

ITALMOBILIARE
INVESTMENT HOLDING

NEWSLETTER #9 | Dicembre 2024



Contenuti

INTRODUZIONE	4
Investimenti d'impatto e impatto negli investimenti <i>di Laura Zanetti e Carlo Pesenti</i>	
SCENARI GLOBALI	6
Navigare con precisione nell'Atlantico in tempesta <i>di Gianni Riotta</i>	
INVESTIMENTI D'IMPATTO	8
Italgen intervista al Ceo Luca Musicco: <i>Energia rinnovabile per un futuro sostenibile</i>	
CDS-Casa della Salute intervista al Ceo Marco Fertoni: <i>Sanità per tutti: il modello CDS</i>	
IMPATTO NEGLI INVESTIMENTI	12
Caffè Borbone: la tracciabilità della filiera e il progetto Mwany Capitelli: il progetto SUN Giovanni Callmewine: il coinvolgimento della filiera come elemento essenziale del percorso ESG ·Tecnica Group: Recycle Your Boots	
genITM	16
STORIE DI PERSONE DAL MONDO ITALMOBILIARE	
Italmobiliare -> Sonia Saibene Caffè Borbone -> Antonio Domizio Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella-> Giovanna Flacco Italgen -> Giulio Masnari	
MONDO CLESSIDRA	22
Clessidra Group: una piattaforma multi-asset per imprese e investitori	
GRES ART 671	24
Marina Abramović, between breath and fire	
FONDAZIONE PESENTI ETS	25
Venti di passione	
ITALMOBILIARE IN BREVE	27
Dati economici L'evoluzione del NAV	

INVESTIMENTI D'IMPATTO E IMPATTO NEGLI INVESTIMENTI

In un contesto caratterizzato da profonde trasformazioni, il Gruppo Italmobiliare interpreta le sfide globali come opportunità concrete di sviluppo sostenibile e continua a porsi l'obiettivo di contribuire proattivamente a un cambiamento reale.

DI LAURA ZANETTI E CARLO PESENTI



Il 2024 si sta rivelando un anno di profonde trasformazioni, in cui eventi geopolitici complessi, tra i quali i numerosi e drammatici fronti di guerra aperti e le incognite generate dal risultato delle elezioni statunitensi, stanno determinando una crescente instabilità internazionale e sollevando quesiti in merito alla direzione strategica che l'Europa e i paesi che ne fanno parte saranno chiamati a prendere. Uno degli ambiti potenzialmente più impattati da questo mutato scenario potrebbe essere l'impegno verso la sostenibilità, anche a fronte dell'annuncio del neo eletto Presidente Trump di volere incrementare la produzione di combustibili fossili, possibile preludio ad un'uscita dall'Accordo di Parigi sul clima ed in generale ad una riduzione dell'impegno americano nella salvaguardia di clima e ambiente.

A maggior ragione in questo incerto scenario risulta fondamentale sottolineare come la sostenibilità non possa essere considerata una delle opzioni sul tavolo, né essere subordinata a calcoli di breve respiro, ma si confermi una necessità improrogabile in un contesto crescentemente caratterizzato anche in Europa da tragedie come l'alluvione che ha colpito Valencia. Ed è sempre in questo scenario che appare destinata ad acuirsi la distinzione tra le aziende che in questi anni si sono impegnate a integrare la sostenibilità nel proprio modello di crescita e quelle intente ad agire solo come risposta temporanea a pressioni esterne, o per uniformarsi ad obblighi normativi.

In questo momento cruciale, Italmobiliare sta dando prova del proprio impegno nel definire strategie che abbiano impatti concreti e misurabili sul piano sociale, ambientale ed economico, in linea con la mission aziendale di “[...] *contribuire attivamente alle sfide globali, creando business sostenibili, innovativi e per questo più competitivi e resilienti*”. Questo percorso ambizioso, che ha preso il via molti anni fa, sta inoltre dando risultati importanti in termini di resilienza e di performance. Ne sono dimostrazione l'**importante dividendo distribuito agli azionisti** nel corso del primo semestre del 2024, nonché gli **ottimi risultati registrati dal Gruppo nei primi nove mesi dell'anno**, che evidenziano ricavi consolidati in crescita del 19,3%, a 499,4 milioni di euro, e margine operativo lordo in aumento del 65,9%, a 110,6 milioni di euro.

Questi risultati non sono unicamente un indicatore di solidità economica, ma anche il frutto di una **strategia improntata alla creazione di valore attraverso “investimenti d'impatto” e alla generazione di “impatto negli investimenti”**, in coerenza con un approccio di gestione volto a massimizzare l'efficacia delle politiche ESG.

Gli “Investimenti d’impatto” sono quelli in società come Italgas e CDS-Casa della Salute, che incarnano nel loro core business il fine di generare un impatto positivo diretto, concreto e misurabile sull’ambiente e sulle persone. Italgas, azienda storica e in dinamico sviluppo, è specializzata nella produzione di energia green e rinnovabile e supporta la transizione verso un’economia a bassa intensità di carbonio. CDS opera invece nel settore healthcare con una mission chiara e ambiziosa: “sanità per tutti”. Entrambe le aziende hanno evidenziato elevati tassi di crescita negli ultimi anni. Italgas ha aumentato da 17 a 36 il numero dei propri impianti, registrando nei primi nove mesi dell’anno in corso un margine operativo lordo in crescita a 26,9 milioni di euro, il migliore della sua storia. CDS in cinque anni è passata da 8 a 34 strutture sanitarie tra Liguria e Piemonte, copre capillarmente il territorio ed eroga circa 1 milione di prestazioni sanitarie l’anno. Ma il valore degli investimenti d’impatto va oltre i numeri. Si tratta di **costruire un futuro in cui le aziende non siano solo attori economici, ma anche catalizzatori di cambiamento**. È qui che Italmobiliare si pone come guida, dimostrando che crescita e sostenibilità si pongono l’una come condizione dell’altra. Italgas mira a contribuire al modello di transizione energetica, grazie al progressivo aumento della potenza installata e alla diversificazione delle fonti di produzione. Casa della Salute, invece, risponde a un bisogno crescente di servizi sanitari di qualità, contribuendo a migliorare la salute delle comunità locali e rispondendo al sempre crescente bisogno dei pazienti di prestazioni sanitarie in tempi rapidi e a costi accessibili.

Naturalmente, per la diversa natura del loro business, non tutte le aziende possono operare in settori capaci di generare un alto impatto diretto sulla società o sull’ambiente. Da qui l’importanza di generare “impatto negli investimenti” attraverso tutte le Portfolio Companies, a prescindere dal settore e dalla dimensione, tramite l’integrazione delle leve ESG nel business, per contribuire alla creazione di una economia globale più inclusiva e sostenibile. Il risultato di queste azioni è annualmente rendicontato nel Report di Sostenibilità di Italmobiliare. All’interno di questa newsletter abbiamo però scelto di raccontare alcuni progetti sviluppati dalle società del Gruppo che sono rappresentativi delle molteplici forme che il nostro impegno può assumere e dell’impatto che può generare. Tra questi, gli sforzi di Caffè Borbone per promuovere l’evoluzione e una sempre maggiore tracciabilità della filiera, nonché iniziative di carattere sociale come il progetto *Mwany* nelle piantagioni di caffè in Uganda. Il progetto *SUN Giovanni* di Capitelli, che mira ad alimentare con energia rinnovabile autoprodotta l’intero ciclo di produzione dei salumi cotti. Callmewine che, dopo essere stato uno dei primi portali italiani a raggiungere la neutralità carbonica, ha avviato collaborazioni con i fornitori per la riduzione delle emissioni lungo tutta la filiera. Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella, che promuove iniziative a sostegno della cultura, in coerenza con il suo heritage culturale secolare, ad esempio attraverso la sponsorizzazione della mostra “*Michelangelo, Leonardo, Raffaello: Firenze, c.1504*” alla Royal Academy of Arts di Londra. Tecnica Group, che ha adottato un approccio innovativo in ottica circolare per il recupero dei propri scarponi.

Parallelamente, **procede con impegno il percorso di decarbonizzazione del Gruppo, guidato dall’approccio metodologico della Science Based Targets initiative**: gli obiettivi di riduzione delle emissioni a breve termine di Italmobiliare sono già stati approvati e ora anche Callmewine, Capitelli e Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella hanno definito e inviato alla validazione i loro target di riduzione delle emissioni di gas a effetto serra a breve e lungo termine. Le altre società seguiranno in tempi brevissimi.

Ma poiché nella sostenibilità non esiste un traguardo, ma solo nuovi e sempre più sfidanti obiettivi, Italmobiliare ha rinnovato la propria Politica di Investimento Responsabile e le Politiche di Sostenibilità, che aggiornano quelle pubblicate nel 2021. Oltre ad allinearsi ai cambiamenti normativi e di mercato, la Politica di Investimento Responsabile anticipa le sfide future, promuovendo modelli innovativi di sviluppo. In particolare, viene definita una ESG Roadmap che fissa per le Portfolio Companies di Italmobiliare percorsi pluriennali legati alle tematiche ESG, con l’ambizione di favorire la crescita continua delle società in portafoglio in modo autonomo e consapevole.

In un contesto caratterizzato da profonde trasformazioni, il Gruppo Italmobiliare interpreta le sfide globali come opportunità concrete di sviluppo sostenibile e continua a porsi l’obiettivo di contribuire proattivamente a un cambiamento reale.

NAVIGARE CON PRECISIONE NELL'ATLANTICO IN TEMPESTA

Per l'Italia la seconda presidenza Trump offre occasioni importanti per ricalibrare i rapporti transatlantici in un momento di acuta instabilità

di Gianni Riotta

La rielezione di Donald Trump a presidente degli Stati Uniti, il 5 di novembre 2024, rappresenta una nuova sfida per lo scenario politico globale, già agitato dalla guerra in Ucraina, la pressione del leader cinese Xi Jinping sul Mar Cinese Meridionale, la crisi in Africa Centrale e i conflitti in Medio Oriente, sui fronti Gaza, Libano, Siria. La dottrina trumpiana detta "America First" affonda le radici nello slogan coniato dal Presidente Woodrow Wilson, durante la campagna del 1916, un secolo giusto dalla prima vittoria di Trump, con la promessa di mantenere gli Stati Uniti neutrali durante il conflitto 1914-1918. Trump lo adatta al XXI secolo, con scetticismo verso le istituzioni multilaterali seguite al 1945, mettendo l'Unione Europea sulla difensiva e costringendola a riconsiderare le relazioni strategiche ed economiche. Per l'Italia, membro originale UE, la seconda presidenza Trump offre rilievi importanti per ricalibrare i rapporti transatlantici in un momento di instabilità acuta a Parigi e Berlino, con le parallele derive del presidente Macron e del Cancelliere Scholz.

Durante il primo mandato 2016-2020, il rapporto conflittuale di Trump con l'allora Cancelliera tedesca Angela Merkel divenne emblematico. Mentre Merkel difendeva multilateralismo e cooperazione, la freddezza di Trump per la NATO, il sostegno a dazi sui beni europei e le critiche all'avanzo commerciale della Germania evidenziavano differenze inconciliabili di visione e personalità. Merkel, anche nelle sue memorie da poco pubblicate, resta persuasa che "I tempi in cui potevamo contare completamente sugli alleati sono, in una certa misura, finiti", parole che riassumono la necessità UE di perseguire autonomia strategica.

