

**ACCORDO DI II° LIVELLO**

**LABCAM SRL**

## Premesso che

- Con il presente accordo le parti intendono procedere alla definizione, in attuazione a quanto previsto dal CCNL di riferimento con validità 1 gennaio 2017 (articoli 19 e ss.) di uno specifico premio di risultato, la cui corresponsione sia legata ad incrementi di produttività, redditività, qualità, efficienza ed innovazione per gli anni 2019, 2020 e 2021.
- L'Azienda ribadisce la necessità di impostare il funzionamento dell'organizzazione del lavoro e conseguentemente la gestione del premio di risultato sulla base di parametri oggettivi di miglioramento della produttività, redditività, qualità, efficienza ed innovazione che siano, da un lato comuni a tutti i dipendenti della Società, dall'altro, specifici per ciascun ambito organizzativo e che tengano, altresì, conto del contributo di ciascun lavoratore al raggiungimento di detti miglioramenti.
- La vigente normativa prevede un regime agevolato di natura fiscale (cd. detassazione) per le somme corrisposte a titolo di premio di risultato di ammontare variabile, legate ad incrementi di produttività, redditività, qualità, efficienza ed innovazione, misurabili e verificabili, in favore dei lavoratori e dei datori di lavoro, a fronte del coinvolgimento paritetico dei lavoratori nell'organizzazione del lavoro.
- Alla data di approvazione del presente documento la Società (e del pari il personale dipendente) non ha contezza del raggiungimento del parametro del valore soglia Del Margine Operativo Lordo, di seguito MOL, in virtù del differimento della approvazione del bilancio in forza del disposto di cui all'articolo 73 comma 1, del DL 17/3/2020, n. 18 (il c.d. Cura Italia) che prevede il rinvio dell'approvazione dei bilanci 2019 a 180 giorni dalla data di riferimento. Del pari non è stata posta in essere alcuna verifica in ordine al rispetto degli ulteriori indici rilevanti ai fini della effettiva erogazione, nonché quantificazione dei premi.

## si conviene quanto segue

1. Il Premio di Risultato è per sua natura incerto e variabile, in quanto le erogazioni economiche ad esso correlate devono essere legate alla misurazione / raggiungimento di specifici incrementi di produttività, redditività, qualità, efficienza ed innovazione che saranno assunti come indicatori dell'andamento economico dell'azienda e considerato che sia l'ammontare che la corresponsione non sono determinabili a priori, né consolidabili.
2. Al fine di acquisire elementi di conoscenza comune per la definizione degli obiettivi e per la individuazione degli importi lordi, dei parametri e dei meccanismi utili alla determinazione quantitativa delle erogazioni connesse al premio, le parti danno atto di avere preventivamente esaminato le condizioni produttive e le relative prospettive, tenendo conto dell'andamento complessivo e delle condizioni di redditività della Società ed assicurando piena trasparenza sui parametri assunti.

Labcam srl, Laboratorio Chimico Merceologico della CCIAA Riviere di Liguria, ha iniziato l'attività dal 01/03/2015 prendendo in dote le sezioni laboratorio e formazione dell'Azienda Speciale per la Formazione Professionale e la Promozione Tecnologica e Commerciale della CCIAA di Savona. L'attività in essere di Labcam, fin dalla sua nascita nel 1995, è stata indirizzata nel supporto ai settori produttivi del territorio, agli istituti pubblici (es. Comuni) e ai privati cittadini interessando una serie di attività che hanno avuto fondamentale sviluppo a partire dal 2007 per decisione dell'allora giunta camerale e del consiglio di amministrazione dell'azienda stessa. Le disposizioni normative, che a suo tempo indirizzarono il campo operativo delle aziende speciali delle CCIAA (specificamente modificandone la libertà decisionale ed operativa in materia di personale e della gestione delle risorse), hanno trovato ulteriore applicazione anche per le società con natura giudica quale Labcam (società a partecipazione pubblica al 100%). Di fatto, strutture di natura prettamente commerciale come quelle di Labcam, riscontrano notevoli difficoltà ad operare sul mercato tenendo conto dei vincoli propri delle ultime disposizioni di legge (vedi ex D.Lgs 175/2016 e decreto correttivo D.Lgs 100/2017).

Il Laboratorio esegue analisi e sperimentazioni conto terzi prevalentemente nel settore agroalimentare e, per scelta legata alle risorse in essere e alla storia del Laboratorio, con minore frequenza nel settore ambientale.

La fruizione dell'attività di analisi è sia su base volontaria (es. controlli qualità) sia relativamente ad adempimenti a leggi specifiche.

