

SIMONE COLOMBO

**QUANDO UN RAPPORTO
DI LAVORO FINISCE**

ANTEPRIMA



Sommario

INTRODUZIONE	pag. 4
PROLOGO	pag. 13
1. “LO VOGLIO FUORI!” VADEMECUM 1 ^	pag. 16 pag. 49
2. ALLA RICERCA DI UN MOTIVO VADEMECUM 2^	pag. 62 pag. 73
3. FACCIA A FACCIA CON IL “NEMICO” VADEMECUM 3^	pag. 108 pag. 131
4. PRIMO SET VADEMECUM 4^	pag. 142 pag. 153
5. “AVVOCATO CHIAMA AVVOCATO” VADEMECUM 5^	pag. 160 pag. 177
6. IL GIORNO DEL GIUDIZIO VADEMECUM 6^	pag. 182 pag. 195
7. SLIDING DOORS VADEMECUM 7^	pag. 197 pag. 204
CONCLUSIONE	pag. 225
SIMONE COLOMBO	pag. 227

INTRODUZIONE

“Il calciatore! Voglio fare il calciatore!”

Ecco cosa avrei risposto a 10 anni alla domanda “Cosa vuoi fare da grande?” E voi?

Quando ancora non esistevano veline e tronisti le bambine sognavano di fare le ballerine, le maestre o le parrucchiere. Tra i bambini invece le professioni più gettonate erano quelle del pompiere, del pilota o dell'astronauta. Quel che è certo è che nessun bambino sogna di fare il consulente del lavoro, neppure chi, come me, è “figlio d'arte” (o dovrei dire “di mestiere”) e lo studio l'ha frequentato fin dalla più tenera età. Io non ho mai trovato nulla di entusiasmante in tutte quelle scartoffie che ingombravano l'ufficio di mio padre. Nelle foto da bambino sono spesso ritratto in pantaloncini, d'estate e d'inverno senza differenza, due scarpette chiodate ed il pallone in mano. Nelle mie partite immaginarie sono sempre stato un numero 10 del pallone, eclettico e dai piedi buoni. Nella realtà il piede non proprio sopraffino mi ha portato a seguire le orme di mio padre. Anche se inizialmente ho fatto molta fatica a vestire i panni del consulente del lavoro, oggi credo di essere innamorato

di questa professione che mi permette di entrare nelle storie delle persone. Questo è l'aspetto più affascinante del mio lavoro che, a dispetto di quanto si possa pensare, va ben oltre la semplice gestione di numeri e stipendi.

Ho una grande passione per le storie. Non solo quelle vere che ascolto e vivo ogni giorno per via del mio lavoro ma anche quelle raccontate nei romanzi di Egger, Hornby, Wallace. Come molti lettori accaniti, anche io per tanto tempo ho coltivato il sogno di scrivere un libro, finché ho deciso di realizzarlo. Accogliendo uno dei consigli che si rivolgono agli aspiranti scrittori ho deciso di raccontare la realtà che conosco meglio. Vi racconterò la storia di un rapporto di lavoro, ma non lo farò partendo dall'inizio, ossia dal primo colloquio, bensì dalla fine, dal licenziamento.

Non è una storia vera. L'ho scritta tessendo elementi tratti da pratiche di licenziamento che ho curato negli ultimi anni. L'imprenditore Giacomo Rota, il dipendente Massimo Petrale e il consulente del lavoro Edoardo Crisci sono dunque personaggi inventati, ma possiedono caratteristiche molto reali, tanto reali che probabilmente qualcuno si rivedrà nei panni di uno di loro. Nel personaggio di Edoardo

ci sono la mia esperienza di consulente del lavoro, il mio approccio alla professione ed alcune delle mie più grandi passioni come la corsa, il surf e la città di Milano di cui ho tratteggiato qua e là qualche scorcio.

Questa storia parla di lavoro, ma, in fondo, anche d'amore. Se ci pensate, anche un rapporto di lavoro inizia spesso con un colpo di fulmine. C'è un incontro, la sensazione di essere fatti l'uno per l'altro. Come nel matrimonio, viene sancita un'unione con un contratto. Il rapporto prosegue attraverso regole di convivenza e a volte termina, nel bene o nel male, con una separazione.