L'Italia, meno nel mirino rispetto alla Germania, non sarà del tutto immune a queste future tensioni e l'approccio conflittuale di Trump costringerà ogni paese UE su una linea sottile tra il mantenimento di buoni rapporti con Washington e solidarietà europea. In questo nuovo mandato, tuttavia, anche per la qualità dei ministri selezionati, spesso populistici, nazionalisti e con background poco affini al multilateralismo, eccezion fatta, forse, per il segretario di stato Marco Rubio, i rapporti di Trump con Emmanuel Macron e Keir Starmer sono destinati a plasmare il futuro delle relazioni USA-UE. Macron, sostenitore esplicito dell'autonomia strategica europea, ha spinto per ridurre la dipendenza dell'Europa dagli Stati Uniti in materia di difesa e sicurezza energetica. Trump lo incalzerà su questi temi, certo che la crisi politica francese tarpi le ali al credo di Macron "L'Europa deve garantire la propria sicurezza anziché fare solo affidamento sugli Stati Uniti". Punto di scontro certo sarà la richiesta del neo presidente di maggiori spese per la difesa da parte degli alleati NATO.

A Keir Starmer, primo ministro del Regno Unito, tocca affrontare una prova diversa. Il suo approccio pragmatico potrebbe indurlo a un cauto riavvicinamento a Trump, dato il bisogno della Londra post-Brexit di accordi commerciali solidi, mentre i contratti UE restano ancora irrisolti. Tuttavia, la natura imprevedibile di Trump potrebbe incrinare le relazioni storiche, ove Starmer non si allineasse alla politica estera statunitense o adottasse posizioni non conformi all'agenda Usa pro-combustibili fossili su clima ed energia.



All'Italia, il ritorno di Trump impone quindi di navigare con precisione nell'Atlantico in tempesta. La presidente del consiglio Giorgia Meloni, che pure non manca di affinità ideali con Trump, deve trovare terreno comune su temi come migrazione e difesa, duplicando il buon rapporto creato con il leader democratico Joe Biden. Tuttavia, la dipendenza dell'Italia dalla solidarietà economica UE della presidente von der Leyen richiederà che Meloni, Tajani e Salvini organizzino una delicata coreografia diplomatica, assicurandosi che le politiche di Trump non minino la coesione UE. Sull'Ucraina la premier dovrà scegliere, tra sostegno a Kiev e adesione all'inedito piano di pace ipotizzato da Washington per i rivali Putin e Zelensky.

Le priorità strategiche dell'Italia, come la sicurezza energetica e la leadership nella diplomazia mediterranea, la collocano al difficile crocevia delle relazioni USA-UE, dai flussi migratori, via Africa o Balcani, alle guerre in Medio Oriente e Africa. **Con Trump alla Casa Bianca, l'Italia potrebbe trovare opportunità per un ruolo di mediazione, sfruttando i legami storici con gli Stati Uniti e la centralità UE**, con Francia e Germania frenate dal difficile 2025 di dissensi ed elezioni.

Trump II sottolinea però, e poco se ne parla a Bruxelles, la persistente divergenza tra priorità degli Stati Uniti e UE. È prevedibile che interazioni con Macron (a partire dall'incontro con Trump alla riapertura della cattedrale di Notre Dame) e Starmer dominino le cronache, ma la posizione strategica dell'Italia offrirà a Roma la chance di mediare come non mai in precedenza le dinamiche transatlantiche. Per farlo però, il governo Meloni dovrà dispiegare diplomazia e pragmatismo nuove, per assicurarsi voce centrale in un ordine globale in turbolenta evoluzione.

Arduo sarà il capitolo dazi, manifesto di successo nella campagna elettorale repubblicana 2024. Trump I fece notizia con l'imposizione di dazi sulle importazioni di acciaio e alluminio, colpendo le principali economie dell'UE e l'Italia, paese di manifattura storica, avrà in queste tariffe una minaccia diretta all'industria.

A complicare il quadro la posizione critica di Trump nei confronti delle normative europee, in particolare quelle che riguardavano i marchi digitali e tecnologici Usa. Le rigide norme sulla protezione dei dati (GDPR), l'AI Act, il Digital Service Act e le azioni antitrust dell'UE contrapporranno l'Europa ai colossi tecnologici statunitensi, ora guidati dal carisma di Elon Musk, certo che il red tape, la burocrazia, sia un nemico, in casa e all'estero. L'Italia faticherà quindi, più che in passato, ad attrarre investimenti americani.

Sulla migrazione, le politiche restrittive di Trump si scontreranno con l'approccio frammentato dell'Europa, da una parte suscitando tentativi di emulazione nei movimenti populistici e nazionalisti UE, dall'altra creando attriti quando saranno aziende, ricercatori, lavoratori, imprenditori europei a vedersi frenati dai visti mancanti o in ritardo.

Anche la spesa per la difesa resterà fattore di possibili contese. L'insistenza di Trump affinché gli alleati della NATO aumentino i loro contributi ha acceso dibattiti in tutta Europa e l'Italia, che spende circa l'1,41% del PIL per la difesa—sotto l'obiettivo del 2% della NATO—subirà pressioni al bivio tra sicurezza nazionale e stabilità economica.

Il ritiro dell'amministrazione Trump dagli Accordi di Parigi sul clima segnò un arretramento dagli impegni internazionali presi da Barack Obama, mettendo gli Stati Uniti in contrasto con l'ambiziosa agenda verde dell'Europa. Le politiche di Trump a favore dei combustibili fossili, il ruolo di Musk sulle auto elettriche e le missioni spaziali, la voglia di contenere la Cina rischiano di minare le transizioni verso l'energia pulita e diventare faida ideologica tra vecchi alleati.

All'Italia la presidenza Trump II impone dunque costante adattamento alla nuova politica estera Usa. La dipendenza dell'Italia dal commercio e dagli investimenti con gli Stati Uniti non permette errori di sorta, come intuisce il Presidente della Repubblica Sergio Mattarella parlando di Italia "Chiave di volta nell'arco delle relazioni transatlantiche".

I dati economici evidenziano, in conclusione, questa duplice dipendenza. Il commercio bilaterale USA-Italia, con l'Italia che mantiene un saldo commerciale non sfavorevole, è snodo vitale, che tariffe e dazi metteranno a rischio in un contesto volatile. La personalità umorale di Trump, portato d'istinto a promuovere e bocciare i partner (basti ricordare la simpatia concessa all'allora premier 5 Stelle Giuseppe Conte e negata a Merkel) imporrà a Meloni un'offensiva di diplomazia personale non semplice.

L'era Trump II dischiude giorni complessi all'UE e i suoi Stati membri, in particolare l'Italia. **Bilanciare solidarietà UE, interessi nazionali e partnership atlantica richiederà diplomazia, pragmatismo, lungimiranza strategica.** L'Europa intera dovrà ricalibrare le relazioni con gli Stati Uniti e il ricordo del passato, dagli aiuti del Piano Marshall, alla solidarietà della Guerra Fredda, la NATO, la campagna per fermare il conflitto nei Balcani non basteranno a perpetuare un caduco status quo, se le differenze ideologiche e lo scontro di interessi odierno finissero per prevalere irriducibili.



Energia rinnovabile per un futuro sostenibile



LUCA MUSICCO
CEO di Italgen

«A differenza della maggior parte delle energy company, che solo recentemente hanno avviato un percorso di transizione ecologica, Italgen è “nativa rinnovabile” avendo iniziato a operare come produttore di energia da fonte idroelettrica a inizio '900.» sottolinea con orgoglio Luca Musicco, Consigliere Delegato e Direttore Generale Italgen.

Nonostante l'azienda nasca formalmente nel 2001 come spin-off del ramo energia di Italcementi, le radici di Italgen risalgono infatti a un ambizioso piano per la realizzazione di impianti di produzione di energia rinnovabile, promosso nei primi anni del Novecento a servizio della “Ditta Pesenti” di Alzano Lombardo, attiva nella produzione di cemento.

Fin dall'inizio, la sostenibilità è stata parte integrante della filosofia aziendale, un impegno che è stato ulteriormente consolidato nel tempo anche grazie agli investimenti di natura ESG promossi da Italcementi prima, e oggi da Italmobiliare.

Un anno di svolta nella storia di Italgen è stato il 2016, quando l'azienda è diventata una portfolio company di Italmobiliare. «Da quel momento – spiega Musicco – abbiamo inizialmente avviato un percorso di trasformazione, con una prima fase di automazione e telecontrollo degli impianti, una seconda di cambio del business model ed una terza che ha visto il totale disinvestimento da tutti i progetti all'estero e poi, a partire dal 2021, abbiamo dato impulso ad un'intensa attività di M&A nell'idroelettrico e sviluppato i primi progetti greenfield nel fotovoltaico, integrando la visione industriale con i moderni valori della sostenibilità. Questo processo si è tradotto in una crescita significativa e diversificata sia nel mix che nella geografia: dai 17 impianti idroelettrici gestiti nel 2016 nel nord Italia, Italgen ha ampliato il proprio portafoglio a 30 derivazioni idroelettriche e 6 impianti fotovoltaici distribuiti lungo tutto lo stivale. Così facendo, in soli 3 anni siamo passati da 57 a 82 MW (+45%) ed il nostro piano prevede di superare i 100 MW già nel corso del 2025, puntando poi al raddoppio nei successivi anni». Un **piano di crescita sostenuto da ambiziosi programmi ESG** integrati nella strategia di sviluppo e improntati al raggiungimento di obiettivi sfidanti e in continua evoluzione.

«Nel 2021 abbiamo varato un Piano Strategico triennale di Sostenibilità strutturato attorno a tre pilastri principali (green mission, sviluppo delle persone e delle comunità e business continuity) e finalizzato a consolidare il ruolo di Italgen come protagonista della transizione energetica. Gli obiettivi sono stati definiti attraverso una mappatura degli obiettivi di sviluppo sostenibile prioritari, un'analisi delle priorità degli stakeholder e un confronto con i leader italiani del settore energetico». Nel 2023, Italgen ha aderito allo UN Global Compact, impegnandosi a integrare i Dieci Principi fondamentali nelle proprie strategie aziendali e contribuire agli SDGs. Questi progressi sono stati riconosciuti da importanti valutazioni di sostenibilità, tra cui il rating ESG "A - Ottimo" di CRIBIS e il riconoscimento Gold Medal del Sustainability Rating EcoVadis, che colloca Italgen tra il 5% delle aziende con le migliori performance in termini di ambiente, diritti umani, etica e acquisti sostenibili. «Traguardi di cui siamo orgogliosi – spiega Musicco – perché testimoniano il nostro impegno per uno sviluppo rispettoso delle persone, dell'ambiente e delle comunità attraverso l'integrazione delle leve ESG in ogni ambito del business».

Ad aprile 2024, **Italgen ha inoltre adottato lo status giuridico di Società Benefit**, decarbonizzando completamente il proprio oggetto sociale e formalizzando il proprio impegno verso la sostenibilità. «Una scelta che protegge nel lungo periodo la missione di Italgen di produttore e distributore di energia elettrica da fonti esclusivamente rinnovabili, impegnando la società ad operare e rendicontare in modo responsabile, sostenibile e trasparente il proprio business, individuando – accanto agli obiettivi di profitto – benefici comuni che ci impegniamo raggiungere», racconta Musicco.