## Organigramma di Labcam

Nell'organigramma del Laboratorio si individuano

- 11 impiegati «Full time»
- 4 impiegati «Part time»

Per un totale 15 Dipendenti e 14 Unità Operative

## Esame andamento finanziario

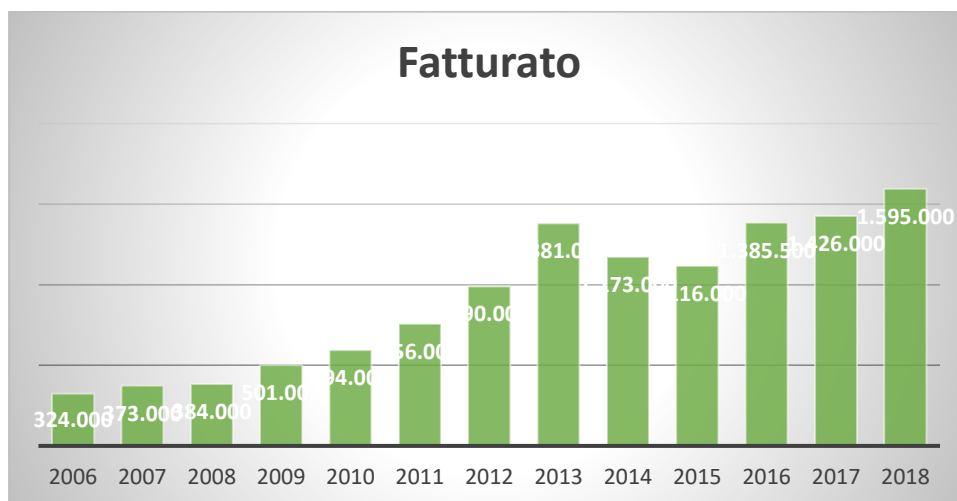
### Premessa

Si riporta di seguito l'andamento costi/ricavi del laboratorio, considerando che fino al 2015 i dati sono stati estrapolati dalla rendicontazione del bilancio complessivo dell'azienda speciale in cui era inserito il Laboratorio.

Per il 2015, considerata la disponibilità di dati misurati solo per 10 mesi (marzo/dicembre), è stata eseguita una proiezione dei valori su un periodo di 12 mesi.

### Fatturato

Si riporta di seguito un breve riassunto relativo al fatturato operativo del Laboratorio a partire dall'anno 2006



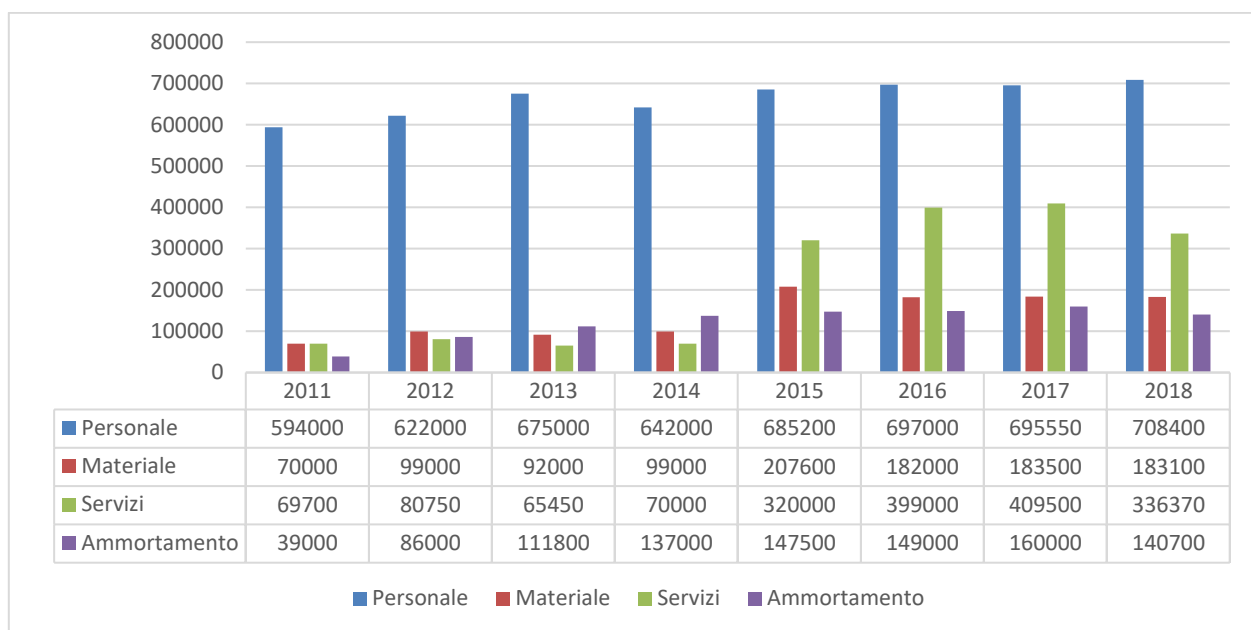
Si può notare come si sia passati da un fatturato pari Euro 324.000 nel 2006 ad un fatturato di circa Euro 1.000.000 a partire dal 2012.

