

# REGOLAMENTO



**OIERRE**  
OFFICINE INFORMATICHE RIUNITE

# CONSORZIO “OFFICINE INFORMATICHE RIUNITE”

## REGOLAMENTO INTERNO

Approvato dall'Assemblea dei Consorziati del 20/12/2013

### Art. 1 - Definizione

---

Il presente Regolamento Interno è adottato sulla base dell'art. 24 dello Statuto e determina, per quanto non previsto dallo Statuto o da leggi in materia, l'organizzazione e l'attività del “Consorzio Officine Informatiche Riunite”, siglabile “Consorzio OIERRE”, costituito con atto notarile del 27/02/2014, rogito del notaio Dottor Alessio Paradiso di Torino.

Il Regolamento vincola tutti i Consorziati e forma parte integrante del contratto consortile.

Le previsioni dello Statuto e dell'Atto Costitutivo prevalgono sul presente Regolamento.

Il Regolamento Interno potrà essere modificato e sottoposto all'approvazione dell'Assemblea Generale su proposta del Consiglio Direttivo, oppure su richiesta di almeno la metà delle Consorziati.

### Art. 2 - Domanda di ammissione

---

Il Consorzio è costituito per il beneficio di tutti i suoi membri e i rapporti tra i Consorziati debbono essere improntati alla massima lealtà e correttezza secondo i dettami statutari, le disposizioni del Regolamento Interno e le leggi vigenti in materia.

Le domande di ammissione dovranno essere inoltrate al Consiglio Direttivo, come previsto dall'art. 6 dello Statuto.

Oltre a quanto già previsto, la domanda sarà accompagnata dalla seguente documentazione redatta su modulistica predisposta dal Consiglio Direttivo:

- un profilo sintetico dell'azienda;
- dichiarazione dei mercati (in ambito nazionale e/o internazionale) nei quali il candidato opera commercialmente;
- elenco dettagliato delle competenze;
- elenco dettagliato degli eventuali marchi rivenduti/rappresentati/in concessione esclusiva e non, con specifica annotazione per eventuali patti di non concorrenza in essere.
- dichiarazione di proprietà di eventuali prodotti, applicazioni software, tools e quant'altro sviluppato in proprio con finalità vendita e/o distribuzione a terzi;
- dichiarazione di eventuali contratti in essere con terzi relativi all'utilizzo di componenti software presenti nelle applicazioni sviluppate in proprio finalizzate alla rivendita;
- dichiarazione delle competenze, applicazioni di proprietà e delle risorse che il candidato intende mettere a disposizione del Consorzio e dei suoi Consorziati.

La domanda di adesione, sottoposta al gradimento dei Consorziati Fondatori (art. 5 dello Statuto) e se accettata dal Consiglio Direttivo, comporta, per il candidato:

- la sottoscrizione e il versamento contestuale delle Quote Consortili nell'ammontare previsto a seconda delle modalità di adesione prescelta.
- il versamento contestuale del contributo iniziale di adesione;
- il versamento contestuale del contributo di gestione del Consorzio, stabilito per l'anno in corso.

Per quanto riguarda i soli contributi di gestione (annuale e iniziale), il Consiglio Direttivo, su richiesta del Consorziando, può accordare, eventualmente, forme di rateazione o dilazione.

### **Art. 3 - Quote Consortili, contributo iniziale di ammissione e contributo annuale di gestione, modalità di pagamento dei contributi, variazione della categoria di appartenenza.**

---

Premesso che il Consiglio Direttivo potrà, successivamente e in qualunque momento, sottoporre all'approvazione dell'Assemblea importi e modalità diverse per la sottoscrizione delle Quote Consortili, esso dovrà deliberare, entro il 30 novembre di ogni anno, i seguenti importi relativi all'anno successivo:

- contributo iniziale di gestione;
- contributo annuale di gestione (su base previsionale).

La Quota Consortile, il contributo iniziale di gestione e il contributo annuale di gestione per il primo esercizio, in deroga alla disposizione del precedente punto sono stabiliti nel presente Regolamento e determinati in base alle seguenti tabelle:

#### **3.1 - Quota Consortile**

---

Consortiati Fondatori	euro 1.000,00
Consortiati Ordinari	euro 1.000,00
Consortiati sostenitori	euro zero

#### **3.2 - Contributo iniziale di ammissione**

---

Consortiati Fondatori	euro 1.000,00
Consortiati Ordinari	euro 1.000,00
Consortiati sostenitori	euro 500,00

#### **3.3 - Contributo annuale di gestione (contributo in conto esercizio)**

---

Consortiati Fondatori	euro 2.500,00
Consortiati Ordinari	euro 1.000,00
Consortiati sostenitori	euro 500,00

#### **3.4 – Modalità di pagamento dei contributi**

---

Le finestre di ingresso ufficiale nel Consorzio sono previste nel numero di tre all'anno e per le seguenti date: 15 aprile, 10 settembre, 15 dicembre.