La strategia ESG di Italgen passa anche dal dialogo e dalle **iniziative concrete a supporto delle comunità locali e del territorio**, e costituisce un punto di partenza importante nel dialogo con le amministrazioni locali quando si presentano nuovi progetti. «Italgen non ha mai ceduto un impianto costruito in Italia – afferma orgoglioso Musicco –, ciò che realizziamo nasce per restare, per questo gestiamo ogni investimento con la massima cura e attenzione, puntando sempre a creare un legame profondo e duraturo con le comunità locali. Puntiamo ad integrarci, con la consapevolezza che staremo lì per sempre, per questo ci impegniamo a costruire solide radici e contribuire al benessere del territorio».

Un esempio significativo è il progetto sviluppato da **Italgen a Modugno**, in Puglia, che **ha trasformato un'ex-cava di calcare attraverso una bonifica e riqualificazione ambientale**. Italgen ha realizzato due impianti fotovoltaici e, nell'ambito del progetto, ha «donato al Comune un'area naturalistica di oltre 20 ettari, che aumenta di 5 volte la superficie verde cittadina, realizzando inoltre una pista ciclopedonale con percorso didattico che attraversa il parco e un'area belvedere con vista sul laghetto abitato da diverse specie di piante e animali – spiega Musicco –. Per preservare la biodiversità e valorizzare i servizi ecosistemici sono stati coinvolti esperti di architettura del paesaggio, biologi e agronomi».



Molte sono anche le iniziative sviluppate dalla società nei territori in cui opera e che coniugano **passione sportiva, storia, e cultura**. Tra queste ricordiamo la sponsorizzazione alla “Mille Gradini”, la camminata culturale più amata dalla città di Bergamo che ogni anno coinvolge migliaia di persone, il contributo dato per la realizzazione dello Skate Park di Villa di Serio, parte di un più ampio progetto di riqualificazione della zona, e l'apertura della centrale di Vaprio d'Adda in occasione delle giornate del FAI – Fondo Ambiente Italiano. E ancora il sostegno al progetto formativo, “A Scuola di Energia”, che porta ogni anno oltre 1000 studenti alla scoperta del ciclo di produzione di energia da fonti rinnovabili, alla «Giornata di scuola e solidarietà in montagna», organizzata dall'UNICEF insieme al CAI – Club Alpino Italiano, e al programma “Grandi Spettacoli per i Piccoli” del Teatro alla Scala che mira ad avvicinare un numero crescente di ragazzi al teatro e alla cultura.

Altro **fondamentale pilastro dell'impegno sostenibile di Italgen sono le persone** che «sono la nostra principale risorsa – sottolinea Musicco – e che con la loro professionalità, dedizione, passione ed entusiasmo ogni giorno fanno la differenza e contribuiscono al successo della nostra azienda». Italgen organizza ogni anno un team building rivolto ai propri dipendenti e ha recentemente completato la conversione di una parte degli edifici e delle aree dell'ex centrale di Villa di Serio in una clubhouse con zona living, area ristoro, spogliatoi e un ampio spazio verde esterno che viene utilizzata anche per momenti conviviali dedicati anche alle famiglie dei dipendenti o agli ex-dipendenti, coi quali un paio di volte l'anno si organizza una grigliata. «Se valutiamo il beneficio che la Clubhouse ha portato rispetto all'investimento, possiamo definirlo perfetto – spiega Luca Musicco –. È uno spazio utilizzato quotidianamente da decine di persone, che rappresenta un valore aggiunto per tutti. Inoltre, a conferma del nostro approccio olistico verso le tematiche ESG, l'area è riscaldata con la nostra energia rinnovabile, senza alcun incremento nei consumi aziendali». Importante ricordare anche che ogni anno Italgen premia le figlie e i figli dei dipendenti che si sono distinti nello studio, completando l'anno scolastico/accademico nei tempi previsti e con buoni voti. «Una tradizione che portiamo orgogliosamente avanti sin dalla nascita dell'azienda, nel 2001, e che nel tempo ha portato all'assegnazione di oltre 200 riconoscimenti», rivendica Musicco con orgoglio.

Ed è proprio ai colleghi che Musicco pensa, guardando al futuro «se in questi anni siamo cresciuti così tanto è merito loro, che hanno sempre dato tutto senza mai risparmiarsi. L'obiettivo è continuare su questa strada, promuovendo però un sempre migliore equilibrio tra lavoro e vita privata».

ENERGIA GREEN, CERTIFICATA

Ci sono due tipi di *energy company* sul mercato: quelle “tradizionali” che dichiarano di vendere energia 100% green e quelle che lo fanno davvero. **Italgen** appartiene al secondo tipo perché, **oltre a produrre solo energia elettrica 100% green, è anche in grado di vendere ai propri clienti le proprie Garanzie di Origine (GO)**.

Le GO sono certificati elettronici che utilizzano un meccanismo di circolazione molto simile alla blockchain e, una volta generate dal fornitore di energia attraverso una piattaforma elettronica gestita a livello centralizzato, vengono annullate e consegnate al cliente. In questo modo il cliente ha la garanzia che la quantità di energia 100% rinnovabile che sta acquistando sia stata effettivamente prodotta dal fornitore, e che tale energia non sia stata commercializzata più volte, a clienti diversi.

L'integrità e la tracciabilità del sistema sono assicurate in Italia dal Gestore dei Servizi Energetici, che si occupa sia di gestire la piattaforma di interscambio delle GO che della certificazione di ogni singolo impianto rinnovabile dei produttori di energia, prevenendo le frodi e assicurando la trasparenza e la tracciabilità dell'intero sistema.

Tutta l'energia venduta da Italgen alle Portfolio Companies di Italmobiliare è certificata da GO, in questo modo oltre ad avere la garanzia di acquistare solo ed esclusivamente energia prodotta da fonti 100% rinnovabili, le società possono di azzerare completamente le loro emissioni di “Scope 2”.



Sanità per tutti: il modello CDS



MARCO FERTONANI
CEO e Founder di CDS

«Promuovere la sanità per tutti», poche parole che sintetizzano la mission di CDS-Casa della Salute, network di poliambulatori fondato da Marco Fertonani ed entrato nel Gruppo Italmobiliare nel 2020, che conta oggi 34 strutture tra Liguria e Piemonte.

«L'idea mi è venuta quando vivevo in Spagna e ho visto nascere le prime cliniche odontoiatriche, che offrivano ottimi livelli di servizio a prezzi accessibili – spiega Fertonani, Amministratore Delegato della società -. Ho pensato di riproporre il modello in Italia, iniziando da diagnostica per immagini e visite specialistiche, per le quali nel pubblico c'erano attese fino a un anno e che privatamente avevano costi molto elevati».

L'intuizione che diventa realtà nel 2013, con l'inaugurazione della prima clinica a Busalla (GE), e si rivela subito vincente «nei primi anni ricevevo lettere dai pazienti che mi ringraziavano per aver dato loro la possibilità di curarsi, facendo esami importanti che altrimenti non avrebbero potuto permettersi in tempi così brevi – ricorda Fertonani -. Era il segno che stavamo facendo qualcosa di importante, che prima non c'era».

Altro aspetto distintivo e qualificante di CDS è la capillarità con cui copre il territorio. In controtendenza rispetto al pubblico e al privato, che sempre più frequentemente abbandonano i piccoli centri per concentrare le risorse nei territori a più alta densità abitativa, CDS ha aperto numerose cliniche in piccoli comuni, spesso riqualificando stabili in disuso. «Così facendo creiamo nuovi posti di lavoro, riqualifichiamo aree abbandonate e permettiamo alle persone di fare visite e controlli vicino a casa», spiega Fertonani. Che aggiunge con orgoglio «Il nostro modello non si limita a rispondere a un bisogno individuale, ma ha un impatto profondo sul territorio, contribuendo a una sanità più sostenibile e inclusiva e favorendo la coesione sociale e la resilienza delle piccole comunità».

C'è, infine, un ultimo aspetto che Fertonani ci tiene a sottolineare, ovvero il valore della prevenzione. «Mi piace dire che curiamo le persone sane, perché offrendo la possibilità di accedere ad analisi, esami e visite a prezzi spesso simili a quelli del ticket pubblico, consentiamo alle persone di svolgere attività di prevenzione. Così facendo permettiamo di intervenire tempestivamente, evitando interventi più complessi e costosi in futuro, con un impatto positivo non solo sulla salute dei singoli, ma sull'intera comunità, contribuendo a una sanità che sia davvero per tutti».



Il modello funziona e nel 2019 CDS conta già 8 strutture in Liguria. L'anno successivo Italmobiliare acquisisce la maggioranza della società, dando nuovo impulso al percorso di sviluppo di CDS, anche oltre la regione Liguria. **«L'ingresso di un partner con principi solidi e una visione condivisa ha dato una nuova direzione alla nostra strategia. Avere un socio di maggioranza come Italmobiliare, che mette al primo posto la sostenibilità e la responsabilità, mi ha tranquillizzato. Non sarei mai stato in grado di lavorare con un partner finanziario che avesse come unico obiettivo il risultato economico, sacrificando i principi che sono alla base del nostro operato».**

Italmobiliare accompagna la società anche nell'implementazione di una **evoluta e ambiziosa strategia ESG**, che si riflette nelle molte azioni concrete avviate in questi anni. CDS ha adottato un codice etico e politiche di sostenibilità, che guidano ogni aspetto della sua operatività, e ha aderito all'UN Global Compact, impegnandosi a rispettare i Dieci Principi fondamentali in materia di diritti umani, lavoro, ambiente e lotta alla corruzione. In linea con questi principi, l'azienda ha inoltre aderito ai Women's Empowerment Principles e si è impegnata a raggiungere nei prossimi mesi la certificazione della parità di genere. Parallelamente, monitora in dettaglio la propria carbon footprint, un passo importante verso una gestione più responsabile delle risorse, e ha formalizzato la sua adesione alla Science Based Targets initiative, impegnandosi a definire obiettivi di riduzione significativa delle emissioni a breve termine e raggiungere net-zero entro il 2050.

Tra le principali sfide che un'azienda in rapida espansione come CDS deve affrontare, sottolinea Marco Fertoni, c'è la capacità di garantire una formazione continua e aggiornata. **«Nel 2023, abbiamo erogato oltre 24.000 ore di formazione, il 94% delle quali su base volontaria - spiega Fertoni -. Questo dimostra quanto sia per noi fondamentale investire nelle persone e nel loro sviluppo, non solo dal punto di vista professionale ma anche in relazione ai valori che guidano la nostra azienda, come la sostenibilità e l'inclusione».**

È stato inoltre avviato il progetto CDS incontri: 21 convegni su 8 aree tematiche che si sono svolti in 6 diverse città con l'obiettivo di fare divulgazione scientifica e offrire percorsi di crescita ai medici, rispondendo anche alla loro esigenza di conseguire Crediti Educazione Continua in Medicina obbligatori per legge.

L'azienda sta inoltre lavorando a un piano di formazione per il prossimo biennio, che parte da una valutazione approfondita delle attuali competenze del personale e mira a proporre **obiettivi di crescita per ogni dipendente, migliorando non solo le competenze tecniche, ma anche quelle relazionali**, come le soft skills *«vogliamo sviluppare una vera e propria academy che, a partire dal 2025, offrirà formazione continua a medici e dipendenti, con un forte orientamento allo sviluppo della rete e della cultura aziendale»*, spiega Fertoni.