Tra l'assunzione ed il licenziamento c'è la vita vissuta: 8 ore al giorno, 5 o più giorni la settimana per 1, 2, 10, 30 anni, una vita.

I protagonisti possono fare molto per scrivere il finale della storia, che dovrebbe essere programmato fin dai primi istanti del rapporto più di quanto si pensi (in questo un rapporto di lavoro si differenzia da un rapporto amoroso).

Ma in definitiva, cos'è questo libro? Un romanzo? Sì, nella misura in cui racconta una storia. Ma io non sono uno storyteller di professione. Io faccio il consulente del lavoro. Ho deciso di raccontare una storia perché

credo sia il modo migliore per affrontare uno dei temi che oggi anima maggiormente le discussioni intorno al tema del lavoro: il licenziamento.

La normativa sui licenziamenti è sempre stata vista come un dogma culturale in Italia. D'altronde è nata con il mito del posto fisso ed ha quasi un retaggio statale, tipico dei primi anni '70. Con le modifiche del tessuto economico italiano e mondiale, tutte le riforme successive al 2000 hanno cercato di ridefinire il vecchio concetto della *job property*, ossia della tutela del posto fisso ad ogni costo, verso una *flexsecurity* e quindi uno spostamento del focus dal "posto di lavoro" alle politiche attive per il ricollocamento. Dal 2012 ad oggi, la legge Fornero ed il Jobs Act hanno riscritto le regole di uscita dall'azienda, nel tentativo di ridurre l'incertezza che da tempo imprenditori italiani ed investitori stranieri lamentano, soprattutto riguardo ai costi del licenziamento. La vicenda raccontata nel libro esprime questa incertezza. Il consulente del lavoro ipotizza vari scenari al proprio cliente senza però dare per certo l'esito della vicenda, proprio come accade nel mio lavoro.

Mentre sto scrivendo questo ebook, sono stati da poco approvati i primi decreti attuativi del Jobs Act.

.... continua....

PROLOGO

Venerdì: ore 11. Milano è riscaldata da un pallido sole autunnale. I suoi raggi si infrangono sul Tribunale del Lavoro, senza riuscire a dar luce al buio e tetto edificio in ristrutturazione.

Dietro c'è la Besana, un luogo molto più gradevole ed ospitale, anche se a quest'ora la coda e lo stress quotidiano della città la rendono inosservata alla maggior parte delle persone. Per chi è di Milano o ci abita è un riferimento stradale o poco più. Pochi pensano che questo possa essere un luogo affascinante come molti altri che si visitano ed ammirano a Firenze, Roma, Parigi. Forse in questo momento c'è qualche turista che contempla il monumento e scatta foto, ignaro del fatto che a breve distanza si sta consumando il giorno del giudizio, l'atto finale di un rapporto professionale tra Giacomo Rota, imprenditore del nord che ha costruito da sé la propria fortuna, e Massimo Petrale, una lunga carriera nella vendita partita con il porta a porta per arrivare alla responsabilità di una business unit nel b2b.

I due contendenti non parlano, eppure attraverso il loro sguardo posso percepire un silenzioso dialogo:

“Adesso vediamo, finalmente mi dovrai riempire d’oro, così impari a fare quello che vuoi e a sfruttarmi, sempre con quella faccia lì da arrogante. Tutti ai tuoi piedi, signorsì signore. E ora come la mettiamo? Che faccia farai quando te ne tornerai in azienda sconfitto? La voglio proprio vedere”.

“Ma io non lo so, con tutto quello che c’è da fare in azienda, sono ancora qui a perdere tempo con te. Non sopporto più di vedere quel sorrisetto da arrogante. Dopo che ti ho offerto sei mensilità, ti ho mantenuto a scaldare la sedia, adesso cosa vuoi? Insomma, nella mia azienda comando io, sarò pur libero di decidere chi è fuori e chi è dentro. E invece no, il sistema tutela sempre i fannulloni. So già come andrà a finire sta storia...!”