L'anno 2015 è relativo all'inizio della gestione Labcam, con un incremento percentuale (riferito al 2018) dell'aumento è pari al 42,9%. L'aumento del fatturato è lo specchio del miglioramento continuo dell'immagine di Labcam sul mercato, con particolare incremento delle richieste analitiche in campo agroalimentare e in buone pratiche di laboratorio (BPL).

La nuova progettualità sostenuta dalla CCIAA Riviera di Liguria, relativamente a nuovi spazi e alla realizzazione di un percorso formativo a favore delle aziende, fa ritenere vi siano ulteriori spazi di miglioramento e aumento di fatturato.

### Costi

Nel seguente grafico sono descritti gli andamenti dei costi principali per il periodo 2011/2018.



### Sintesi Fatturato vs Costi

Nella Tabella 1 viene evidenziata la variazione percentuale sia raffrontando l'anno 2018 al 2015 (anno di inizio attività) sia il 2017 al 2016 (per le voci principali di bilancio):

Tabella 1

<i>Voce</i>	<i>Variazione percentuale 2018/2015</i>	<i>Variazione percentuale 2018/2017</i>
Ricavi gestione caratteristica	+42,9%	+11%
Personale	+3,4%	+1,8%
Servizi (comprese consulenze e subappalti)	+5,1%	-17%
Materiali	-11,6%	0
Ammortamenti	-4,6%	-12%

L'anno 2018 ha visto confermare le attese in merito all'espansione dell'attività di Labcam con un aumento delle richieste dei servizi (analisi e formazione) cui si è potuto dare seguito solo parzialmente.

Di eseguito i dati.

- 16.500 Rapporti di prova
- 700.000 analisi
- 13,6 dipendenti
- 9,6 analisti
- 72.900 analisi per analista

### Piano operativo

La forza di Labcam è rappresentata dalla fidelizzazione dei clienti che ha permesso l'incremento del fatturato nell'ultimo decennio e la realizzazione di un laboratorio unico in Italia (a livello camerale) per la capacità di autofinanziamento.

Il piano operativo progettato ed iniziato nel 2018 prevede la focalizzazione dell'attività prevalentemente nell'ambito agroalimentare ma in aree nuove o in categorie non completamente sfruttate. Obiettivo fondamentale è sia quello di fidelizzare i clienti in essere (che al momento sono quantificati in 3.800 tra privati e pubblici) sia di espandere l'area commerciale su tutto il territorio nazionale.

Nel piano di marketing e in quello finanziario sono state affrontate le modalità operative relative alla comunicazione e alle risorse necessarie.

### Definizione delle fasi

La fase operativa è così definita:

Fase 1. Individuazione dettagliata delle aree di intervento analitico e consulenziale. Verifica continua del panorama normativo (obbligatorio e volontario) e dell'offerta dei servizi dei Laboratori concorrenti. Verifica delle esigenze territoriali (nazionali ed internazionali) specifiche suggerite dai riferimenti/agenti previa opportuna selezione (vedi "Piano di marketing"). Analisi delle esigenze formative

Fase 2. Ampliamento dei servizi offerti con particolare riferimento alle prove accreditate ISO 17025. Operare per progettare, validare e certificare i servizi di analisi suggeriti da quanto elaborato nella Fase 1. Sono già state programmate nuove prove in accreditamento anche e soprattutto al fine di diminuire le prove in subappalto. Fondamentale è la Creazione di un'area sperimentale di progettazione e sviluppo per il miglioramento delle prestazioni, dei tempi di risposta al cliente e per la riduzione dei costi.

Fase 3. Aumento del numero dei corsi di formazione con particolare riferimento a quelli di eccellenza sia a livello territoriale sia a livello nazionale. Progettazione di un calendario formativo d'intesa con le aziende, con le autorità competenti e in collaborazione con partner qualificati (es. Laboratorio di Torino, Cersaa, Università Cattolica). Allo scopo è stato definito un programma di formazione regionale finanziato dall'ente camerale sulle tematiche di maggiore interesse.

Fase 4. Monitoraggio del feedback da parte delle aziende mediante procedure statistiche avanzate. Raccolta delle informazioni di ritorno da parte dei clienti, monitoraggio statistico delle informazioni mediante carte di controllo, introduzione di indici di monitoraggio. Rielaborazione di un nuovo piano di marketing.