Fondamentale è anche la capacità di attrarre i migliori talenti *«stiamo lavorando per ottimizzare politiche retributive, benefit e work-life balance. Migliorare la nostra competitività nel processo di recruiting è una priorità, per questo stiamo creando sinergie con le università per attivare tirocini che ci permettano di intercettare i talenti del futuro».*

In conclusione, Casa della Salute non solo si impegna a garantire l'accesso alle cure per tutti, ma sta anche tracciando un cammino verso una crescita sostenibile che tenga conto del benessere delle persone, del territorio e dell'ambiente.

L'obiettivo è diventare un modello di sanità responsabile e sostenibile, capace di affrontare le sfide future con una visione inclusiva e lungimirante.





Caffè Borbone: la tracciabilità della filiera e il progetto Mwanyi

Caffè Borbone, marchio leader nel settore della torrefazione e del caffè porzionato, ha avviato negli ultimi anni un percorso di sostenibilità ambientale e sociale in linea con gli obiettivi strategici del Gruppo Italmobiliare, di cui l'azienda fa parte dal maggio 2018.

Caffè Borbone è stato il primo brand a immettere sul mercato la cialda 100% compostabile con incarto riciclabile nella carta, che nel 2023 è stata il prodotto di punta dell'azienda, e sta ampliando la gamma prodotti con capsule compostabili e soluzioni post-consumo sempre più sostenibili. Inoltre, il caffè venduto come macinato o in grani attraverso

l'e-commerce è classificato "Climate Pledge Friendly", grazie a imballaggi ottimizzati per la spedizione. Questo impegno è proseguito con solidi programmi e iniziative concrete, supportati dall'adesione allo UN Global Compact, ai Women's Empowerment Principles e, più recentemente, alla Science Based Targets initiative (SBTi), che guida le imprese in una climate action misurabile scientificamente.

In linea con l'obiettivo Net-Zero, dal 2022 l'azienda utilizza solo energia elettrica rinnovabile e presso lo stabilimento sono attivi due impianti fotovoltaici, con un terzo che entrerà in funzione nel 2024. Caffè Borbone sta inoltre dedicando particolare attenzione al contenimento delle emissioni climalteranti lungo tutta la catena del valore, un percorso che comporta la selezione e l'ingaggio dei fornitori, l'efficientamento dei processi produttivi, l'eco-design di prodotti e imballaggi e l'ottimizzazione della logistica.

Un ruolo fondamentale in questa transizione viene giocato proprio dalla catena di fornitura. La necessità di sviluppare un'efficace tracciabilità della filiera diventa particolarmente evidente quando si considerano le emissioni di CO2. Nel 2023, la carbon footprint di Caffè Borbone valeva oltre 230.000 tonnellate di CO2 tra Scope 1, emissioni dirette da uso combustibili e Scope 2, emissioni indirette da acquisto energia elettrica, e Scope 3, emissione della value chain. Di queste, il 74% è legato al solo Scope 3 Upstream, ovvero alla catena di fornitura "a monte" del processo produttivo. In particolare, ben il 75% delle emissioni Scope 3 Upstream di Caffè Borbone è imputabile alla voce "FLAG - Forests, Land and Agriculture", ovvero legata alla coltivazione del caffè. Per tale motivo, l'azienda si sta concentrando sulla riduzione dell'impatto ambientale a monte del processo produttivo. Nel 2023, già oltre un terzo delle spese per forniture di beni e servizi e il 75% delle spese per l'acquisto di caffè crudo sono state destinate a fornitori che hanno avviato un percorso di decarbonizzazione con SBTi. Inoltre, l'azienda collabora attivamente con i fornitori strategici per armonizzare gli sforzi verso l'obiettivo comune del Net-Zero al 2050. Oltre a ridurre l'impronta ambientale, Caffè Borbone promuove valori sociali ed equità lungo la filiera del caffè,



supportando le comunità locali, incentivando pratiche agricole sostenibili e migliorando le condizioni di lavoro. Per questo nel 2022 l'azienda ha avviato Mwanyi, un progetto quinquennale sviluppato in partnership con Olam Food Ingredients, tra i principali fornitori mondiali di caffè verde, che mira a sviluppare le competenze e a promuovere progetti imprenditoriali di donne e giovani che lavorano nella catena di produzione del caffè in Uganda, luogo di nascita della qualità Robusta.

È significativo sottolineare che Caffè Borbone non ha stipulato contratti di fornitura con i produttori coinvolti nel progetto Mwanyi. L'investimento è esclusivamente orientato al sostegno delle comunità, con l'obiettivo di generare un impatto positivo a lungo termine in un Paese dove la produzione di caffè è la principale fonte di sostentamento per circa 1/3 della popolazione, pari a 1,7 milioni di famiglie (composte da 7 persone): una filiera a trazione femminile visto che il 40% dei dipendenti impiegati nel settore è donna.



RESPECT THE COTTO

L'ambizione di Capitelli: realizzare il prosciutto "cotto al sole"



Capitelli, azienda del Gruppo Italmobiliare attiva nella produzione e vendita di salumi cotti e affumicati artigianali, mira a compiere un passo importante nell'evoluzione della propria strategia ESG diventando uno dei primi produttori europei di salumi cotti ad alimentare il 100% del fabbisogno energetico degli uffici e dello stabilimento produttivo con energia rinnovabile autoprodotta.

Un percorso che inizia in realtà nel 2019, quando Italmobiliare rileva la maggioranza dell'azienda avviando una strategia di sviluppo sostenibile che ha dato grande impulso alla crescita di Capitelli e integrato le leve ESG in ogni ambito del business. In particolare, è stato avviato un piano di investimenti per aumentare la capacità produttiva dello stabilimento di Borgonovo Val Tidone (PC), migliorando al contempo la qualità e la sicurezza di tutte le fasi di produzione e conseguendo le più

elevate certificazioni di processo e di qualità del prodotto. Parallelamente, l'azienda ha costruito un nuovo parcheggio e ampliato le celle frigorifere, predisponendo le coperture di queste strutture per accogliere l'ampliamento dell'impianto fotovoltaico già installato sul tetto dello stabilimento, e realizzato una nuova centrale per il raffreddamento che, insieme ad altri efficientamenti, ha portato ad una riduzione del 10% dei consumi di energia. L'effetto combinato di queste azioni fa sì che già oggi Capitelli sia in autoconsumo per il 20% del fabbisogno di energia elettrica complessiva, mentre per l'acquisto della restante parte di energia è stato stipulato con Italgas un contratto di fornitura di energia certificata 100% rinnovabile.

Con il progetto SUN Giovanni – dal nome dell'iconico prosciutto cotto San Giovanni, prodotto di punta dell'azienda – Capitelli compie ora un passo in più. Il primo step del progetto prevede la realizzazione di **un impianto fotovoltaico con potenza complessiva installata di 3,8 MW** e una producibilità stimata nell'ordine di 5,7 GWh all'anno, pari al consumo di circa 2.150 famiglie ed evitare circa 1.810 tonnellate di CO2 all'anno. **L'impianto sarà realizzato da Italgas** e l'energia prodotta nelle ore di luce sarà in grado di soddisfare il 100% del fabbisogno energetico di Capitelli per alimentare uffici, magazzino e celle frigorifere, e l'eventuale eccedenza immessa in rete da Italgas. Terminata la costruzione dell'impianto, che sarà operativo entro la fine del 2025, Capitelli prevede inoltre di avviare una seconda fase del progetto con l'installazione di batterie per lo storage dell'energia elettrica prodotta, in questo modo il 100% dei consumi Capitelli di energia (diurni e notturni) sarà coperto dalla produzione dell'impianto fotovoltaico.



Sarà quindi possibile procedere con il terzo ed ultimo step del progetto, che prevede la conversione ad elettrico dei forni attraverso la sostituzione delle caldaie che li alimentano – che ora funzionano a GPL e a Metano – con una caldaia elettrica. A quel punto **Capitelli sarà in grado di alimentare con energia autoprodotta i forni, i frigoriferi e tutti i macchinari produttivi. Un unicum per il settore**, dove molti player stanno alimentando uffici e logistica con il fotovoltaico, ma quasi nessuno è ancora organizzato per **alimentare la produzione h24 per 365 giorni l'anno con energia fotovoltaica autoprodotta.**

Si tratta di un passo importantissimo per Capitelli che dopo aver inventato un nuovo modo di fare il prosciutto cotto – il San Giovanni è infatti considerato il precursore della linea produttiva dei cosiddetti "cotti fuori stampo" – vuole essere la prima azienda a realizzare il prosciutto cotto al sole, con energia 100% rinnovabile e autoprodotta.



Callmewine: il coinvolgimento della filiera come elemento essenziale del percorso ESG

Piattaforma di e-commerce specializzata nella vendita di vini e distillati tra i leader di mercato in Italia, Callmewine è entrata nel Gruppo Italmobiliare a fine 2020 e da allora ha integrato le leve ESG in ogni ambito del business. In particolare, a marzo 2023 è stato uno dei primi portali italiani a raggiungere la neutralità carbonica, un risultato reso possibile dall'effetto combinato delle **molte azioni avviate per ridurre le emissioni dirette e indirette di CO2** e dall'**acquisto di crediti di CO2 per compensare l'intera carbon footprint** dell'azienda per il biennio 2023/2024. Nel 2024 la società ha inoltre aderito alla Science Based Targets initiative (SBTi), impegnandosi a perseguire obiettivi di decarbonizzazione allineati all'Accordo di Parigi, lavorando per ridurre gli effetti climalteranti della sua attività lungo l'intera catena del valore e raggiungere l'obiettivo net zero entro il 2050.

Una sfida, questa, che richiede un approccio sinergico da parte di tutti gli attori della catena del valore ed è per questo che Callmewine ha avviato una serie di iniziative per coinvolgere e stimolare tutti i player della filiera ad interrogarsi sull'evoluzione e sulla resilienza del business. Tra queste il **Supplier day Callmewine**, ideato **per supportare tutti gli stakeholder della filiera vitivinicola condividendo con loro le best practice per migliorare l'incidenza ambientale di tutta la filiera**.

La prima edizione, nel 2023, era stata organizzata in collaborazione con l'Università di Scienze Gastronomiche di Pollenzo e aveva coinvolto fornitori, produttori, studenti ed esperti con l'obiettivo di stimolare riflessioni e confronto sulle sfide di settore e l'attitudine con cui affrontarle.

A fine ottobre 2024 l'iniziativa è stata riproposta con un focus specifico sul packaging, evidenziando i progressi compiuti da vetrerie e cartotecniche per rispondere alle esigenze della filiera del vino, sempre più orientata verso imballaggi che garantiscano la stessa sicurezza e qualità ma con un ridotto impatto ambientale. L'incontro ha **coinvolto oltre 60 stakeholder di Callmewine da tutta Italia** e ha visto gli interventi di **Laura Miotto, Marketing & Communication Manager di Verallia Italia**, leader europeo e il terzo produttore mondiale di imballaggi in vetro per bevande e prodotti alimentari, e **Domenico Cantoro, Direttore commerciale di NakPack®**, società specializzata nella produzione di sistemi di imballaggio in cartone per le spedizioni di bottiglie in vetro, che hanno illustrato come la scelta del packaging può migliorare le performance ambientali dell'intera catena di fornitura. Successivamente **Michele Antonio Fino, Professore presso Università di Scienze Gastronomiche di Pollenzo**, ha raccontato l'evoluzione del quadro normativo, spiegando come da questi cambiamenti possano nascere opportunità di crescita e sviluppo. Ha chiuso la giornata l'intervento di **Mario Lanzarone, CEO di Callmewine**, che ha sottolineato l'impegno di Callmewine nell'ispirare e stimolare l'intera filiera, offrendo spunti, idee e nuove possibilità, oltre a diffondere conoscenza su normative e sfide future. L'obiettivo è quello di incoraggiare un percorso di azione collettiva, condividendo un approccio aperto all'innovazione e alla crescita per tutti i soggetti coinvolti.





