interaziendali inviato periodicamente da NSC.

c) Bonus Standard Specifici: tale punto risulta essenziale per il mantenimento del mandato Service Marchio B, ma viene legato dalla Casa Madre ad un bonus che può raggiungere lo 0,5% del fatturato dei ricambi originali acquistati nel corso dell'anno da NSC.

Per tale bonus si prevede un incentivo al Direttore pari al 10% del bonus liquidato nel caso di un punteggio raggiunto dalla concessionaria pari a 75 punti.

d) CS Bonus: tale bonus è legato al risultato conseguito nel Rapporto Clienti per l'area Service. Per tale bonus si prevede un incentivo al Direttore in funzione degli scaglioni di raggiungimento dell'obiettivo da parte della Concessionaria:

Prestazione Totale CS < 65 e fino a 69,9	bonus direzionale = 0% del bonus liquidato
Prestazione Totale > 70 e fino a 79,9	bonus direzionale = 7% del bonus liquidato
Prestazione Totale > 80	bonus direzionale = 15% del bonus liquidato

e) Bonus Organizzazione Service: tale punto riguarda più attività collegate prevalentemente all'area assistenziale della concessionaria.

e 1) il primo aspetto riguarda l'esecuzione delle azioni di modifica nella misura minima richiesta da NSC nel corso dell'anno.

Al raggiungimento della soglia richiesta si prevede un incentivo al Direttore pari al 10% del bonus liquidato alla concessionaria.

e 2) il secondo aspetto riguarda il miglioramento delle aree critiche del Rapporto Clienti per l'area Service. Per tali aree vengono stabiliti dei livelli minimi e massimi da superare con la liquidazione di un bonus differenziato a seconda della media risultante.

Per tale bonus si prevede quindi un incentivo al Direttore in funzione dei due scaglioni di raggiungimento dell'obiettivo da parte della Concessionaria:

4 aree con risultato > parametro *minimo* richiesto bonus direzionale = 5% del bonus liquidato
4 aree con risultato > parametro *massimo* richiesto bonus direzionale = 10% del bonus liquidato

e 3) il terzo aspetto riguarda la vendita dei contratti di manutenzione programmata del Marchio B nella misura minima richiesta da NSC nel corso dell'anno.
Al raggiungimento della soglia richiesta si prevede un incentivo al Direttore pari al 10% del bonus liquidato alla concessionaria.

f) Bonus Prodotti Speciali: il raggiungimento di un numero minimo di vendita di determinati particolari (oli e pneumatici), meglio specificati nel programma commerciale, consente il conseguimento di un bonus PS calcolato sull'acquisto degli stessi da parte vdi NSC.
Al raggiungimento della soglia totale richiesta si prevede un incentivo al Direttore pari al 10% del bonus liquidato alla concessionaria.

Obiettivi aziendali.

Al fine di conseguire un risultato economico soddisfacente, vengono previsti i seguenti obiettivi aziendali al raggiungimento dei quali verranno liquidati degli incentivi specifici.

- a) Veicoli Nuovi: i giorni di vendita medi dei veicoli nuovi, così come sono calcolati nel Report dei Confronti Interaziendali Marchio A e B, non devono essere superiori a 35 gg. e lo stock non deve superare il valore di 1.500.000,00 € L'ottenimento di una situazione costante per tali parametri nel corso dell'anno, verrà incentivata con un bonus annuo pari a 5.000,00 €
- b) Veicoli Occasione: **obiettivo del responsabile Usato in Società collegata.**
- c) Magazzino: la rotazione dello stock totale deve essere superiore a 7 ed il valore medio nel corso dell'anno non deve superare 250.000,00 € L'ottenimento di una situazione costante per tali parametri nel corso dell'anno, verrà incentivata con un bonus annuo pari a 3.000,00 €
- d) Officina: il grado di produttività dei meccanici deve essere superiore al 75% e l'utilizzo superiore al 100%. L'ottenimento di una situazione costante per tali parametri nel corso dell'anno, verrà incentivata con un bonus annuo pari a 5.000,00 €
- e) Spese Generali: l'incidenza delle spese generali (indirette I e II) sul fatturato totale della concessionaria non deve superare il 3%. L'ottenimento di una situazione costante per tale parametro nel corso dell'anno, verrà incentivata con un bonus annuo pari a 5.000,00 €
- f) Oneri finanziari: l'incidenza degli interessi passivi (a breve ed a medio-lungo termine) sul fatturato totale della concessionaria non deve superare lo 0,6%. L'ottenimento di una situazione costante per tale parametro nel corso dell'anno, verrà incentivata con un bonus annuo pari a 5.000,00 €
- g) Risultato Lordo: il conseguimento di un risultato lordo soddisfacente in percentuale sul giro d'affari sviluppato verrà premiato nel seguente modo:
ROS > 1,5% incentivo direttore = 5.000,00 €
ROS > 2,0% incentivo direttore = 7.500,00 €
ROS > 2,5% incentivo direttore = 10.000,00 €

- h) Durata media del credito vs. Clienti: la durata media del credito vs. Clienti non deve essere superiore a 30 gg. medi. L'ottenimento di una situazione costante per tale parametro nel corso dell'anno, verrà incentivata con un bonus annuo pari a 3.000,00 €