Il Contributo annuale di gestione, rapportato in dodicesimi, verrà corrisposto da ciascun consorziato a partire dal mese successivo rispetto a quello della finestra in cui egli ha fatto il suo ingresso ufficiale nel Consorzio.

Il Contributo annuale di gestione è dovuto al 50% dalle società facenti parte di un gruppo o partecipate da almeno un socio di una società già consorziata.

#### **3.5 – Variazione della categoria di appartenenza**

---

Qualora, con riferimento all'art 5 dello Statuto, un consorziato richieda la variazione della propria categoria d'appartenenza, si stabilisce quanto segue:

A seguito della richiesta di un Consorziato di variare la propria categoria di appartenenza, il Consiglio Direttivo dovrà pronunciarsi mediante apposita delibera entro sei mesi dalla data della richiesta, previo consenso degli eventuali soggetti il cui consenso sia previsto nello stesso art. 5 dello Statuto.

Contemporaneamente alla delibera di accettazione del socio richiedente la variazione, verrà fornito a quest'ultimo l'eventuale conteggio economico del maggior contributo e/o maggior importo dovuto. Nella stessa delibera il Consiglio Direttivo stabilirà termini e modalità di pagamento.

### **Art. 4 - Il Consiglio Direttivo**

---

La gestione tecnico-operativa del Consorzio è affidata al Consiglio Direttivo e per eventuale delega

all'Amministratore Delegato.

Il Consiglio Direttivo potrà deliberare l'accesso ad attività e servizi promossi dal Consorzio anche a non Consorziati, applicando diverse regolamentazioni economiche.

Il Consiglio, verificato il gradimento da parte dei Consorziati Fondatori (art. 6 dello Statuto), delibera in merito all'accettazione di nuovi Consorziati, sulle eventuali controversie tra Consorziati e sui provvedimenti o sanzioni da applicare.

Il Consiglio valuta e propone la realizzazione di progetti, attività, iniziative ai Consorziati, raccogliendone la libera adesione e l'eventuale partecipazione alle spese previste.

Il Consiglio Direttivo, in base a quanto previsto dall'art. 18 dello Statuto, può delegare il potere di compiere atti di ordinaria e straordinaria amministrazione ad uno o più Amministratori Delegati.

## **Art. 5 - Poteri e funzioni del Presidente del Consiglio Direttivo e dell'Amministratore Delegato**

---

### **5.1 Il Presidente.**

---

Il Presidente adotta, in caso di urgenza, deliberazioni per atti non delegati che saranno sottoposti a ratifica del Consiglio Direttivo nella prima riunione utile o comunque non oltre 60 giorni.

Il Presidente impartisce direttive per l'esecuzione delle deliberazioni del Consiglio Direttivo e dispone in generale per tutto ciò che concerne l'amministrazione ordinaria della gestione del Consorzio nei limiti dei poteri delegati dal Consiglio.

Il Presidente, o eventuali delegati nominati dal Consiglio Direttivo, esercitano le seguenti attività:

#### **5.1.1 - Direzione e gestione del Consorzio**

---

Il Presidente o eventuali delegati esercitano le funzioni indicate nell'art. 18 dello Statuto, dirigendo e coordinando l'attività e la gestione dei servizi amministrativi, commerciali e tecnici del Consorzio.

Il Presidente o eventuali delegati hanno la facoltà di emanare direttive interne relative alle procedure contabili ed amministrative del Consorzio in ordine alle seguenti materie:

- acquisto di beni e servizi;
- affidamento di servizi di manutenzione ed ausiliari;
- affidamento di servizi di manutenzione hardware e software;
- affidamento di servizi di consulenza informatica e didattica;
- acquisto per la vendita di prodotti hardware e software;
- verifica tecnica e contabile degli acquisti e degli affidamenti;
- istituzione e gestione del fondo economale a sostenimento delle spese di minore entità;
- istruzioni per inventario beni materiali.

Le direttive emanate in conseguenza della delega in oggetto devono essere comunicate al Consiglio. Si ritengono accettate dal Consiglio in caso di tacito assenso entro il termine di giorni 5 dalla data di comunicazione.