Tecnica Group: Recycle Your Boots

Tecnica Group è un'eccellenza italiana nel settore degli articoli sportivi, leader nella produzione di attrezzature per gli sport invernali e outdoor, con marchi iconici quali Tecnica, Nordica, Blizzard, Moon Boot, Lowa, e Rollerblade. Forte del supporto di Italmobiliare, che detiene una partecipazione significativa nel Gruppo dal 2017, **Tecnica si distingue per l'impegno verso l'innovazione e la sostenibilità**. La sua visione si basa sull'integrazione tra prestazioni di alto livello e una profonda attenzione all'ambiente, al sociale e alle tematiche di governance, in linea con gli obiettivi ESG che caratterizzano le aziende partecipate da Italmobiliare.

L'impegno di Tecnica Group per la riduzione dei rifiuti e la promozione dell'economia circolare si traduce in un **approccio innovativo che abbraccia ogni fase del ciclo di vita dei prodotti**: dalla progettazione, alla produzione, fino allo smaltimento. Questo percorso si basa su un'attenta selezione delle materie prime, con una crescente attenzione all'utilizzo di materiali riciclati e a basso impatto ambientale, e sul riutilizzo degli scarti di produzione, massimizzando i benefici sia economici che ambientali. Inoltre, fin dalla fase di progettazione, **ogni componente viene pensato in ottica circolare, promuovendo, attraverso tecniche di eco-design, un processo di smaltimento efficiente**. Lo sviluppo dei prodotti tiene anche conto della necessità di prolungarne la vita utile, rendendo più semplice la sostituzione dei componenti secondari e riducendo così la necessità di smaltimento prematuro.

Recycle Your Boots è il cuore pulsante di questa strategia. Lanciato nel 2021, inizialmente con il brand Tecnica e successivamente esteso anche a Nordica, il progetto mira a creare un ciclo virtuoso per gli scarponi da sci, trasformandoli da rifiuto a risorsa. L'obiettivo è semplice e al tempo stesso ambizioso: raccogliere scarponi usati e riciclarli, per poi riportarli in pista sotto forma di nuovi prodotti o materiali, con un significativo risparmio energetico e una riduzione delle emissioni di CO₂. A titolo esemplificativo, la parte più complessa da riciclare, la scarpetta interna, ha portato a un'innovativa collaborazione con Liski Sport Equipment, azienda bergamasca che fornisce allestimenti e materiali di protezione alla maggior parte degli eventi sportivi internazionali, trasformandola in imbottiture per materassi di protezione utilizzati sulle piste da sci.

Nel 2023, grazie a una rete di collaborazione che ha coinvolto 13 Paesi europei e partner strategici come Dolomiti Superski, la **raccolta di 23 mila paia scarponi ha permesso di "risparmiare" 350 tonnellate di CO₂**. Recycle Your Boots non si limita a ridurre l'impronta ambientale, ma ha anche una significativa valenza sociale. Gli scarponi che risultano ancora in buone condizioni vengono reintrodotti nel mercato dell'usato attraverso la Cooperativa Sociale Insieme, sostenendo progetti di inclusione e privilegiando il riutilizzo rispetto al riciclo, per una gestione più sostenibile delle risorse. Nonostante la portata dell'iniziativa sia ancora parziale – con 23 mila paia di scarponi raccolti a fronte degli 860 mila paia prodotti annualmente dal Gruppo – Recycle Your Boots rappresenta un passo concreto e significativo verso un futuro più sostenibile. Grazie a un approccio che combina innovazione, responsabilità ambientale e attenzione all'impatto sociale, Tecnica Group dimostra che è possibile coniugare eccellenza e sostenibilità, ispirando l'intero settore a muoversi con determinazione verso un modello di economia a basso carbonio.



ITALMOBILIARE
INVESTMENT HOLDING

Integrazione ESG: la mission di Italmobiliare



«Una società è sostenibile quando la sua strategia è sostenibile» esordisce **Sonia Saibene**, 39 anni, Sustainability Manager di Italmobiliare. «Anche se può sembrare scontato, è fondamentale che ogni decisione presa dal leadership team sia coerente e rifletta una visione chiara e ben definita che integra la sostenibilità nelle direttrici strategiche aziendali. Questo è ciò che fa Italmobiliare e, a mio avviso, è anche l'unico modo per garantire l'efficacia e il successo della strategia sostenibile del Gruppo, e di tutte le aziende che ne fanno parte».

La carriera di Sonia non inizia direttamente in posizioni specificamente dedicate alla sostenibilità: dopo la laurea in ingegneria meccanica è stata Global Sales Manager in un'importante multinazionale statunitense e successivamente Business Development Manager in una società leader nella gestione di infrastrutture energetiche. Ma è proprio nel corso del suo percorso professionale, proprio in società che già chiedevano a ogni ruolo funzionale di incorporare la sostenibilità come valore e modalità operativa, che ne ha compreso il **ruolo sempre più centrale** «sia per stare sul mercato, sia per attrarre e coltivare i talenti». Questa consapevolezza, durante l'MBA, l'ha portata a seguire dei corsi di approfondimento su 'sustainability e circular economy' e 'innovation e digital transformation' e, successivamente, ad unirsi al team di Italmobiliare.

«Italmobiliare si pone come acceleratore dell'integrazione ESG, approfondendo e anticipando macro-trend e direzioni in cui il mercato può evolvere, per poi trasferire queste visioni alle aziende del gruppo attraverso linee guida strategiche e un importante impulso di crescita» spiega Sonia.

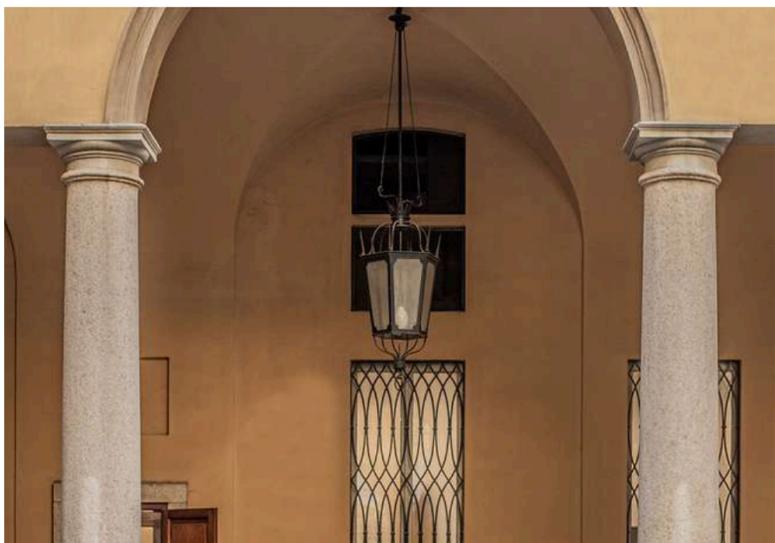


«Questo ruolo comporta una grande responsabilità, dobbiamo infatti definire e sviluppare una sequenza di attività propedeutiche a creare percorsi trasformativi ESG personalizzati per ciascuna azienda, così da favorire il raggiungimento degli obiettivi prefissati. Per farlo serve una grande capacità di programmazione».

Programmazione sintetizzata dalla **Roadmap investimenti** di Italmobiliare, un percorso di creazione di valore e sviluppo sostenibile che inizia includendo valutazioni ESG nella due diligence, preliminare a qualsiasi acquisizione, e prosegue nel tempo attraverso un programma che individua obiettivi annuali per ciascuna azienda del gruppo, costruito sia su "must-have" definiti a livello di Gruppo che su elementi definiti di volta in volta in base alle specificità settoriali delle aziende. Il processo di engagement tra Italmobiliare e le aziende controllate è continuo e strutturato, a partire dal primo anno di onboarding: incontri annuali per definire obiettivi, strategie e pilastri fondamentali, frequenti visite in campo e riunioni mensili per monitorare i progressi verso i target e favorire un trasferimento di conoscenze tra gli stakeholder coinvolti.

«Il tempo passa veloce e per restare competitivi sul mercato, garantire la crescita e la continuità del business, oltre a valorizzare i propri prodotti, **è essenziale adottare fin da subito una strategia con piena integrazione ESG**», sottolinea Sonia, rimarcando l'importanza di un approccio proattivo. «Ci piace guardare al futuro, e gli impegni volontari che abbiamo preso come holding negli ultimi anni si riflettono anche sulle aziende partecipate, penso ad esempio al nostro piano di decarbonizzazione attraverso l'impegno con la Science Based Targets initiative, così come all'adesione ai Women's Empowerment Principles».

Per facilitare un efficace processo di engagement con ciascuna azienda controllata, viene designata una figura con la funzione di focal point ESG, che diventa il principale interlocutore della Direzione Sostenibilità di Italmobiliare. Un altro elemento distintivo è rappresentato dagli ESG Ambassador, un team di volontari individuato in ciascuna società in rappresentanza delle principali funzioni aziendali.



L'importanza di riconoscere e coltivare il talento

Gli ESG Ambassador partecipano ad una serie di incontri formativi sulle sfide più rilevanti e sulla strategia di Italmobiliare, contribuendo attivamente a diffondere la cultura della sostenibilità all'interno della propria azienda. Questo approccio integrato mantiene alte consapevolezza e competenza, favorendo una più profonda e capillare integrazione della sostenibilità in ogni processo aziendale. Sonia sottolinea l'importanza di formare, nel tempo, figure interne all'azienda con competenze ESG solide e specifiche, costruite direttamente sul campo **«Il valore di ciò che facciamo sta nella personalizzazione della strategia in base alle specificità di ciascuna azienda, non vogliamo affidarci a un 'prodotto a scaffale' o a soluzioni preconfezionate da chi conosce solo in parte la realtà aziendale del Gruppo e delle controllate – spiega –. L'approccio che applichiamo in Italmobiliare consente di trattenere talento e aumentare le competenze ESG all'interno dell'azienda, garantendo una relazione più efficace e sinergica con tutti i colleghi e processi realmente integrati».**

Alla domanda su quali siano i prossimi traguardi da raggiungere, Sonia si illumina e risponde *«Pensando alla sostenibilità, non bisogna mai accontentarsi. C'è tanta strada da fare, ma ciò che facciamo può davvero fare la differenza: abbiamo l'opportunità di diventare best-in-class in qualcosa di davvero fondamentale e strategico. Per farlo l'importante è crederci veramente e avere una visione ambiziosa, che è la leva giusta per andare oltre».* Un approccio che non solo facilita il successo a breve termine, ma che guarda anche a un futuro più sostenibile e duraturo per tutte le aziende del gruppo. E, sempre guardando al futuro, conclude *«Nella mia visione (utopica) della sostenibilità la figura del Sustainability Manager non sarà più necessaria in quanto, in un mondo maturo, il CEO ne diventa il diretto erede e le altre funzioni aziendali aggiornano, già in allineamento ESG, il modo di interpretare i propri ruoli».*



Antonio Domizio, responsabile dell'efficienza operativa in Caffè Borbone con **un'attenzione speciale per sostenibilità e lotta agli sprechi**, ha una grande storia da raccontare. La sua è una storia di crescita professionale e personale ma anche, anzi soprattutto, il racconto di una determinazione incrollabile, della capacità di credere in sé stessi e dell'importanza di lavorare in un'azienda che sa riconoscere il talento e coltivarlo.

