

VAP e Politiche Commerciali:

Al miglior risultato degli ultimi 20 anni deve corrispondere il miglior VAP!

Abbiamo incontrato l'azienda per iniziare a discutere di VAP 2026 (erogazione 2027) e abbiamo richiesto all'azienda un segnale che vada esattamente nella traiettoria dei risultati sbandierati dalla nostra dirigenza nei vari comunicati stampa, podcast, video e canali.



La proposta del sindacato è stato un VAP che recuperasse (finalmente!) quanto concesso all'azienda nel 2015: ovvero che vi fosse corrispondenza tra lo stipendio percepito allora e il VAP erogato prima di quella famosa riorganizzazione che ha permesso all'azienda di ristrutturare il proprio apparato produttivo con la rinuncia di lavoratrici e lavoratori a 100 Milioni di €uro di costi del personale (tra giornate di solidarietà, rinuncia al premio di fedeltà, taglio dei percorsi di carriera, taglio netto del VAP ecc... ecc...).

L'importo richiesto, oltre ad essere nella media di settore, è certamente in linea con i risultati di bilancio già consolidati; nondimeno, è certamente adeguato a quelle che sono le attese dell'azienda per questo 2026. In ultimo, ma non di minor valore, è stata proposta una modifica

all'impianto normativo volta a garantire una maggiore copertura del personale oggetto di erogazione del premio.

Abbiamo altresì richiesto di incontrare la CCO (Responsabile delle Politiche Commerciali) per discutere con lei del pessimo clima aziendale derivante dalle politiche commerciali e dalla schizofrenica

politica retributiva attuata in azienda (VAP, Premiante, Incentivante, Riassorbimento degli aumenti contrattuali...).

Per ora non vediamo segnali positivi, **auspichiamo che l'azienda non voglia continuare con questo atteggiamento di chiusura, altrimenti per noi la trattativa può tranquillamente tenersi insieme a quella del piano industriale ad ottobre: non lasceremo che le lavoratrici e i lavoratori di BNL vengano trattati come il Marchese Onofrio Del Grillo ha trattato l'ebanista!**