Quante volte ho sentito pronunciare parole simili in queste occasioni!

Dopo un’esperienza ormai decennale, riesco ad intuire i pensieri delle persone coinvolte e dovrei gestire questo genere di cose con distacco, quasi con il pilota automatico inserito. E invece non riesco ancora ad

abituarmi. Forse non voglio abituarmi. Ogni volta assisto alla fine di un rapporto professionale con dispiacere e anche con un po' di rammarico per non aver potuto contribuire a scrivere un finale diverso della storia. Forse avrei potuto farlo, se Giacomo Rota non mi avesse chiamato alla fine, quando il rapporto di lavoro con Massimo Petrale era ormai irrimediabilmente compromesso e la decisione di troncare il rapporto era stata presa.

Oggi la storia si è conclusa in tribunale. Come ci siamo arrivati ve lo voglio raccontare per gradi nei capitoli successivi.

Riavvolgiamo il nastro, partiamo dall'inizio e buona lettura!

CAPITOLO 1

“LO VOGLIO FUORI!”

Pacific Beach, San Diego, California, alle mie spalle “la Jolla”^[1], e a sinistra il molo. Una leggera foschia copre il sole che sorge. Intorno a me un’enorme distesa di sabbia e di fronte l’oceano di colore scuro, né azzurro, né verde, né nero, ma una combinazione di tutti e tre i colori. Sullo sfondo si intravedono già puntini di gente seduta a cavalcioni sulla tavola. Indosso la muta invernale, prendo la mia tavola sotto braccio ed entro. Raggiungo la line up^[2] e mi siedo ad aspettare il mio momento. Dall’acqua esce solo la punta della tavola. Mi giro verso l’orizzonte e guardo il moto ondoso che si produce in attesa della mia onda. Arriva la prima, la lascio passare, ecco la seconda più grossa che finalmente rompe. Sposto la punta di 45°, mi sdraio prono ed inizio a remare il più velocemente possibile,

1 Località turistica nota per la bellezza delle spiagge.

2 Il punto in cui un’onda comincia a frangere.

come se stessi scappando da uno squalo. Funziona così, bisogna sintonizzarsi con il movimento dell'onda per farsi trascinare e non farsi passare. Ho raggiunto l'onda e mi sta trasportando, sento la tavola rigida come se avessi sotto il pavimento, sento che sta prendendo velocità ed ecco che...

Bip bip 5.45, sveglia dei giorni pari, i giorni della corsa. Con una flessione delle braccia, mi alzo dal letto come se stessi iniziando il take off ^[3] su una tavola da surf. Mi muovo rapidamente, perché so che se rimanessi anche solo un secondo di più a letto mi girerei dall'altra parte per proseguire il sogno interrotto proprio sul più bello dall'impetosa sveglia.

Alla ricerca di un piccolo bagliore che illumini la stanza, guardo fuori dalla finestra. Milano all'alba offre il privilegio di una città vuota, che fa venire voglia di correre per strada per qualche ora senza traffico, senza auto in doppia fila, alla scoperta di angoli, palazzi e piazzette che la normale routine lavorativa rende quasi invisibili. Nel mio tour da runner, generalmente mi dirigo verso la darsena, punto di incontro tra i due navigli, luoghi affascinanti, progettati in parte da Leonardo Da Vinci, che alle

prime ore del mattino offrono davvero uno spettacolo suggestivo, con il sole che si riflette sull'acqua ed illumina parte dei palazzi che vi si affacciano. Il sabato o la domenica mattina ci sono anche le canoe e si ha l'impressione di essere in un quadretto impressionista. Proseguo verso le vie più nobili ed antiche della città, senza mai toccare il centro, per finire in un parco alla ricerca di qualche compagno di corsa. Spesso al parco Sempione per poter circumnavigare l'Arena e a volte nel più elegante parco Indro Montanelli di via Palestro.

Runner metropolitani: così si definiscono individui in calzamaglia che percorrono di corsa le città mattina e sera, consumando le soles delle scarpe senza una meta apparente. Si corre sullo stesso campo, campioni affermati e semplici "tapascioni". Sono convinto che tutti i runner milanesi gustino e riscoprano luoghi che attraversiamo tutti i giorni in modo distratto. Adoro questa città, mi ha adottato ed ogni volta ne riscopro un parte sempre nuova.