«Ricordo perfettamente il mio primo giorno in azienda – racconta Antonio –. Era l'inizio del 2017, al tempo lavoravo per una società esterna che collabora con Caffè Borbone. Quel giorno ero stato mandato lì per sostituire un collega malato». Da allora non se n'è più andato e due anni dopo, a gennaio 2019, è stato assunto direttamente da Caffè Borbone. Parallelamente Antonio, che allora aveva 25 anni e aveva interrotto gli studi dopo il diploma per iniziare subito a lavorare, si è iscritto all'università *«Lavoravo a tempo pieno e la cosa più semplice sarebbe stata conseguire una laurea online, ma io volevo fare le cose per bene. Ho quindi scelto di iscrivermi all'Università della Campania Luigi Vanvitelli, un eccellente ateneo che dista pochi chilometri da Caivano. In questo modo, organizzandomi coi turni, spesso riuscivo a frequentare in presenza».*

Ed è proprio per frequentare le lezioni e concentrarsi sullo studio che, anche quando sarebbe stato pronto al salto negli uffici, Antonio ha chiesto all'azienda di poter rimanere in produzione. «*Restando nei turni avevo sempre parte della giornata per studiare o frequentare. Lavorando in ufficio sarebbe stato impossibile*».

Il grande impegno di Antonio ha dato presto ottimi frutti, tanto che nel 2020 ha conseguito la laurea triennale in Economia aziendale e, appena due anni dopo, il diploma di laurea magistrale in Economia e management. «*Mi sono laureato con il massimo dei voti – racconta senza alcuna superbia ma con comprensibile orgoglio – con una tesi sui processi di digital business transformation che interessano il settore food. Il terzo capitolo della tesi era dedicato proprio a Caffè Borbone e sono fiero e riconoscente del fatto che alla stesura hanno partecipato anche l'Amministratore Delegato, il Direttore generale operations e il Direttore di stabilimento, che poi hanno assistito anche alla discussione*». Nemmeno un mese dopo la laurea, Antonio è passato dal lavoro in produzione a quello negli uffici ed è stato nominato responsabile dell'efficienza operativa con incarichi legati alla sostenibilità e alla lotta agli sprechi. Una promozione che premia il suo costante impegno, ma anche il contributo dato all'evoluzione dell'azienda, attraverso l'implementazione di alcuni progetti innovativi nel campo della sostenibilità.

Tra questi, **l'introduzione di un sistema di gestione e ottimizzazione degli scarti produttivi che ha permesso di ridurre sia i costi che l'impronta ambientale della società**. «*Avevamo un'alta incidenza di scarti di produzione che confluivano nei rifiuti misti e un problema di mancati resi di pallet ai fornitori – spiega Antonio –. Grazie alla riorganizzazione delle attività di riciclo scarti in produzione e ad altre innovazioni abbiamo ridotto del 50% i rifiuti misti, che non sono riciclabili e sono costosi da smaltire, e aumentato del 67% il riciclo imballaggi in carta e cartone, che ora riusciamo persino a vendere*».



Un processo virtuoso che si traduce in un risparmio di 150mila euro l'anno tra minori costi e nuovi introiti generati dalla vendita di materiali recuperati. Non solo, a inizio 2024 è stato lanciato un progetto per il recupero degli scarti di produzione e dei campioni utilizzati per i test di conformità. «*L'introduzione di un nuovo macchinario ci permetterà di recuperare questi scarti, che prima venivano smaltiti come rifiuti indifferenziati, separando la polvere di caffè presente nelle capsule e cialde, che rappresenta il 65% del peso totale, dall'imballo in plastica o carta, che è il 35%. La polvere di caffè recuperata diventa un sottoprodotto che viene ceduto a un'azienda che la utilizza nella produzione di fertilizzanti, mentre la carta e la plastica sono avviati al corretto smaltimento ad un costo inferiore del 50% rispetto allo smaltimento dei rifiuti indifferenziati*».

L'iniziativa farà risparmiare altri 150mila euro l'anno all'azienda, che complessivamente ha **aumentato dall'87% al 97% la percentuale di rifiuti non pericolosi del ciclo di produzione avviati ad attività di recupero**. Cosa resta quindi da fare, viene da chiedersi? Antonio, ovviamente, sta già lavorando a qualcosa «*Vogliamo affinare un KPI relativo agli scarti nella produzione di capsule e cialde su tutti gli impianti, attribuirgli un valore economico e lavorare sulla loro riduzione. Considerando la quantità di capsule e cialde che produciamo, ridurre anche di qualche punto decimale lo scarto ci consentirebbe di generare risparmi importanti, efficientando notevolmente la produzione*». Ma da dove arriva questa costante voglia di migliorare? «*È parte del mio carattere, non mi accontento mai, ed è anche parte della cultura aziendale – spiega Antonio –. Ricordo che, quando stavo ultimando la tesi, l'Amministratore Delegato mi diede un consiglio: 'cerca di aggiungere ogni giorno un pezzettino a quello che sai fare'. Ed è questo che cerco di fare ogni giorno*». Passo dopo passo, Antonio di strada ne ha fatta davvero molta, e punta già al prossimo traguardo. Così come Caffè Borbone.



Raccontare una storia che inizia a Firenze 800 anni fa, e arriva oggi a Londra



Sognare di lavorare nel mondo della cultura e trovare impiego in un'azienda che si occupa di beauty e fragranze sembrano due cose incompatibili, ma **Giovanna Flacco**, che ha 34 anni ed è Senior Global Marketing & Brand Manager di Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella, è riuscita a coniugarle. Originaria di Pescara, Giovanna si è laureata in Economics and Management for Arts, Culture and Communication in Bocconi: «*ho sempre avuto una vocazione per il mondo dell'arte, per questo ho scelto un percorso di studi che potesse consentirmi di lavorare nel settore*», spiega. Dopo la laurea la sua carriera prende però una diversa direzione «*avevo avuto alcune esperienze in piccole associazioni legate al mondo dell'arte, ma tutte avevano un raggio di azione locale e offrivano limitate opportunità di crescita, mentre io cercavo qualcosa di più ampio respiro. Ho quindi accettato l'offerta di Luxottica, che mi ha dato l'opportunità di lavorare in un contesto internazionale e ricco di stimoli, e dove sono rimasta sei anni*».

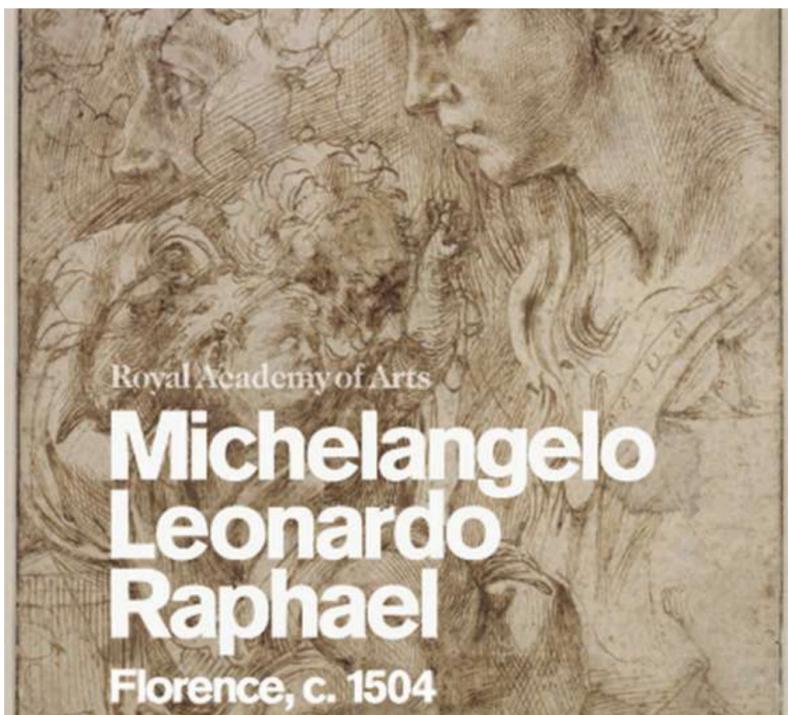
Poi, nel 2021, l'incontro con Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella, che Giovanna conosceva e ha scelto anche per la sua straordinaria



storia «*ricordo ancora la meraviglia provata la prima volta che sono entrata nel negozio di Via della Scala di Firenze, un autentico museo che rappresenta la porta di ingresso ad un viaggio lungo ottocento anni nella storia di Firenze, dell'arte e della profumeria*». E proprio alla valorizzazione della storia di Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella era legato il primo progetto a cui ha lavorato «*ho preso servizio in ottobre - ricorda - solo poche settimane prima della ricorrenza degli ottocento anni di storia dell'Officina. Sono state settimane di lavoro febbrili per preparare l'evento di celebrazione a Firenze e uno speciale con Vogue, che conservo ancora gelosamente in ufficio*».

La storia è anche oggi sempre al centro del racconto del brand, che guarda deciso al futuro senza mai dimenticare le sue profonde radici, da cui trae forza e ispirazione. Un esempio è il lancio, nel 2023, della linea "I Giardini Medicei", quattro Eau de Parfum L'Iris, Bizzarria, Gelsomino, Magnolia (alle quali nel 2024 si sono unite Acqua, Quercia, Ambra e Incenso) che nascono da un lavoro filologico di ricostruzione attraverso il quale la maison fiorentina è risalita alle origini di alcune varietà specifiche di fiori e piante, le cui radici sono indissolubilmente legate alla storia di Firenze e della famiglia Medici. Parallelamente l'Officina si è impegnata a contribuire al restauro del Giardino Segreto della Villa Medicea di Castello (FI), adibito nel 1668 alla coltivazione del rarissimo gelsomino di Goa che ha ispirato l'omonima fragranza della nuova linea di Eau de Parfum.

Attualmente **l'Officina è invece sponsor della mostra "Michelangelo, Leonardo, Raphael: Florence, c. 1504"**, in scena sino al 16 febbraio 2025 **alla Royal Academy of Arts di Londra**.



La scelta di sostenere la mostra non solo rientra nell'impegno dell'azienda nel **portare la bellezza e il patrimonio culturale fiorentino oltre i confini italiani**, ma è soprattutto volta a sottolineare il legame tra Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella e il rinascimento fiorentino, in particolare con Leonardo da Vinci. «Quando nel 1504 era a Firenze per lavorare ai preparativi de 'La Battaglia di Anghiari', Leonardo soggiornava proprio nel convento di Santa Maria Novella – spiega Giovanna – là dove ancor oggi si trova il nostro negozio di Via della Scala, che all'epoca era già in attività da quasi tre secoli».

Fu proprio qui che Leonardo, ispirato dai rimedi e dalle acque aromatiche preparate dai frati, si immergeva nello studio della botanica e dei profumi, creando alambicchi in vetro per la loro distillazione. Studi e progetti che hanno ispirato la realizzazione di oggetti ancora oggi custoditi e visibili nello storico negozio dell'Officina. Da lì a poco, inoltre, l'Officina avrebbe ricoperto un ruolo capitale nella cultura europea del profumo, quando nel 1533 Caterina de' Medici portò per la prima volta questo liquido portentoso alla corte di Francia.