Il Presidente o eventuali delegati sono responsabili di riferire periodicamente al Consiglio in ordine all'attuazione delle deleghe conferite secondo le specificazioni che riterrà necessarie o che verranno richieste dal Consiglio Direttivo.

Il Presidente o eventuali delegati hanno la facoltà di emanare direttive interne in merito all'assunzione e alla gestione del personale dipendente del Consorzio, riservandosi di partecipare direttamente alla selezione del personale e, in ogni caso, di valutare le candidature e di approvare l'eventuale assunzione.

#### **5.1.2 – Attività commerciale indiretta**

---

Poiché il Consorzio può acquisire ed eseguire, anche direttamente, contratti di appalto e di fornitura, il Consiglio Direttivo assegna la delega al Presidente o eventuali delegati per la gestione di tutte le attività connesse

direttamente o indirettamente a tale gestione.

Il Consiglio, su richiesta del Presidente potrà deliberare l'accesso ad attività e servizi del Consorzio anche a non Consorziati, applicando diverse regolamentazioni economiche, da stabilirsi di volta in volta, relativamente alle prestazioni richieste.

Il Presidente o eventuali delegati provvedono allo svolgimento delle seguenti attività tecnico commerciali:

- stipula dei contratti con i clienti, definendo le specifiche relative alle forniture oggetto delle attività del Consorzio, redigendo le relative offerte;
- L'assegnazione e la ripartizione tra i Consorziati e non, degli appalti acquisiti secondo le specializzazioni e le competenze delle imprese Consorziati, dei carichi di lavoro e dei criteri legati all'area di operatività delle imprese senza alcuna discriminazione tra Consorziati. Fornisce a tutti i Consorziati le informazioni di carattere tecnico e commerciale, necessarie allo svolgimento delle attività connesse alla fornitura;
- redazione delle offerte di vendita per i clienti potenziali, considerando i costi complessivi segnalati dai Consorziati che partecipano alla fornitura;
- sviluppa le trattative di vendita sino all'acquisizione degli ordini;
- determina le modalità di coordinamento tra Consorziati nell'esecuzione degli appalti acquisiti;
- stipula i contratti tra Consorzio e Consorziati per disciplinare le modalità di esecuzione e fornitura dei servizi o delle attività affidate ai Consorziati e ne determina le responsabilità;
- stabilisce per ciascun contratto, le quote di partecipazione alle commesse dei Consorziati, i contributi specifici da versare, i tempi e i modi per effettuare la ripartizione dei ricavi, le eventuali garanzie da concedere;
- stabilisce per le attività relative alle commesse interne di sviluppo, gestione e in generale per ogni iniziativa sovvenzionata da tutti o parte i Consorziati, l'elenco dei partecipanti ad ogni singola attività, i contributi specifici da versare, le risorse da impiegare e la loro remunerazione, i tempi e i modi di realizzazione delle attività delle commesse interne, i criteri di ripartizione dei costi e dei ricavi tra i consorziati partecipanti alla realizzazione delle commesse interne, gli eventuali listini di vendita sul libero mercato e le condizioni di rivendita eventualmente riservate agli altri Consorziati, le eventuali garanzie da richiedere e/o concedere ai Consorziati partecipanti alle commesse o beneficiari delle stesse. Tutte le attività sopracitate dovranno essere regolamentate da contratti specifici tra i Consorziati partecipanti, ai quali il Consorzio richiederà il rispetto delle regole e degli impegni deliberati contrattualmente, stabilendo eventualmente penali per inadempienza.
- potrà, altresì, assumere obbligazioni anche nell'interesse dei singoli Consorziati che abbiano concesso l'autorizzazione, in base all'art. 27 dello Statuto e come previsto dall'articolo 2615 2° comma del Codice Civile, in relazione a specifiche esigenze;
- potrà, nel caso di impossibilità temporanea di un Consorzio di adempiere ai propri impegni, valutata la giustificazione e riservandosi di sanzionare il Consorzio, sostituirlo con altro Consorzio o non Consorzio;
- poiché il Consorzio nello svolgere la propria attività in forma diretta agisce in nome proprio, nell'interesse dei Consorziati, quale mandatario senza rappresentanza, il Presidente o suo Delegato sovrintenderà alla fatturazione diretta al cliente. Successivamente, provvederà ad autorizzare la fatturazione al Consorzio da parte dei Consorziati, relativa ai servizi resi per la commessa in questione, stabilendone le quote attribuite ai Consorziati e le modalità di pagamento.