Non voglio mancare alla mia tabella di allenamento, faccio tre respiri profondi alla finestra, bicchiere d'acqua e poi procedo con la vestizione completa: pantaloncini neri, calze nere, maglietta bianca, felpa

tecnica, cronografo, scarpe con doppio nodo, cuffiette e... via si parte! Oggi 10 km, belli tonici. Anzi, oggi mi sento in forma e sono pronto ad un tempo mai visto prima. Non vedo l'ora di postare la mia performance su facebook ed assaporare tutti i complimenti degli amici!

Prendo le chiavi di casa e, a questo punto, accendo il cellulare, giusto per averlo pronto al mio rientro. È una mia consuetudine: dalle 21 alle 6 ho sempre il cellulare spento, nessun sms, nessuna telefonata, né e-mail. Dopo le 21 stacco completamente la spina!

Bip bip, questa volta è il telefono che annuncia una e-mail contrassegnata con il punto esclamativo.

3 dicembre, ore 22.30

Da Giacomo Rota

Oggetto: LO VOGLIO FUORI!!!

Ciao Edoardo,

hai presente il venditore fannullone? Ecco adesso è arrivato al capolinea. Me l'ha fatta troppo grossa e non ne voglio più sapere. Lo voglio fuori! TI ASPETTO DOMANI NEL MIO UFFICIO ALLE 8.30.

Giacomo Rota

Accidenti! Ecco come una semplice e-mail di poche righe può mandare a monte la giornata perfetta: il record al km che avrei sicuramente stabilito. Allenamento rinviato!

Tutte le mattine quando sorge il sole so che dovrò correre, per hobby o per lavoro!

Visto che mi sono svegliato presto, riesco a dedicare più tempo alla colazione che consumo con lo sguardo fuori dalla finestra. È una giornata grigia, non dovrebbe piovere, ma le nuvole piuttosto basse non mi permettono di vedere le montagne in lontananza. A fatica scorgo la madonnina, simbolo di “Milan”, che di solito luccica di tutto il suo rame dorato come un trofeo. Oggi no, ha deciso di riposare e di mostrare un semplice colore giallo, anche un po’ sbiadito dagli anni. I lavori in strada anticipano di qualche ora il traffico tipico delle grandi città e l’aria non è più così piacevole come quella pregustata nei panni del runner. Il fascino di Milano è svanito, dissolto da una luce fredda che fa apparire in primo piano anche gli angoli più degradati della città. Dopo aver fatto la doccia senza neppure aver sudato, mi preparo, indossando la “divisa da consulente del lavoro”.

Apro l'armadio e prendo l'abito blu, colore autoritario, che, al tempo stesso, trasmette sicurezza e calma. Dal tono dell'e-mail credo ne servirà molta. Abbottono la camicia bianca e lego la cravatta a pois in tinta con l'abito.

A "guastare" il quadro impeccabile del tipico consulente è un particolare fisico che da qualche anno è diventato il mio elemento distintivo: i capelli lunghi, biondi e mossi raccolti in una piccola coda o spesso lasciati arruffati. Sono la giusta antitesi al mio modo di vestire al lavoro, sempre perfetto, salvo qualche accessorio non proprio convenzionale. Mi piace definirmi un "Bobo-Chic". Pare che Bobo sia la crasi linguistica di Bourgeois Bohémien, un termine coniato dal giornalista americano David Brooks, per indicare una particolare categoria di consumatori che nel proprio stile esprimono la commistione dei precetti borghesi e bohémien, dove avere ed essere non sono termini inconciliabili, ma possono convivere. Per questo motivo lo stile Bobo chic è elegante, con qualche elemento di ricercata trascuratezza.

Questo stile esprime l'ambivalenza della mia personalità in perenne conflitto tra il

senso del dovere, che mi ha spinto a seguire la via professionale aperta da mio padre, e il desiderio di libertà che in parte soddisfo quando mi trovo su una tavola da surf.