Ma cosa significa comunicare un brand con ottocento anni di storia?

«È un'enorme responsabilità, a differenza di altri marchi noi non possiamo sbagliare, abbiamo il privilegio di custodire una storia industriale senza eguali e il dovere di preservarla e tramandarla – risponde decisa Giovanna-. **Stiamo distillando un nuovo capitolo di storia, e per farlo servono conoscenza, consapevolezza, cura e impegno**, caratteristiche che accomunano tutti i colleghi che lavorano in azienda e naturalmente anche le persone del mio team, con cui si è creato uno straordinario rapporto professionale e umano».



Innamorati del proprio lavoro, da tre generazioni



Giulio Masnari ha 48 anni e quando ne aveva 18 ha iniziato a lavorare come tecnico manutentore alle centrali idroelettriche Italgen di Mazzunno, Dezzo e Idrodezzo, che si trovano in Lombardia, là dove la Val Camonica e la Val di Scalve separano la provincia di Brescia da quella di Bergamo. Sono gli stessi luoghi dove nei primi anni del '900 iniziò la storia di Italgen, la cui nascita è ricondotta alla costruzione della Centrale idroelettrica del Dezzo, realizzata su intuizione di Cesare Pesenti che, fresco di laurea in ingegnere idraulica, ebbe l'idea di sfruttare l'energia dell'acqua per alimentare le cementerie.

Ed è proprio in quei luoghi e in quegli anni che **la storia della famiglia Masnari s'intreccia con la storia industriale di Italgen**, sia il nonno che il papà di Giulio lavoravano infatti per Italgen, che al tempo era ancora parte del Gruppo Italcementi.

«Mio nonno Carlo ha lavorato dal 1921 al 1964 alla Centrale idroelettrica di Mazzunno, prima come tecnico e successivamente come responsabile impianto. Purtroppo, non l'ho mai conosciuto, ma ricordo nitidamente che mia nonna esponeva con orgoglio in casa la foto di quando il nonno ricevette dall'ing. Giampiero Pesenti la medaglia per i suoi quarant'anni di servizio in azienda», racconta con un pizzico di commozione. «La storia della mia famiglia è profondamente legata al territorio e a questa azienda – spiega Giulio – dopo mio nonno, infatti, anche mio papà Enrico ha lavorato in centrale, dal 1964 al 1994».

Ed è proprio dal papà che Giulio ha raccolto il testimone nel 1994, quando ha iniziato a lavorare in Italgas come tecnico. Oggi Giulio si occupa della manutenzione degli impianti di Mazzunno, Dezzo e Idrodezzo, un compito fondamentale per **assicurare la perfetta e completa efficienza degli impianti, che lavorano h24, 7 giorni su 7.**

«Grazie ad una regolare manutenzione, anche preventiva, e a un costante monitoraggio di numerosi parametri di funzionamento **siamo in grado di assicurare livelli di disponibilità degli impianti superiori al 95%**» spiega Giulio, che ci racconta anche quanto e come è cambiato il lavoro nel tempo. Negli anni la progressiva automazione degli impianti ha consentito non solo di efficientare la produzione, ma anche di agevolare il lavoro degli operatori incaricati di mantenere pulite e sgombrare le opere di presa – ovvero i canali (6 km quello del Dezzo e 9 km quello di Mazzunno) che convogliano l'acqua del fiume per portarla alla condotta forzata e successivamente alle turbine – e le griglie che filtrano l'acqua dai rifiuti e dai detriti.

«Ai tempi di mio nonno e mio padre il guardiano doveva stare tutto il giorno sull'opera di presa, anche di notte, sotto la pioggia o la tempesta. E soprattutto, doveva intervenire manualmente per rimuovere detriti o ostacoli».



E così, quello che un tempo si faceva manualmente con i rastrelli oggi è compito degli sgrigliatori, che filtrano l'acqua del fiume, e delle paratoie meccaniche, che puliscono i canali dalla sabbia e dalla ghiaia che si depositano nelle vasche. Tutti azionabili a distanza. Grazie alla tecnologia, **gli operatori possono controllare le centrali da remoto**, monitorando e intervenendo senza dover essere fisicamente presenti.

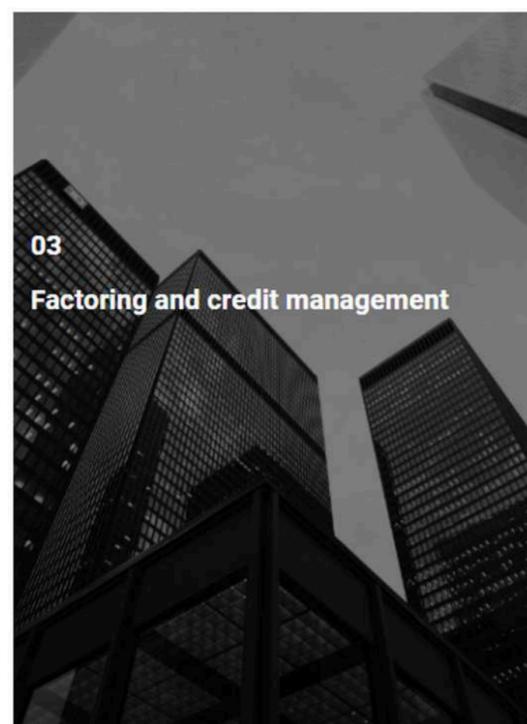
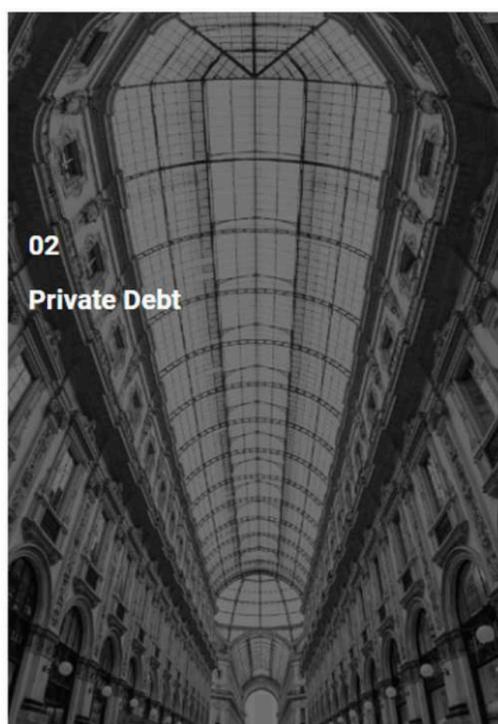
«Monitoriamo costantemente gli impianti dal telefonino, e sempre dal telefono possiamo effettuare molti interventi. Un vantaggio enorme, specie se si considera che alcune opere di presa sono raggiungibili solo a piedi dopo camminate di 40 minuti su sentieri impervi».

Tutto facile quindi? Per nulla. Ancora oggi quello di Giulio è un lavoro difficile, a cui però lui è molto legato. «La mia vita è qui, in queste valli. Mio nonno ha abitato per anni nella casa del custode accanto alla centrale. Mio papà, le sue quattro sorelle e i suoi due fratelli sono nati e cresciuti accanto alla centrale, e ancora oggi mi chiedono se la turbina dà problemi o come vanno le opere di presa» racconta commosso.

«E poi amo questa valle, quando esco a camminare per un'ispezione respiro aria pura, e quando osservo questi panorami mi sento fortunato, ed è la stessa cosa che mi dicono fornitori e tecnici che vengono all'impianto: che fortuna che hai, a lavorare qui!».



CLESSIDRA GROUP: UNA PIATTAFORMA MULTI-ASSET PER IMPRESE E INVESTITORI



Clessidra Group nasce nel 2003 come società di gestione del risparmio operante nel private equity italiano divenendo, in un brevissimo arco di tempo, uno dei principali operatori del mercato italiano. Nel 2016 Clessidra Group è stata acquisita da Italmobiliare e nel 2019 ha avviato una strategia di diversificazione che ha progressivamente ampliato le attività della società rispetto allo storico settore del private equity.

Clessidra Group è oggi una piattaforma indipendente operante negli investimenti alternativi, nell'asset management e nel factoring, in grado di offrire un'ampia gamma di prodotti e servizi per investitori istituzionali e per la media impresa italiana. Il Gruppo opera attraverso le tre società Clessidra Private Equity, Clessidra Capital Credit e Clessidra Factoring, rispettivamente specializzate nelle attività di private equity, private credit e factoring. Con un track record più che ventennale, il Gruppo mette al servizio delle PMI risorse finanziarie, competenze qualificate ed esperienza nell'integrazione ESG, rispondendo all'ampia domanda di prodotti e servizi diversificati da parte dei maggiori investitori istituzionali nazionali ed esteri.

Le società di Clessidra Group riconoscono l'importanza della valutazione integrata del rischio negli investimenti e nelle altre operazioni finanziarie, ma anche la capacità trasformativa interconnessa. Le diverse attività gestite offrono l'opportunità di assegnare le priorità e mobilitare le risorse finanziarie in modo mirato e selettivo, contribuendo così alle sfide globali e allo stesso tempo proteggendo e rafforzando la performance finanziaria a beneficio degli azionisti, degli investitori, delle imprese e di tutti gli altri stakeholder.

In linea con l'approccio del Gruppo Italmobiliare, **Clessidra Group ha formalizzato una serie di impegni** di sostenibilità, iniziati già nel 2010 con la sottoscrizione degli UN Principles for Responsible Investment. In particolare, con la partecipazione allo UN Global Compact, la più grande piattaforma mondiale di corporate responsibility, la società si impegna a rispettare e promuovere dei Dieci Principi in materia di diritti umani e del lavoro, ambiente e business integrity e a contribuire fattivamente al raggiungimento dei Sustainable Development Goals.

Inoltre, il Gruppo sta completando l'adesione ai Women's Empowerment Principles, confermando il suo impegno per la parità di genere, e alla Science Based Targets initiative, supporto metodologico alla sua strategia di decarbonizzazione allineata all'Accordo di Parigi.

Tutti questi impegni informano l'approccio di Clessidra Group al dovere di diligenza e sono esplicitamente ripresi nei documenti di governance adottati a supporto della sua strategia sostenibile, in particolare nel Codice Etico e nelle Politiche di Sostenibilità, che ne estendono e integrano gli orientamenti. Insieme, guidano la Politica di Investimento Responsabile e trovano applicazione nella Carta delle Partnership.

Attraverso un approccio sostenibile mirato a creare valore condiviso per la società e l'ambiente, Clessidra Private Equity, Clessidra Capital Credit e Clessidra Factoring supportano le aziende in portafoglio e i clienti intermediati nell'esplorare ulteriori leve di successo per incrementare fatturato e margini economici, mitigare il rischio d'impresa, attrarre capitali e investitori, motivare le proprie persone e consolidare il brand.

Tutte le attività gestite richiedono un'attenta valutazione delle controparti di mercato con le quali sottoscrivere investimenti, partnership e rapporti contrattuali. Ogni tipologia, gestita secondo specifiche procedure interne, è funzionale al raggiungimento degli obiettivi di rendimento, diversificazione del rischio e creazione di valore.

