Egregio Signor

Massimiliano Luppi

Via Palach, 47

20142 Milano

a mani

**Oggetto: Incentivi per risultati anno fiscale 2014**

Egregio Signore,

siamo lieti di comunicarLe che, con riferimento al periodo compreso tra il 1° gennaio 2014 e il 31 dicembre 2014 (il “**Periodo di Riferimento**”), la nostra Società ha deciso di riconoscerle il diritto a partecipare ad un piano di incentivazione nei termini di seguito specificati.

Tale partecipazione Le consentirà, in caso di raggiungimento delle condizioni sotto riportate, di ottenere un incentivo economico che nel suo valore massimo, potrà essere pari al 100% della sua retribuzione annua lorda alla data odierna, pari ad Euro 50.000,00.

1. **Condizioni di maturazione**

Condizione di maturazione del bonus è rappresentata dal fatto che la Società ottenga un EBITDA pari ad almeno il 20% nonché un EBT superiore a 0 nel Periodo di Riferimento (tale marginalità netta sarà calcolata tramite strumenti gestionali dell’azienda e i criteri di calcolo saranno a discrezione della direzione aziendale).

A tale proposito Le specifichiamo che il venir meno del rapporto di lavoro, per qualsiasi ragione o causa (dimissioni, licenziamento, etc.) in una data antecedente al termine del Periodo di Riferimento comporterà la Sua estromissione dal piano di incentivazione e il venire automaticamente meno ogni Suo diritto di ricevere i compensi di cui sopra.

1. **Criteri e modalità di quantificazione**
2. **Obiettivi personali:**
3. Business development: acquisizione di nuovi clienti

In caso di acquisizione di almeno 4 nuovi clienti, tra le trattative a Lei affidate dal management della società, Lei avrà diritto ad un incentivo variabile, espresso in percentuale della sua retribuzione annua lorda, come espresso nella seguente tabella:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Nuovi Clienti Target  |  6  |  5  |  4  |  >= 3  |
|   | 20% | 10,0% | 5,0% | 0,0% |

1. Obiettivo di fatturato personale

Il fatturato generato è suddiviso tra fatturato generato da acquisizione di nuovi clienti e fatturato generato mediante vendita di nuovi moduli e/o servizi (manutenzione, training, ecc) a clienti esistenti.

Lei avrà diritto ad un incentivo variabile, espresso in percentuale della sua retribuzione annua lorda, come espresso nelle seguenti tabelle:



|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Obiettivo Fatturato Personale (Quota relativa a clienti esistenti) |  950.000  |  875.000  |  801.000  |  >= 800.000  |
|   |  10% |  7,5% |  5,0% |  0,0% |

1. **Obiettivi Aziendali:**
2. Fatturato aziendale, esercizio fiscale 2014:



Resta inteso che per fatturato, sia aziendale sia personale, si intende il valore dei ricavi derivanti dalla vendita del prodotto RCS e di altri servizi collegati, quali risultante dal bilancio 2014 approvato dall’Assemblea dei soci di HT (ovvero al netto di eventuali risconti di competenza e al netto di eventuali provvigioni/commissioni pagate a partner e agenti).

Qualora nessuna condizione elencata sia soddisfatta, Lei non avrà diritto a ricevere alcun incentivo per l’esercizio fiscale 2014.

Gli importi degli incentivi sono da considerarsi quale retribuzione lorda (tali incentivi non avranno incidenza sugli istituti contrattuali quali 13a, 14a e TFR).

Il compenso così calcolato Le sarà corrisposto entro il mese di Giugno 2015, contestualmente alla regolare retribuzione.

 Cordiali saluti

 HT S.r.l.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Per ricevuta ed accettazione