Fase 5. Coinvolgimento di tutti i soggetti del processo (consapevolezza del proprio ruolo) individuando le conoscenze necessarie per svolgere correttamente l'attività e raggiungere gli obiettivi prefissati. Garantire che la conoscenza sia mantenuta, protetta, messa a disposizione quando necessaria al fine di anticipare le esigenze di evoluzione della conoscenza e gestire il rischio. Valutazione del rischio in conformità alla nuova norma ISO 9001:2015.

Il piano di marketing

Di seguito sono indicati gli elementi principali del piano di marketing:

- individuazione di figure professionali consulenziale con incarichi di promozione commerciale in tutto il territorio nazionale utilizzando eventualmente, per la ricerca, società interinali operanti in Italia (es. Adecco, Randstad ecc.);
- definizione di caratteristiche di prodotto/servizio basate sulla qualificazione estrema dell'analisi rilasciata e della consulenza compresa nel pacchetto offerto;
- formazione continua delle figure professionali coinvolte per migliorare la conoscenza dei servizi offerti e per la definizione della figura del tecnico commerciale, progetto "Laboratorio in Azienda"
- riesame del listino in base alla ripartizione tra costi fissi e variabili al fine di individuare il punto di "Break even";
- miglioramento del piano di comunicazione con potenziamento dell'immagine mediante sito internet, social network, convegni ed articoli scientifici e non.

Analisi del Settore

### Struttura del settore

La crisi finanziaria ha provocato una contrazione del mercato, con la vendita di grandi gruppi nazionali a fondi stranieri creando un vuoto, soprattutto a livello nazionale.

L'obiettivo è quello di creare, preferibilmente in sinergia con partner adeguati (es. Cersaa, Aeiforia ecc.), un interlocutore di riferimento a carattere nazionale ed internazionale a difesa delle aziende sotto l'egida di un garante storico (CCIAA).

A livello nazionale i maggiori concorrenti operano, nel nostro stesso settore di eccellenza mediante grandi gruppi di analisi (es. Agripradigma, CHELAB, pH, Silliker- Progetto natura, Eurofins, Neutron) per la maggior parte acquisiti da multinazionali straniere. Esistono realtà minori (es., CADIR, GREIT) che non sono realmente mai entrati in conflitto Labcam.

La forza di Labcam è la qualità del dato (certificazioni), la tempistica di risposta e la consulenza fornita in sede di analisi.

#### Analisi della domanda

La domanda registra un aumento per l'anno 2019, stimato intorno al 10% in riferimento alle analisi di routine.

Segnali incoraggianti sono riferibili anche all'attività in BPL grazie all'instaurazione di sinergie con altri centri di saggio, a contatti commerciali e tecnici.

#### Analisi dell'offerta

La valutazione generale dei concorrenti si suddivide principalmente tra il livello locale e quello nazionale.

A livello locale, corrispondente all'area nord ovest dell'Italia, il fatturato e la produttività di Labcam sono di assoluto rilievo.

A livello nazionale troviamo i competitori principali al nostro piano di sviluppo con gruppi con risorse umane e strumentazione superiori a Labcam (da un minimo di 5 volte, per circa 60 dipendenti, ad un massimo di 40 volte per un personale pari a circa 500 unità).

3. Per l'anno 2019 i valori soglia, target e max di cui successivo punto 5 lett. A e B nonché gli indicatori ed i relativi valori soglia, target e max di cui al successivo punto 5 lett. C sono definiti negli allegati al presente accordo. Per gli anni 2020 e 2021 la comunicazione riferita ai valori soglia, target e max di cui al successivo punto 5 lett. A e B ed il relativo confronto tra le parti avrà luogo entro il mese di marzo di ciascun anno. Entro il medesimo termine la parti definiranno gli indicatori con relativa articolazione per struttura / processo.

L'erogazione del premio di risultato è imprescindibilmente condizionata al raggiungimento dell'obiettivo *ability to pay*, individuato sin d'ora nel 105 % del MOL dell'esercizio precedente, così come risulterà registrato nel bilancio per ciascuno degli anni 2019, 2020 e 2021.

4. Ai fini della determinazione del Premio di Risultato, si individuano i seguenti macroindicatori di redditività, di qualità, di produttività e di partecipazione individuale agli obiettivi dell'impresa, come dettagliati al successivo punto 5-
  - a) MOL della Società
  - b) Qualità verso la clientela, Redditività, Produttività, Qualità prodotta:
    - Qualità verso la Clientela, comune a tutti i processi (rapporti di prova);
    - Redditività, produttività, qualità prodotta articolati in modo specifico per ciascuna struttura / processo
  - c) Contributo individuale agli obiettivi dell'impresa:
    - Eventi di malattia.