È buffo quando all'alba mi sveglio per andare a Levanto a "prendere qualche onda". Parto in bermuda e felpone, poi passo alla muta e, dopo due ore, sono già in giacca e cravatta. Unica traccia che potrebbe tradire l'insospettabile consulente è un po' di sale in faccia.

Da giovane giocavo anche a tennis e dicevano che potevo avere un futuro da professionista, ma il mio carattere ultra critico nei miei confronti mi ha fatto smettere troppo presto. Le mie doti tennistiche ora mi permettono solo di suscitare l'ammirazione dei soci del mio circolo. Credo che qualcuno sia diventato mio cliente per potermi chiedere consigli su dritti, rovesci etc o perché convinto di parlare sulla stessa lunghezza d'onda, perché vale l'equazione: "Stesso hobby - stesso modo di pensare - non mi potrà fregare. In più è bravo, quindi sarà bravo anche sul lavoro." È proprio così che ho conosciuto Giacomo Rota.

Giacomo non è ancora un mio cliente e nemmeno sembra esserne il prototipo, ma,

come lui stesso ama ripetere, “Se duri 50 anni, quindi fai bene il tuo lavoro, vedrai che prima o poi verranno da te anche i personaggi più inaspettati”. Oggi è seguito da un noto studio milanese di consulenti. Non capisco perché abbia chiamato proprio me. Forse perché, mio malgrado, ultimamente ho la fama del killer esperto nei colpi di precisione.

Se vivessi in America, cosa che ho sognato per anni, sarei già considerato un senior. In Italia invece sono ancora troppo giovane. I clienti preferiscono affidare l'ordinaria amministrazione delle proprie aziende a gente più anziana e con strutture decisamente più grandi della mia, di quelle dove i professionisti sono suddivisi in partner, senior e junior, dove non esiste l'abbigliamento informale e fino a qualche tempo fa si pagavano tariffe orarie.

Quando poi però c'è da rischiare la figuraccia e risparmiare dei soldi chiamano me.

Qualcuno direbbe che ora posso vantare un'esperienza maggiore di quella dei miei coetanei, anche se l'uso della parola “vanto” non mi appartiene, anzi mi fa venire il prurito.

A volte penso che se mio padre non si fosse ammalato e non mi avesse ceduto prematuramente le redini dello studio,

quando ero ancora uno studente, oggi sarei una persona diversa. Sono passato dalla condizione privilegiata del figlio di un professionista di successo a quella di chi combatte in prima linea per restare sul mercato e questo mi ha reso più forte, ma al tempo stesso mi ha lasciato un'insicurezza di fondo, come se mi mancasse sempre un pezzo per essere al top.

Sono cresciuto in fretta e ancora oggi la mia domanda guida è rimasta la stessa: "Sarò all'altezza della situazione?" Nei manuali di self-help ho letto che porsi una domanda di questo tipo è improduttivo. Meglio chiedersi "Come posso dare il meglio?" invece di "Sarò all'altezza?" Nonostante ciò, nel bene o nel male, me la cavo sempre. Per qualche strana ragione, quando mi trovo faccia a faccia con un problema, la mia mente si libera da ogni dubbio e si concentra unicamente sulla soluzione.

Esco di casa e salgo in auto. La tangenziale alle 6.30 può riservare delle incognite. Potrei arrivare prestissimo, ancor prima del cliente, oppure potrei rimanere invischiato in un incidente o in qualche non ben identificato

intoppo. “Calcola il margine di rischio” mi diceva sempre mio padre e aggiungeva: “Non arrivare mai in ritardo, il cliente non aspetta”.

Per tutto il tragitto immagino già Giacomo Rota seduto sulla sua poltrona di pelle nera, di fronte alla scrivania di legno pregiato, su cui non possono mancare il porta penne, rigorosamente Mont Blanc, e la foto della numerosa famiglia in posa dinastica. Il computer è aperto sulla relazione finanziaria dell'ultimo trimestre che Rota legge con sguardo compiaciuto.