Il Presidente o eventuali delegati, inoltre, provvedono a gestire le seguenti attività di tipo amministrativo:

- istruire le domande del Consorzio e/o dei Consorziati al fine di ottenere incarichi, commesse, appalti;
- svolge tutte le attività amministrative derivanti dall'esecuzione dei contratti di vendita ai clienti, sino all'avvenuta fatturazione e incasso delle fatture;
- cura i rapporti con i Consorziati per quanto riguarda la definizione del corrispettivo delle loro forniture, le tempistiche di lavoro, le condizioni di pagamento, le eventuali penali, in relazione alle condizioni previste dall'ordine del cliente e alle eventuali delibere degli organi del Consorzio;
- dispone il pagamento delle somme derivanti dalle obbligazioni del Consorzio verso i Consorziati e/o i terzi non consorziati, in relazione agli accordi convenuti e alle attività svolte;
- predisporre gli incassi dai clienti.

### **5.1.3 - Attività commerciale indiretta**

---

Per attività commerciale indiretta da parte del Consorzio è da intendersi l'azione di promozione, il supporto, la supervisione e il coordinamento delle vendite da parte dei Consorziati ad altri Consorziati o a terzi non Consorziati.

Il Presidente o eventuali delegati hanno la facoltà di emanare direttive interne in merito alle attività commerciali dei Consorziati, quando queste sono sviluppate nell'ambito del Consorzio (vendite tra Consorziati) o quando le vendite sono una conseguenza diretta o indiretta di attività del Consorzio (promozione, segnalazione, affiancamento).

In particolare, i Consorziati interessati alla vendita ad altri Consorziati di propri servizi e/o prodotti, dovranno stipulare un accordo con il Consorzio nel quale dichiareranno le condizioni commerciali riservate ai Consorziati, e le modalità di erogazione o fornitura.

Qualora un Consorziato o un gruppo di consorziati intenda commercializzare, tramite Consorziati, propri servizi e/o prodotti ovvero servizi e/o prodotti derivanti dall'attività relativa ad una commessa interna, dovrà stipulare un accordo con il Consorzio formalizzando le condizioni di fornitura, finalizzate alla rivendita, riservate ai Consorziati e le modalità di erogazione dei servizi o fornitura dei prodotti.

Il Consorzio provvederà a comunicare a tutti i Consorziati la natura, la durata e il contenuto degli accordi. Il Presidente o eventuali delegati svolgono una funzione di verifica e controllo circa l'attuazione delle norme emanate e il rispetto degli accordi stipulati.

### **5.2.4 - Attività di sviluppo del Consorzio**

---

Tale attività è volta al reclutamento di nuovi Consorziati da reperire su tutto il territorio nazionale e, ove necessario, all'estero, alla diffusione del nome e della visibilità del Consorzio, alla commercializzazione di prodotti e servizi riconducibili in capo al Consorzio a qualunque titolo, alla stipula di accordi quadro.

L'individuazione e la selezione di candidati è compito del Consiglio Direttivo che potrà istituire un ufficio competente e adeguatamente attrezzato che opererà alle dirette dipendenze del Consiglio Direttivo stesso.

Le domande di ammissione dei potenziali candidati saranno sottoposte al vaglio del Consiglio Direttivo per la loro eventuale approvazione.

Contestualmente, il Consiglio Direttivo informerà i Consorziati Fondatori, per ottenerne il gradimento, prima di deliberare l'ammissione. I Consorziati Fondatori dovranno esprimere il loro giudizio entro 10 gg dalla comunicazione del Consiglio Direttivo. (ai sensi dell' art. 6 dello Statuto).

L'attività di reclutamento dovrà svolgersi ispirandosi a criteri di qualità e di reale fabbisogno di competenze o eccellenze, in linea con le direttive approvate dal Consiglio.

### **5.2.5 - I Comitati consultivi**

---

Al fine di gestire al meglio particolari aspetti della gestione consortile (ricerca & sviluppo, accordi speciali, gestione terze parti, ecc.) il Consiglio Direttivo potrà istituire comitati composti da Consorziati Fondatori, Ordinari, Sostenitori ed eventualmente soggetti esterni al Consorzio che supporteranno tali attività con una funzione consultiva.

## **Art. 6 - Gestione delle spese specifiche e istituzione di fondi specifici**

---

Il Consiglio Direttivo delibererà, con le modalità e i termini previsti dallo Statuto (art. 20 dello Statuto) l'importo dei contributi per le spese specifiche, a fronte di una dettagliata previsione di spesa (budget) predisposta dal Consiglio Direttivo. Il contributo per le spese specifiche sarà corrisposto dai Consorziati in base a criteri deliberati e approvati dall'Assemblea così come previsto dallo Statuto in materia di spese straordinarie.