Tali macroindicatori concorrono alla determinazione del Premio di Risultato in qualità di moltiplicatori dell'importo lordo di cui al successivo punto 6, secondo la seguente formula:

$$\begin{aligned}
& \text{Importo Economico (di cui al successivo punto 6)} \\
& \quad \times \\
& \text{MOL della Società (nella quota \% di cui al successivo punto 5 lett. A)} \\
& \quad \times \\
& \text{[Qualità verso la Clientela (nella quota \% di cui al successivo punto 5 lett. B1)} \\
& \quad + \\
& \text{Reddittività, Produttività, Qualità Prodotta (nella quota \% di cui al successivo punto 5 lett. B2)]} \\
& \quad \times \\
& \text{Contributo Individuale (nella \% di cui al successivo punto 5 lett.C)} \\
& \quad = \\
& \text{Importo lordo finale erogato}
\end{aligned}$$

5. Si riportano di seguito i valori soglia, target e max per ciascun indicatore e la relativa percentuale di premio attribuita, precisando che:

- Per “valore soglia” si intende il valore al di sotto del quale l’obiettivo si considera non raggiunto
- Per “target” si intende il valore tipicamente individuato nel Piano Programmatico / Budget della Società ovvero quello funzionale al raggiungimento degli obiettivi aziendali;
- Per “valore max” si intende il valore che determina il raggiungimento di *overperformance*.

**A) MOL della Società Labcam**

Si evidenzia come il premio venga concesso solo in presenza di determinate condizioni minime, rappresentate dal raggiungimento del valore soglia del MOL, vale a dire il valore al di sotto del quale l’obiettivo si considera non raggiunto. Conseguentemente l’erogazione del Premio è azzerata qualora il macroindicatore di cui alla presente lettera A risulti inferiore al valore soglia.

Fermo quanto sopra, all’incremento del MOL viene riconosciuto il Premio di Risultato, nelle misure percentuali crescenti secondo la seguente tabella.

MOL LABCAM	Valore soglia (Ability to pay)	TARGET	TARGET + 5%
% PdR	90%	100%	110%

Tra il valore soglia e il valore max vale il principio del riproporzionamento con arrotondamento al primo decimale.

**B) Qualità verso la Clientela, Reddittività, Produttività, Qualità Prodotta**

Ai fini della determinazione del valore percentuale attribuito al macroindicatore di cui alla presente lettera si considera la somma dei successivi indicatori B1 e B2.

**B1) Qualità verso la Clientela (rapporti di prova) (20%)**

All'incremento o al decremento della qualità verso la clientela viene riconosciuta la quota di Premio di Risultato nelle misure percentuali crescenti o decrescenti secondo la seguente tabella:

QUALITÀ VERSO LA CLIENTELA (RAPPORTI DI PROVA)	TARGET -10%	TARGET	TARGET + 10%
% PdR	80%	100%	120%

**B2) Reddittività, Produttività, Qualità Prodotta (80%)**

All'incremento o al decremento dei valori definiti per ciascun anno viene riconosciuta la quota di premio di risultato nelle misure percentuali crescenti o decrescenti secondo la seguente tabella:

Obiettivo	Valore soglia -20%	TARGET	Valore max >=20%
% PdR	80%	100%	120%

**C) Contributo individuale**

Ai fini della determinazione del valore percentuale attribuito al macroindicatore di cui alla presente lettera si considera la somma dei successivi indicatori C1 e C2.

**C1 Eventi Malattia / Infortuni sul lavoro**

Gli eventi di malattia e gli infortuni di ciascun dipendente concorrono alla determinazione della quota di Premio di Risultato nelle misure percentuali di seguito indicate:

Eventi Malattia / infortuni sul lavoro	Target (1 o più eventi)	0 eventi
% PdR	100%	110%



## C2 Irrogazione Sanzione Disciplinare

Irrogazione Sanzione Disciplinare	Valore Soglia	Target  [richiamo verbale, scritto, multa in misura non superiore all'importo di 4 ore della retribuzione oraria (1 evento o più eventi per un totale pari a 4 ore)]	0 eventi
% PdR	Il valore soglia è rappresentato dalla irrogazione della sanzione della sospensione dalla retribuzione e dal servizio per un periodo anche di un solo giorno	100%	110%

Si precisa che:

- la irrogazione della sanzione della sospensione dalla retribuzione e dal servizio, del licenziamento disciplinare per “giustificato motivo soggettivo” o per “giusta causa” è causa di esclusione della erogazione del premio;
  - la irrogazione di una sanzione di qualsivoglia entità (ivi compresi il richiamo scritto e la multa) per violazione, anche lieve, delle previsioni del Modello 231/01 e piano triennale per la prevenzione della corruzione vigente, è causa di esclusione della erogazione del premio.
6. Il valore individuale annuo al target del Premio di Risultato, per ciascuno degli anni 2019, 2020 e 2021 è fissato negli importi lordi di seguito indicati per ciascuna categoria omogenea di dipendenti, per tenere conto del diverso apporto professionale con il quale i lavoratori interessati hanno contribuito al raggiungimento dei risultati della Società:

dipendente	Importo Lordo
Direttore	300
Vicedirettore	250
RAQ	200
Supervisor Operatori di laboratorio e Centri di Saggio	200
Operatori di laboratorio: area chimica e microbiologia	150
Dipendenti Centri di Saggio BPL	150
Segreteria	150
Amministrazione e Contabilità	150