Giacomo ha 55 anni, capelli nero corvino con riga laterale, spessi e sempre in ordine, occhiale nero con montatura scura e rettangolare. Abbronzato, viso ovale, serafico, con qualche ruga che tradisce la fatica fatta per arrivare dove è ora ed un passato non sempre florido. La corporatura è esile, perfetta per la sua camicia bianca, sartoriale, disegnata sul corpo, la cravatta rigorosamente blu e l'abito gessato blu con scarpa Church scamosciata color tabacco. Un vero signore, come dimostra in tutto l'abbigliamento anche più casual fino allo sportivo. Nessun marchio, nulla di appariscente, ma con la qualità e la giustezza del “su misura”. Lo sguardo è alto e fiero, spesso rivolto altrove,

anzi, oltre. È lo sguardo di un uomo che con un po' di spavalderia e sana eccentricità è riuscito a vedere e realizzare ciò che altri non hanno visto e realizzato. Il suo pensiero è costantemente focalizzato sul BUSINESS. Il resto conta poco o nulla.

Giacomo si è fatto da solo e per questo ricalca molti degli stereotipi dei vecchi fondatori degli imperi industriali. All'età di 18 anni ha iniziato come dipendente in un negozio di riparazione e vendita di televisori, per poi passare alla vendita diretta di stampanti, fax e fotocopiatrici, con servizi di riparazione e noleggio per una nota azienda nipponica. Così, tra una spinta e qualche scelta coraggiosa (qualcuno forse direbbe azzardata), oggi è il proprietario della GRT SPA, che è l'acronimo di Giacomo Rota Technology (anche se in pochi lo sanno). L'azienda ha 40 dipendenti e pare che nel proprio settore, profondamente colpito dalla crisi, sia una delle poche realtà che non solo resistono ma espandono il proprio business.

Giacomo è una persona capace di quell'intuizione geniale che i numeri, i prospetti e le teorie razionali non riescono a spiegare. Sul campo da tennis dimostra anche la capacità di soffrire e risorgere, tipica di chi ha passato vari cicli economici,

resistendo da più di 30 anni. Non manca mai di ricordare i tempi passati sottolineando tutte le difficoltà superate, ma rimarcando quanto la propria tenacia e passione gli abbiano permesso di raggiungere i risultati attuali, spinto da quella che Steve Jobs definisce “una magnifica ossessione”.

Un’ossessione di ben altra natura è invece il rapporto con Massimo Petrale. Non l’ho mai incontrato, ma già lo conosco dai racconti di Giacomo ed ovviamente nella versione peggiore. L’unico elemento oggettivo che possiedo è che ricopre il ruolo di responsabile dell’area vendite della piccola distribuzione. Ultimamente Giacomo parla sempre più spesso di Petrale, come fosse la causa di qualsiasi male in azienda. Lo descrive come il classico fannullone, incapace di vedere la fortuna e le opportunità che l’azienda gli ha offerto. Mi chiedo cosa l’abbia spinto ad assumere una persona simile.

Nei pochi chilometri che mi separano dall’azienda mi preparo mentalmente per l’appuntamento....

.... continua....

VADEMECUM 1

In questo vademecum riprenderò alcuni degli spunti offerti da Giacomo Rota, per parlare di licenziamento in tronco, indennità di licenziamento e per sfatare il falso mito delle tre lettere diffuso tra i datori di lavoro.

“Lo voglio fuori e subito!”

Ecco la frase magica che un Consulente del Lavoro sente pronunciare spesso da un imprenditore dopo un diverbio con un dipendente o dopo un grave errore di quest'ultimo.

Tale desiderio può essere esaudito nell'unico caso di licenziamento per giusta causa, ossia quando un lavoratore ha commesso un fatto talmente grave da necessitare l'interruzione immediata del rapporto di lavoro, senza nemmeno il rispetto del preavviso. In tutti gli altri casi il licenziamento deve passare attraverso procedure disciplinari o motivazioni oggettive che riguardino l'organizzazione o la situazione economica aziendale e prevede comunque la permanenza del lavoratore in azienda nel rispetto dei termini del preavviso. ^[3]

3 Nel prossimo vademecum parlerò più diffusamente delle varie tipologie di licenziamento: per giusta

L'Art. 2128 del codice civile parla chiaro.