## **Art. 7 - Attribuzioni dei limiti di spesa del Presidente del Consiglio Direttivo, del Tesoriere o di eventuali delegati**

---

I limiti di spesa nell'ambito delle deleghe conferite al Presidente e ad eventuali Delegati, ivi compreso il Tesoriere se incaricato, vengono stabiliti annualmente dal Consiglio Direttivo.

## Art. 8 - Il Sistema d'Offerta Consortile

---

### 8.1 - Definizione

---

Il Sistema d'Offerta Consortile è costituito dall'insieme delle soluzioni, delle competenze e dei prodotti che i Consorziati dichiarano di mettere a disposizione del Consorzio. Tale volontà può essere espressa contestualmente all'adesione al Consorzio o successivamente.

Sono definiti, pertanto, *Componenti del Sistema d'Offerta*, tutte quelle soluzioni, servizi, competenze ed eccellenze commerciabili (es. consulenza) e, ancora, prodotti (hardware, software o altro) che, in quanto patrimonio del Consorziato ammesso al Consorzio, diventano, per volontà manifesta del Consorziato stesso, parte del Sistema d'Offerta Consortile.

Sono altresì *Componenti del sistema d' Offerta Consortile* le applicazioni software, i servizi e in genere i prodotti sviluppati in proprio dal Consorzio e/o da gruppi di Consorziati e nominati Commesse interne come citato al capitolo 5.1.2

Per i componenti ritenuti necessari, ma non disponibili per i Consorziati (perché non adeguati o non esistenti al momento della valutazione) il Consorzio potrà proporre ai Consorziati prodotti e/o servizi di terzi, non Consorziati.

Tutti i singoli componenti sono, conseguentemente:

- fruibili a condizioni preferenziali da tutti i Consorziati per uso proprio (interno);
- commercializzabili dal Consorzio direttamente;
- commercializzabili da tutti i Consorziati a condizioni d'acquisto, finalizzate alla rivendita, di assoluto favore e riservate esclusivamente ai Consorziati.

Fanno eccezione le attività relative alle commesse interne di sviluppo, gestione e in generale ogni iniziativa sostenuta da parte dei consorziati e non dall' interezza degli stessi, regolate con specifico accordo tra i partecipanti alle singole commesse. Per tali attività faranno fede le pattuizioni stabilite negli accordi specifici, che il Consorzio si impegna a rispettare dopo averli vagliati ed approvati.

Il Consiglio Direttivo presiede alla definizione dei componenti idonei ad essere ammessi nel Sistema d'Offerta Consortile ed è chiamato ad approvare l'ammissione di ogni singolo componente.

Il Consorzio, conseguentemente provvederà:

- alla diffusione delle informazioni tra i Consorziati in merito ai singoli componenti;
- all'agevolazione dei contatti tra Consorziati in tema di business relativo ai componenti;
- alla partecipazione attiva, quale garante, nella stesura degli eventuali accordi commerciali tra Consorziati e Consorzio e tra Consorziati e Consorziati finalizzati alla rivendita dei componenti o alla realizzazione di commesse interne. Tali accordi, oltre a definire gli aspetti commerciali, dovranno prevedere, per ogni accordo stipulato:
- adeguate tutele per i Consorziati e per i loro clienti;
- penali in caso di inadempienza;
- un adeguato periodo di rispetto degli accordi successivo all'eventuale recesso delle parti coinvolte nell'accordo.

### 8.2 - Composizione del Sistema d'Offerta

---

La composizione del Sistema d'Offerta è un fattore strategico destinato a dare forza e credibilità al Consorzio. Conseguentemente, il Consiglio Direttivo delibera le linee guida che devono ispirare la ricerca di componenti tra i Consorziati, i criteri di selezione dei potenziali candidati consorziati, proprio in virtù del fabbisogno di componenti.

Più in generale, il Consorzio, agendo in nome proprio, nell'interesse dei Consorziati, quale mandatario senza rappresentanza, potrà individuare e reperire, mediante accordi, joint venture e acquisizioni, contratti di distribuzione sul mercato nazionale e/o internazionale di componenti utili al perseguimento degli obiettivi del Consorzio.

A titolo esemplificativo e non esaustivo, si riportano, di seguito, i principali componenti d'offerta, al momento ritenuti necessari, raggruppati per tipologia:

**a) servizi**

- recruitment;
- outsourcing in ambito informatico;
- consulenza di direzione;
- formazione, addestramento e aggiornamento;
- project management;
- sviluppo e implementazione soluzioni software su commessa (progetti);
- sviluppo applicazioni web;
- servizi nelle telecomunicazioni;
- telemarketing;
- consulenza immagine e comunicazione;
- consulenza e attività di PR;
- consulenza fiscale, societaria e legale;
- consulenza finanziaria e servizi correlati;
- consulenza assicurativa, soluzioni tramite servizi e prodotti correlati.