7. Il Premio di Risultato spetta al personale a tempo indeterminato e determinato, ivi compresi eventuali apprendisti, occupato nell'anno a cui si riferisce il Premio. In caso di assunzione o cessazione in corso d'anno l'importo lordo spettante a ciascun lavoratore è riconosciuto pro quota in ragione dei mesi di servizio effettivamente prestati, con arrotondamento a mese intero della frazione superiore a 15 giorni.

Per il personale a tempo parziale il premio sarà riproporzionato in rapporto alla prestazione resa.

Gli importi lordi del Premio di cui al presente accordo non avranno riflessi su alcun istituto contrattuale o di legge.

L'erogazione degli importi lordi del Premio, ove di spettanza, avverrà con le competenze del mese di luglio dell'anno successivo a quello di riferimento.

8. Le parti convengono che l'erogazione del Premio per gli anni 2020 e 2021 è inderogabilmente connessa alla sottoscrizione degli accordi per la definizione degli indicatori e delle relative soglie di cui al precedente punto 5 lettera B.

ALLEGATO

**INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA A**

MOL LABCAM	Valore soglia (Ability to pay)	TARGET	Valore max TARGET + 5%
2019	171.559	179.728	188.714
2020	180.136	188.714	198.150
2021	189.143	198.150	208.057

**INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B1 COMUNI A TUTTI I DIPENDENTI 20%**

Rapporti di prova emessi	Target -10%	Target	Target + 10%
2019	14.850	16.500	18.150
2020	15750	17.500	19250
2021	16650	18.500	20350

**INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2 AREA AMMINISTRAZIONE E  
CONTABILITA' 80%**

INDICATORI		VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Emissione Fatture (valore medio)		Valore medio di invio di tutte le fatture nel corso dell'anno di riferimento: 5 gg. Di ritardo rispetto al target	Valore medio di invio di tutte le fatture nel corso dell'anno di riferimento: 5° giorno successivo al giorno di emettibilità secondo le tempistiche e le condizioni previste per ciascun Cliente	Valore medio di invio di tutte le fatture nel corso dell'anno di riferimento: il giorno successivo a quello di emettibilità secondo le tempistiche e le condizioni previste per ciascun Cliente	85%
Gestione Fornitori	Invio scheda di qualifica del fornitore (valore medio)	30 gg. Successivi al valore target	Entro il 31.1 di ciascun anno per fornitori qualificati	Entro il 15.1 di ciascun anno per fornitori qualificati	10%
Gestione Rilevazione Presenze Personale ed invio nastrino al Consulente del Lavoro		Entro il 6° di ciascun mese	Entro il 4° di ciascun mese	Entro il 1° lavorativo di ciascun mese	5%

**INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2  
AREA OPERATORI DI LABORATORIO BIOLOGI 80%**

INDICATORI	VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Tempo intercorrente tra accettazione del campione e tempi medi di consegna  (valore medio anno)	Uguale a tempi medi dell'anno precedente	Uguale a tempi medi dell'anno precedente – 5%	Uguale a tempi medi dell'anno precedente – 10%	25%
Ring Test: esito dei circuiti ring test calcolato con metodo Z Score	1 test insoddisfacente	esito soddisfacente per tutti i test e 3% di errori	Esito soddisfacente per tutti i test senza errori	25%
Contestazioni Clienti su rapporti di prova per la parte di competenza <sup>1</sup>	>0,1%	Tra 0,1% e 0,05%	<0,05%	20%
Non conformità / osservazioni Accredia/ Certificazione (in % sul numero di prove)	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva + 2%	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva – 10%	30%

<sup>1</sup> In qualunque modo comunicati dai Clienti su rapporti di prova con conferma da parte di supervisore e vicedirettore

**INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2  
SUPERVISORE DI REPARTO OPERATORI DI LABORATORIO BIOLOGI 80%**