“Ciascuno dei contraenti può recedere dal contratto di lavoro a tempo indeterminato [c.c. 1373], dando il preavviso nel termine e nei modi stabiliti [dalle norme corporative] (1), dagli usi o secondo equità ...”

Quindi si parla di contratto a tempo indeterminato, poiché il tempo determinato cessa alla naturale scadenza, ed il datore di lavoro dovrebbe poter recedere in qualunque momento nel rispetto del solo preavviso e del pagamento di tutte le indennità contrattualmente previste.

In realtà la legge 300/70, meglio nota come Statuto dei lavoratori, e la normativa sul lavoro, comprendendo l'arbitrarietà e l'impatto sociale che potrebbe avere una simile libertà di recesso da parte del datore di lavoro, hanno stabilito la necessità di giustificare le motivazioni di un licenziamento ed introdotto delle tutele a favore della parte ritenuta più debole, i lavoratori.

“Ma quanto mi costa?”

Se un licenziamento viene eseguito con una motivazione giustificata ed adeguata, seguendo una procedura corretta, l'azienda

causa, per giustificato motivo oggettivo e soggettivo.

non subisce alcun costo aggiuntivo. In Italia però mediamente solo il 30-35% dei licenziamenti individuali è dichiarato legittimo e quindi a favore dell'impresa^[4]. Nei restanti casi le aziende “pagano” con la reintegra o l'indennità monetaria.

Per poter determinare il costo di un licenziamento è necessario avere due informazioni:

1. la dimensione aziendale (più o meno di 15 dipendenti)

Già con la legge 15 luglio 1966, n. 604, e con la legge 20 maggio 1970, n. 300 (Statuto dei lavoratori) si sono differenziate le tutele per i lavoratori licenziati senza valide motivazioni o senza seguire le corrette procedure in base alle dimensioni aziendali.

2. la data di assunzione del dipendente (prima o dopo il 7 marzo 2015).

In tutti i casi in cui l'assunzione sia avvenuta prima del 7 marzo 2015, ossia prima del Jobs Act, vale quanto segue.

⁴ Dato estratto da articolo di Flavio Tucci per “Il sole 24 ore”, febbraio 2012

In caso di licenziamento dichiarato nullo, si pensi al licenziamento comunicato in forma orale o il caso in cui il licenziamento sia discriminatorio, è sempre prevista la reintegra sul posto di lavoro.

Negli altri casi, se l'azienda ha meno di 15 dipendenti il licenziamento ha effetto ed il giudice non dispone la reintegra, ma solo un'indennità economica. L'indennità è pari ad un importo variabile fra le 2,5 e le 6 mensilità per il personale assunto a tempo indeterminato prima del 7 marzo 2015 e un'indennità fissa fra le 2 e le 6 mensilità (esclusivamente in funzione dell'anzianità di servizio si conta un anno per ogni anno di servizio con minimo due) per gli assunti a tempo indeterminato dopo il 7 marzo 2015.

Nel caso in cui le aziende abbiano un organico medio, nei 6 mesi precedenti il licenziamento, superiore ai 15 dipendenti, si applica la tutela reale così definita. Per gli assunti a tempo indeterminato prima del 7 marzo 2015 c'è la reintegra oppure in caso di licenziamento illegittimo un'indennità pari ad un importo tra le 12 e le 24 mensilità, valutato dal giudice.

Per assunti dopo il 7 marzo 2015, c'è la reintegra esclusivamente se il fatto contestato non sussiste, altrimenti un'indennità pari a due mensilità per ogni anno di anzianità con un minimo di 4 ed un massimo di 24^[5].

Rispetto alla legge del 70, per la quale il datore di lavoro o vinceva la causa o era costretto alla reintegra, la legge 28 giugno del 2012, n. 92, meglio conosciuta come riforma FORNERO, ha apportato delle modifiche dal punto di vista...

.... continua....

5 Successivamente nel vademecum 4 spiegherò la procedura di proposta di conciliazione facoltativa che prevede il dimezzamento dell'indennità al dipendente a fronte di un'esenzione fiscale dell'importo.