**b) applicazioni software (cessione di licenze e servizi correlati)**

- programmi di area gestionale;
- programmi di area AFC;
- programmi destinati a mercati verticali;
- CRM;
- SCM;
- programmi di elaborazione paghe e contributi;
- soluzioni HR;
- programmi di archiviazione elettronica;
- VOIP;
- programmi CAD;
- programmi per la sicurezza informatica (comprensivi di HW).

**c) hardware e servizi connessi**

- prodotti hardware/sistemistica e applicazioni correlate;
- prodotti per l'ufficio, accessori, materiali di consumo;
- video sorveglianza, controllo accessi, apparati per la sicurezza;
- consulenza, fornitura, installazione e manutenzione impianti e infrastrutture tecnologiche.

**8.3 - La gestione, l'orientamento e lo sviluppo del Sistema d'Offerta**

---

Si tratta di una competenza propria del Consiglio Direttivo che opererà ispirandosi ai seguenti criteri:

per la gestione:

- diffusione delle informazioni tra i Consorziati e continuo confronto con questi al fine di rilevare tutte le indicazioni, nuove istanze e opportunità commerciali;
- presenza attiva nella definizione degli accordi commerciali tra Consorziati (ruolo di garante e depositario degli accordi stipulati);

per l'orientamento:

- analisi di mercato e valutazione dei trend in atto che possono, appunto, orientare la ricerca e l'acquisizione di nuovi componenti;

in tema di sviluppo:

- ricerca di nuovi Consorziati in possesso di competenze/prodotti/servizi utili all'arricchimento del

- Sistema d'Offerta (intendendo con ciò anche la localizzazione geografica come elemento qualificante);
- definizione, in favore e nel rispetto degli interessi dei Consorziati, di accordi commerciali, partnership e quant'altro ritenuto utile e funzionale all'allargamento del Sistema d'Offerta;
  - realizzazione e sviluppo di prodotti e applicazioni in proprio o tramite affidamento di commesse a terzi anche non Consorziati.

## **Art. 9 - Commissioni**

---

### **9.1 - Definizione**

---

Al fine di contribuire adeguatamente a supportare le attività del Consorzio a favore dei Consorziati, e con l'obiettivo di contenere il contributo annuale di gestione, i Consorziati, riconosceranno al Consorzio una commissione a condizione che la fornitura sia la conseguenza di azioni e/o attività di promozione, comunicazione, sostegno, segnalazione o quant'altro posto in essere dal Consorzio, per agevolare la vendita, la fornitura, la stipula di un contratto da parte del Consorziato a terzi.

La commissione sarà corrisposta al Consorzio applicando una percentuale sull'importo fatturato dal Consorziato, a seguito della fornitura eseguita ad altro Consorziato, o non consorziato.

### **9.2 - Gestione operativa, criteri generali**

---

- le commissioni saranno applicate solo ed esclusivamente sugli importi derivanti da operazioni commerciali (vendite e contratti) determinate direttamente o indirettamente dal Consorzio;
- la fatturazione delle commissioni da parte del Consorzio potrà avvenire sulla base di un consuntivo trimestrale o annuale. Quando e se necessario verrà effettuato il conguaglio a seguito di rettifiche, integrazioni e storni;
- la commissione è applicata sull'importo effettivamente fatturato dal Consorziato per la vendita;
- la commissione può essere differenziata in base alla tipologia del prodotto o servizio e alla sua effettiva marginalità;
- nel caso di forniture formalizzate da contratto ed erogate nel tempo o regolate a stato di avanzamento lavori, farà fede il contratto sia per l'importo complessivo, sia per la fatturazione dei consuntivi parziali o quella relativa agli stati di avanzamento.