INDICATORI	VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Tempo intercorrente tra accettazione del campione e tempi medi di consegna  (valore anno)	Uguale a tempi medi dell'anno precedente	Uguale a tempi medi dell'anno precedente – 5%	Uguale a tempi medi dell'anno precedente – 10%	20%
Ring Test: esito dei circuiti ring test calcolato con metodo Z Score	1 test insoddisfacente	esito soddisfacente per tutti i test e 3% di errori	Esito soddisfacente per tutti i test senza errori	20%
Contestazioni Clienti su rapporti di prova <sup>2</sup>	>0,1%	Tra 0,1% e 0,05%	<0,05%	20%
Non conformità / osservazioni Accredia/ Certificazione (in % sul numero di prove)	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva + 2%	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva – 10%	20%
Nuove Prove Accreditate	Mancato raggiungimento del target	Incremento rispetto alla media del triennio precedente tra 0,1% e 5%	Incremento rispetto alla media del triennio precedente oltre 5,1%	20%

<sup>2</sup> In qualunque modo comunicati dai Clienti su rapporti di prova con conferma da parte di supervisore e vicedirettore

**INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2  
AREA OPERATORI DI LABORATORIO CHIMICI 80%**

INDICATORI	VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Tempo intercorrente tra accettazione del campione e tempi medi di consegna  (valore medio anno)	Uguale a tempi medi dell'anno precedente	Uguale a tempi medi dell'anno precedente – 5%	Uguale a tempi medi dell'anno precedente – 10%	25%
Ring Test: esito dei circuiti ring test calcolato con metodo Z Score	1 test insoddisfacente	esito soddisfacente per tutti i test e 3% di errori	Esito soddisfacente per tutti i test senza errori	25%
Contestazioni Clienti su rapporti di prova per la parte di competenza <sup>3</sup>	>0,1%	Tra 0,1% e 0,05%	<0,05%	25%
Non conformità / osservazioni Accredia/ Certificazione (in % sul numero di prove)	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva + 2%	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva – 10%	25%

<sup>3</sup> In qualunque modo comunicati dai Clienti su rapporti di prova con conferma da parte di supervisore e vicedirettore

**INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2  
SUPERVISORE DI REPARTO OPERATORI DI LABORATORIO CHIMICI 80%**

INDICATORI	VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Tempo intercorrente tra accettazione del campione e tempi medi di consegna  (valore medio anno)	Uguale a tempi medi dell'anno precedente	Uguale a tempi medi dell'anno precedente – 5%	Uguale a tempi medi dell'anno precedente – 10%	20%
Ring Test: esito dei circuiti ring test calcolato con metodo Z Score	1 test insoddisfacente	esito soddisfacente per tutti i test e 3% di errori	Esito soddisfacente per tutti i test senza errori	20%
Contestazioni Clienti su rapporti di prova per la parte di competenza <sup>4</sup>	>0,1%	Tra 0,1% e 0,05%	<0,05%	20%
Non conformità / osservazioni Accredia/ Certificazione (in % sul numero di prove)	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva + 2%	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva – 10%	20%
Nuove Prove Accreditate	Mancato raggiungimento del target	Incremento rispetto alla media del triennio precedente tra 0,1% e 5%	Incremento rispetto alla media del triennio precedente oltre 5,1%	20%

<sup>4</sup> In qualunque modo comunicati dai Clienti su rapporti di prova con conferma da parte di supervisore e vicedirettore



**INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2**  
**AREA RAQ 80%**

INDICATORI		VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Numero di audit (attività di laboratorio)		Inferiore a target	Media ultimi tre anni	Target + 20%	15%
Numero schemi di certificazione seguiti <sup>5</sup>		Inferiore a target	Media ultimo triennio	Target + 10%	15%
Numero di prove accreditate nel corso dell'anno <sup>6</sup>		Inferiore a target	Media ultimo triennio + 3%	Target + 5%	15%
Non conformità / osservazioni Accredia/ Certificazione (in % sul numero di prove)		Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva + 2%	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva - 10%	25%
Studi Buone Pratiche di Laboratorio	Numero di studi sottoscritti nel corso dell'anno dal Centro di Saggi	Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni	Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 10%	≥ Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 33%	15%
Studi Buone Pratiche di Laboratorio	Numero di campioni afferenti il Centro di Saggi	Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni	Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 10%	≥ Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 33%	15%

<sup>5</sup> Non devono essere conteggiati nella statistica gli schemi che la direzione decide di non seguire più

<sup>6</sup> Non devono essere conteggiati nella statistica le prove che la direzione decide di non accreditare più

**INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2****AREA SEGRETERIA 80%**

(gestione clienti, gestione rapporti di prova,; Vittoria Gargaglione (e per il 5% Colla)

INDICATORI	VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Tempo intercorrente tra accettazione del campione e tempi medi di consegna	Uguale a tempi medi dell'anno precedente	Uguale a tempi medi dell'anno precedente – 5%	Uguale a tempi medi dell'anno precedente – 10%	70%
Numero di Clienti	Inferiore al target	Valore medio ultimo triennio + 5%	Valore target + 15%	15%
Non conformità / osservazioni Accredia/ Certificazione (in % sul numero di prove)	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva + 2%	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva	Stesse non conformità/osservazioni precedente verifica ispettiva – 10%	15%

**INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2**  
**AREA Operatori BPL 80%**

INDICATORI	VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Numero di studi emessi dalla struttura	Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni	Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 10%	$\geq$ Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 33%	50%
Non conformità riscontrate in sede di audit BPL	Inferiore target	Media ultimo triennio	0	25%
Rapporto Numero di campioni afferenti il Centro di Saggi/Studi Buone Pratiche di Laboratorio	Valore medio numero ultimi tre anni	Valore medio numero degli ultimi tre anni + 10%	$\geq$ Valore medio numero degli ultimi tre anni + 33%	25%

**INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2  
AREA VICEDIRETTORE 80%**

INDICATORI	VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %	
Tempo intercorrente tra accettazione del campione e tempi medi di consegna	Uguale a tempi medi dell'anno precedente	Uguale a tempi medi dell'anno precedente – 5%	Uguale a tempi medi dell'anno precedente – 10%	10%	
Ring Test: esito dei circuiti ring test calcolato con metodo Z Score	1 test insoddisfacente	esito soddisfacente per tutti i test e 3% di errori	Esito soddisfacente per tutti i test senza errori	10%	
Contestazioni Clienti su rapporti di prova <sup>7</sup>	>0,1%	Tra 0,1% e 0,05%	<0,05%	10%	
Studi Buone Pratiche di Laboratorio	Numero di studi sottoscritti nel corso dell'anno quale Direttore di Studio o Ricercatore Principale	Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni	Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 10%	≥ Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 33%	20%
Numero Infortuni sul lavoro (esclusi quelli in itinere)	Maggiore di 1	1	0	5%	
Rapporto Numero di campioni afferenti il Centro di Saggi/Studi Buone Pratiche di Laboratorio	Valore medio numero ultimi tre anni	Valore medio numero degli ultimi tre anni + 10%	≥ Valore medio numero degli ultimi tre anni + 33%	25%	
Amministrazione	In percentuale area Amministrazione			5%	
Segreteria	In percentuale area Segreteria			5%	
Non conformità / osservazioni Accredia/ Certificazione (in % sul numero di prove)	In percentuale Area RAQ			10%	

<sup>7</sup> In qualunque modo comunicati dai Clienti su rapporti di prova con conferma da parte di supervisore e vicedirettore

**INDICATORE DI CUI AL PUNTO 5 LETTERA B2  
DIRETTORE 80%**

INDICATORI		VALORE SOGLIA	TARGET	VALORE MAX	PESO %
Tempo intercorrente tra accettazione del campione e tempi medi di consegna  (valore medio anno)		Uguale a tempi medi dell'anno precedente	Uguale a tempi medi dell'anno precedente - 5%	Uguale a tempi medi dell'anno precedente - 10%	5%
Ring Test: esito dei circuiti ring test calcolato con metodo Z Score		1 test insoddisfacente	esito soddisfacente per tutti i test e 3% di errori	Esito soddisfacente per tutti i test senza errori	5%
Contestazioni Clienti su rapporti di prova <sup>8</sup>		>0,1%	Tra 0,1% e 0,05%	<0,05%	5%
Manutenzione e taratura strumentazione come da procedura		Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione compiuta oltre il valore target	Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione effettuata secondo le tempistiche del Programma	Valore medio di corrispondenza tra programma e operazione: operazione effettuata entro il 7° lavorativo antecedente al target	5%
Studi Buone Pratiche di Laboratorio	Numero di studi sottoscritti nel corso dell'anno quale Direttore del Centro di Saggio	Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni	Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 10%	≥ Valore medio numero di Studio degli ultimi tre anni + 33%	10%
Numero Infortuni sul lavoro (esclusi quelli in itinere)		Maggiore di 1	1	0	5%
Amministrazione		In percentuale area Amministrazione			5%
Segreteria		In percentuale area Segreteria			5%
Non conformità / osservazioni Accredia/ Certificazione (in % sul numero di prove)		In percentuale Area RAQ			10%
RPCT	Redazione tempestiva PTPC e relazione annuale*				15%
	Attuazione Piano di Monitoraggio PTPC*				15%
	Adempimenti Oneri di Pubblicazione ex D.Lgs 33/2013 Sito "Società Trasparente"	Valore medio punteggio scheda di rilevazione OIV inferiore al 50% del max	Valore medio punteggio scheda di rilevazione OIV tra 50% e 75% del max	Valore medio punteggio scheda di rilevazione OIV oltre il 75% del max	15%

\* La mancata tempestiva redazione del PTPC e della relazione annuale costituisce causa ostativa alla erogazione del Premio

<sup>8</sup> In qualunque modo comunicati dai Clienti su rapporti di prova con conferma da parte di supervisore e vicedirettore