### **9.3 - Rilevamento delle vendite sottoposte a commissione, gestione delle informazioni e degli esiti commerciali e titolarità delle vendite**

---

Premesso che i rapporti tra Consorziati e Consorzio sono ispirati a criteri, condivisi, di lealtà, trasparenza e correttezza, tutti gli associati si impegnano a segnalare tempestivamente al Consorzio:

- l'attivazione di trattative che interessino direttamente o indirettamente il Consorzio o altri Consorziati al fine di ottenere il massimo supporto possibile;
- l'avvenuto contatto spontaneo da parte di un cliente di altro Consorziato (in tale caso l'informazione deve contestualmente pervenire anche al Consorziato interessato);
- l'avvenuto contatto spontaneo da parte di potenziali clienti al fine di:
  - massimizzare l'opportunità;
  - tutelare l'eventuale titolarità del cliente da parte di altro Consorziato;
- l'esito di tali trattative, con l'obiettivo di consolidare e condividere con gli altri Consorziati tutte le informazioni commerciali utili;
- l'avvenuta vendita di un Componente a terzi Consorziati o non Consorziati, dichiarando la natura dell'operazione e gli importi fatturati, ai fini di un corretto conteggio delle commissioni;

Il Consorzio, nel rispetto degli interessi di tutti i Consorziati potrà:

- richiedere la documentazione relativa alle vendite comunicate (in copia conforme);
- predisporre controlli sulle vendite comunicate e sul rispetto degli eventuali accordi tra il Consorziato e il Consorzio o tra Consorziati;
- predisporre strumenti telematici o procedure specifiche (CRM) e condivise per l'acquisizione e la gestione di tali dati.

Nel caso di attività marketing promosse o gestite direttamente dal Consorzio e finalizzate alla generazione di contatti commercialmente utili, tutte le richieste di informazioni, i contatti generati, le richieste di offerta o di presentazione dei prodotti e/o dei servizi, saranno gestite direttamente dal Consorzio, anche a mezzo di un proprio ufficio marketing/commerciale, con i seguenti obiettivi:

- verifica dell'esistenza del contatto;
- verifica della natura della richiesta;
- qualificazione del contatto;
- creazione di un archivio dei contatti generati nel tempo.

Successivamente, il Consorzio provvederà ad assegnare i contatti utili agli associati che per competenze, soluzioni gestite e rispondenza alle istanze del potenziale cliente, risultino adeguati in base a valutazioni insindacabili del Consorzio.

In alternativa, il Consorzio, potrà decidere di gestire direttamente il contatto, qualora tale scelta risultasse più appropriata e più efficace ai fini del successo commerciale. In tale caso, il Consorzio informerà tutti gli associati.

I contatti assegnati ai Consorziati saranno trattati in esclusiva dall'assegnatario per un periodo variabile, stabilito in relazione alla natura dell'opportunità. I termini di scadenza dell'assegnazione sono comunicati all'assegnatario contestualmente all'assegnazione.

L'assegnatario si impegna ad aggiornare tempestivamente il Consorzio in merito alla gestione commerciale e agli esiti della trattativa.

Il Consorzio potrà richiedere informazioni in qualunque momento e, nel caso di palese inadeguata o non diligente gestione del contatto assegnato, riassegnare ad altro Consorziato o assumere direttamente la gestione commerciale del contatto.

#### **9.4 - Sanzioni**

---

Il mancato rispetto delle presenti norme di regolamento e delle normative emanate in merito dal Consiglio Direttivo comporta la sospensione immediata del Consorziato e, se rilevati comportamenti difformi dalla normativa consortile, il mancato rispetto delle stesse o, comunque, ogni atto lesivo degli interessi di altri Consorziati, consente al Consiglio Direttivo di deliberare l'espulsione dal Consorzio con effetto immediato ai sensi dell'art. 9 dello Statuto.

#### **9.5 - Commissioni consortili**

---

Con questo termine s'intendono le "commissioni" che i Consorziati verseranno al Consorzio a fronte di vendite procurate, agevolate o veicolate, direttamente o indirettamente dal Consorzio.

L'applicazione delle commissioni può essere ricondotta alla seguente casistica, salvo che non vengano stipulati accordi diversi per casi specifici:

##### **a) commissioni su vendite a clienti finali**

A seguito di attività diretta o indiretta e/o di segnalazione da parte del Consorzio, saranno applicate le commissioni definite di volta in volta su apposito strumento di monitoraggio delle opportunità (CRM), differenziate in base alla tipologia del prodotto/servizio.

Nell'ipotesi di vendita di componenti forniti da altro Consorziato, e venduti al cliente finale, la commissione sarà applicata una commissione definita di volta in volta a carico del Consorziato venditore su apposito strumento di monitoraggio delle opportunità (CRM)

##### **b) commissioni su forniture ad altri associati per uso interno e/o finalizzate alla (ri)vendita a clienti finali.**

Saranno applicate le percentuali definite di volta in volta a carico del Consorziato venditore su apposito strumento di monitoraggio delle opportunità (CRM), differenziate in base alla tipologia del prodotto/servizio da applicare sull'importo fatturato ad altro associato.

##### **d) commissioni su vendite successive alla prima**

Stante il ruolo di "facilitatore" del Consorzio nei processi commerciali e di "presidio" del sistema delle relazioni che questi svolge istituzionalmente, sarà possibile per il Consorzio prevedere e regolamentare casistiche specifiche per l'applicazione delle commissioni su vendite successive alla prima.

#### **f) conteggio commissioni e fatturazione**

Il conteggio e la relativa fatturazione delle commissioni sarà effettuato indifferentemente e a insindacabile giudizio del Consorzio sulla singola vendita o su una sommatoria di vendite segnalate come concluse su apposito strumento di monitoraggio delle opportunità (CRM).

#### **g) pagamenti**

Per il pagamento delle commissioni sono applicate le seguenti condizioni, salvo diversi accordi per casi specifici:

saldo a 60 gg f.m. data fattura.

#### **h) consuntivi e conguagli**

Successivamente alla chiusura dell'esercizio (31 dicembre) il Consorzio provvederà ad elaborare il consuntivo generale e a comunicare agli associati eventuali conguagli, rettifiche e/o storni.

In assenza di contestazioni e/o rettifiche da parte dell'associato, pervenute e sostanziate entro e non oltre il 10° giorno dalla comunicazione, il Consorzio provvederà a fatturare/stornare entro la fine del mese. Il pagamento/accredito avverrà a 30 gg f.m. data fattura/nota di credito.

### **9.6 - Altre commissioni**

---

Il Consorzio può stipulare accordi distributivi con hardware e software vendor, valutare esclusive di prodotti e/o servizi, per il territorio nazionale, con partner nazionali e/o internazionali, al fine di offrire le migliori condizioni ai propri associati. In tale contesto, il Consorzio può maturare commissioni e premi o ottenere un controvalore tradotto in sconti aggiuntivi.

Nel caso delle commissioni e dei premi, il Consorzio incasserà gli importi con modalità analoghe a quelle previste per le commissioni consortili.

Nel caso degli sconti, questi saranno automaticamente ribaltati agli associati.

### **Art. 10 - Sanzioni**

---

Qualsiasi comportamento da parte dei Consorziati che configuri una palese violazione di quanto disposto dallo Statuto del Consorzio, dal presente Regolamento interno e dalle obbligazioni assunte dai Consorziati nei confronti del Consorzio o di altri Consorziati nell'ambito di attività svolte congiuntamente sotto l'egida del Consorzio, produce i seguenti provvedimenti sanzionatori emessi dal Consiglio Direttivo:

- richiamo scritto e informativa a tutti i Consorziati;
- espulsione dal Consorzio.

Il Consiglio Direttivo potrà in ogni modo rivalersi sul Consorziato per il risarcimento degli eventuali danni arrecati al Consorzio o ad altri Consorziati a seguito delle violazioni accertate. Ciò, fermo restando il diritto di adire per vie legali per tutelare gli interessi e l'immagine del Consorzio e degli Associati.

### **Art. 11 - Esclusione dei Consorziati**

---

Oltre a quanto previsto dallo Statuto, il Consiglio Direttivo può deliberare la sospensione dai servizi del Consorzio il Consorziato che risulti moroso dal termine previsto per il versamento dei contributi annuali di gestione, delle commissioni o di altri contributi ordinari e straordinari richiesti e/o deliberati dall'Assemblea.

Tale provvedimento può essere ritirato, a discrezione del Consiglio Direttivo nel caso il Consorziato moroso provveda a regolare i versamenti richiesti previo il pagamento di una penale pari al 10% dell'importo stesso.

In caso di mancato versamento, il Consiglio Direttivo può, comunque, deliberare l'esclusione, con effetto immediato, del Consorziato.

### **Art. 12 - Trasmissione di atti e documenti**

---

Le notifiche di tutti gli atti e documenti possono avvenire anche per via telematica o altre modalità informatiche che, a seguito dell'evoluzione tecnologica, si rendessero disponibili, in base alle indicazioni fornite preventivamente dal Consiglio Direttivo. La documentazione telematica di avvenuta spedizione è da considerarsi quale ricevuta di inoltra valida a tutti gli effetti.

### **Art. 13 - Riservatezza**

---

Il Consorzio s'impegna a mantenere la massima riservatezza, fatte salve le eventuali disposizioni di legge,

dei dati, dei documenti e delle informazioni aziendali, e a garantire la discrezione e la riservatezza del personale dipendente del Consorzio coinvolto.

Salvo prescrizioni contrarie, le informazioni ottenute nel corso delle attività non saranno divulgate a terzi senza il consenso scritto del Consorzio stesso.