Tra gli elementi di valutazione, hanno un peso significativo le prospettive di miglioramento del posizionamento ESG e l'allineamento alla strategia sostenibile adottata. A tal fine, le società di Clessidra Group si astengono da qualunque investimento, attività o servizio finanziario che comportino il coinvolgimento anche indiretto con entità connesse a produzione, commercializzazione, utilizzo o commercio di prodotti o attività illegali. Altre pratiche accertate, dirette o indirette, portano all'esclusione: ad esempio casi di corruzione, riciclaggio di denaro, violazioni dei diritti umani, violazioni dei principi fondamentali del lavoro, produzioni di beni lesivi della salute, dell'ambiente e della moralità, ostacolo alla sostenibilità in genere.

Attraverso la partecipazione attiva in AIFI, l'Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt, e Invest Europe, la corrispondente associazione settoriale europea, e Assifact, l'Associazione Italiana per il factoring, Clessidra Group supporta le numerose iniziative e linee guida in tema ESG. Inoltre, Clessidra Group partecipa attivamente al Forum per la Finanza Sostenibile, associazione no profit che promuove la conoscenza e la pratica dell'investimento responsabile e sostenibile.

L'approccio responsabile agli investimenti è stato riconosciuto anche dal Rating PRI, che nel 2023 ha premiato Clessidra Private Equity e Clessidra Capital Credit con il **punteggio massimo di 5 stelle** per tutti i Fondi art. 8 SFDR gestiti.



SOSTENIBILITÀ

Il nostro impegno ESG

Clessidra Group riconosce pienamente l'importanza di integrare i principi ESG nelle proprie pratiche di business e di investimento, agendo nell'interesse a lungo termine degli investitori, delle società in portafoglio e delle istanze ambientali e sociali.

gres art 671

MARINA ABRAMOVIĆ
BETWEEN BREATH AND FIRE
 14 settembre 2024 - 16 febbraio 2025

La grandezza, la solitudine, il mito, la caducità dell'essere umano: **gres art 671** ospita una nuova mostra dedicata a **Marina Abramović**, una delle figure più influenti del nostro tempo.

«Questa mostra è unica perché integra non solo il mio lavoro performativo, ma anche le mie ultime ricerche sull'uso di nuovi materiali e formati diversi, come nella mia più recente opera *Seven Deaths*, un'opera lirica che ho creato e successivamente trasformato in un'installazione video», spiega Marina Abramović.

'**between breath and fire**', questo il titolo del progetto, indaga alcuni temi chiave che hanno contraddistinto la carriera cinquantennale dell'artista: il respiro, il corpo, la relazione con l'Altro e la morte. **30 delle sue opere più iconiche e recenti, esposte sia in spazi interni che esterni**, creano un rapporto osmotico con lo spazio espositivo e, per la prima volta, anche con il giardino che ospita il **Tree soundscape**, il paesaggio sonoro dell'Albero. Qui, la diffusione tra gli alberi di un canto di uccelli sfuma i confini tra naturale e artificiale, tra realtà e finzione, tra mortalità e trascendenza.

Un percorso completo ma complesso che ha al proprio centro **l'installazione cinematografica *Seven Deaths* dedicata da Marina Abramović a Maria Callas**, di cui diventa una sorta di alter ego: un amore che ha avuto origine nell'adolescenza dell'artista serba, che ricorda di aver sentito per la prima volta la voce della Divina nella cucina della nonna a Belgrado e di essersi commossa per la sua potenza emotiva.

«Non capivo le parole - era in italiano - e ricordo di essermi alzata in piedi, sentendo una scarica elettrica lungo tutto il corpo e un'incredibile emozione attraversarmi. Iniziai a piangere senza riuscire a controllarmi; fu una tale emozione da non poterla mai dimenticare», ricorda Marina Abramović.

Una serie di parallelismi, richiami e rimandi tra le vite delle due artiste trovano compimento nel film lirico che rappresenta un'**esperienza immersiva** a partire dalla rievocazione e messa in scena di sette morti tragiche e premature delle eroine interpretate da Maria Callas e impersonificate da Marina Abramović, accompagnate dalla colonna sonora costituita a partire da sette assoli della soprano.

«Era così forte sul palco, ma così infelice nella vita. E morì davvero per amore. Una volta, nel corso della mia vita, anch'io fui così innamorata da non riuscire a mangiare, a dormire, a pensare, ma poi, il mio lavoro mi salvò», spiega la Abramović.

«Siamo entusiasti di ospitare a gres art 671 la mostra di un'artista di fama mondiale che ha sempre posto l'osservatore al centro delle proprie opere e della propria arte. Il nostro polo culturale è nato proprio con l'ambizione di coinvolgere quanto più possibile i visitatori, facendoli interagire con lo spazio e le opere, rendendoli parte attiva del percorso. Dopo la preview, in occasione della Capitale Italiana della Cultura 2023, ospitare ora 'between breath and fire' significa per noi aspirare ad avere, in un'unica prospettiva, la visione di un'artista straordinaria con la missione di un luogo culturale, un connubio perfetto che ci onora e che certamente saprà suscitare grandi emozioni», conclude **Roberto Pesenti, Presidente gres art 671**.



VENTI DI PASSIONE

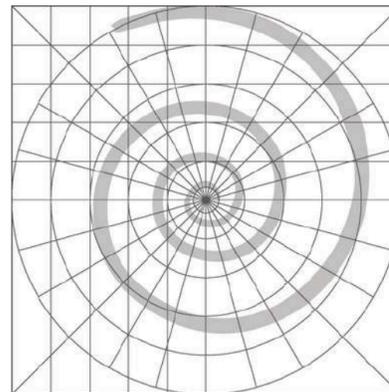
Quest'anno ricorrono **20 anni dalla nascita della Fondazione Pesenti Ets** ed è tempo di bilanci. Dalla sua nascita la Fondazione ha **erogato oltre 20 milioni di euro e realizzato più di 500 iniziative in 34 paesi** del mondo, con 40 interventi a sostegno di situazioni di grave emergenza, come lo tsunami in Sri Lanka del dicembre 2004, il terremoto di Haiti del 2010 e la pandemia di Covid del 2020. Ma la misura dell'attività è anche nel lavoro quotidiano, nella vicinanza al territorio e nelle molte iniziative realizzate con i giovani, diventati sempre più il fulcro dell'impegno della Fondazione.

Nata nel 2004 per volontà di Giampiero Pesenti in memoria del padre Carlo, figura tra le più rappresentative dell'industria e della finanza del Novecento italiano, la Fondazione ha rapidamente consolidato la sua posizione come promotore di iniziative volte a migliorare la qualità della vita e a costruire un futuro più sostenibile. Nel novembre 2022 è stata riconosciuta come Ente del terzo settore e iscritta al registro nazionale Ets, traguardo che ha consentito di estendere ulteriormente le proprie attività in linea con l'indirizzo statutario e la mission. **«Forse quello che abbiamo fatto meglio è stato adattare la missione e le attività della Fondazione al contesto che è cambiato tantissimo in questi vent'anni, rimanendo però sempre saldi ai temi della sostenibilità, dell'education e della formazione dei giovani»**, sottolinea il presidente **Carlo Pesenti**.

La Fondazione crede nel valore dei **giovani** e nel loro potenziale per costruire un futuro migliore e investe nella loro formazione e nel loro sviluppo, promuovendone il merito e la qualità in ogni ambito. Attraverso un network di collaborazioni nazionali e internazionali con prestigiose istituzioni accademiche, ha dato vita a numerosi progetti di formazione e borse di studio che offrono ai giovani talenti l'opportunità di eccellere negli studi e di prepararsi al meglio per affrontare le sfide del mondo del futuro. *«In questi 20 anni sono stati erogati 8 milioni nel campo della ricerca e della formazione e sono state sviluppate 168 iniziative rivolte ai giovani, tra borse di studio, finanziamenti ad altri enti o contributi diretti»*, ricorda Carlo Pesenti.

La **solidarietà** per rispondere alle sfide sociali e umanitarie più impellenti è un altro pilastro fondamentale dell'impegno della Fondazione, che in questi anni ha dimostrato una grande capacità di risposta alle crisi globali, intervenendo con rapidità ed efficacia e portando un aiuto concreto alle comunità più vulnerabili ovunque nel mondo. La Fondazione è in prima linea anche nel promuovere il dibattito pubblico e la riflessione su temi di attualità, lo ha fatto in questi anni attraverso **convegni e dibattiti** che hanno coinvolto premi Nobel ed esperti di fama internazionale per affrontare questioni cruciali per il futuro della società. Guarda sempre al futuro con ottimismo, sostiene **l'innovazione e l'imprenditorialità sociale** attivando collaborazioni volte a favorire processi di incubazione di nuove imprese che cercano di affrontare i maggiori bisogni delle persone e delle comunità.

In questi vent'anni, Fondazione Pesenti ha dimostrato di svolgere un ruolo sempre più centrale nel panorama filantropico italiano, contribuendo a migliorare la qualità della vita della comunità e a costruire un **futuro più sostenibile**. *«Il tema della sostenibilità è da decenni centrale per la missione e per l'operatività aziendale del gruppo Italmobiliare – sottolinea Carlo Pesenti –. Occuparsi di sociale vuol dire occuparsi di immigrazione, invecchiamento della popolazione, sicurezza, occuparsi dei più fragili: tanti aspetti che devono essere compresi e su cui bisogna agire»*.



**Fondazione
Cav. Lav.
Carlo Pesenti**

**VENT'ANNI
2004.2024**



Parallelamente, la Fondazione ha sempre considerato la **cultura** come un volano per lo sviluppo del **territorio** e, recentemente, ha inaugurato il polo artistico-culturale gres art 671 dove è attualmente in scena la mostra "between breath and fire" di Marina Abramović **«gres art è un'altra pietra miliare nella storia della Fondazione, un grande contenitore culturale e artistico che cercheremo di animare con progetti e opportunità per fare formazione e cultura – sottolinea Carlo Pesenti –. È la prima fase di un progetto molto più ampio di rigenerazione e ricucitura urbana».**



Ed è proprio a **gres art 671** che **il 27 novembre 2024 sono stati festeggiati i 20 anni di attività**. Tra racconti ed emozioni è stata ripercorsa la storia della Fondazione, grazie agli interventi di straordinari protagonisti – a partire dalla toccante testimonianza di don Dante Carraro, Direttore del CUAMM – che hanno voluto raccontare alcuni dei progetti intrapresi in collaborazione con la Fondazione ed alcuni **video** “di repertorio” che hanno fatto rivivere momenti cruciali.

L'evento – alla presenza di 240 ospiti – ha anche permesso di coniugare adeguatamente la ricorrenza con l'attenzione al territorio. In occasione della serata è stato infatti devoluto un importante contributo di 140mila euro al **Fondo di Solidarietà** che aiuterà a sostenere coloro che hanno subito perdite e che stanno affrontando difficili sfide a seguito delle recenti gravi calamità naturali del 9 settembre a Bergamo.

Ringraziando gli ospiti presenti, Carlo Pesenti ha chiuso i festeggiamenti con un pensiero al passato e uno sguardo al futuro *«Andando a ricostruire la storia della Fondazione, abbiamo ritrovato una foto bellissima, scattata al Teatro Donizetti il giorno dell'inaugurazione, che ritrae me e mio papà e sullo sfondo un'immagine di mio nonno Carlo. Una storia di grande continuità familiare che non è così comune e diffusa. I valori della famiglia e i valori dell'impresa sono le basi di questa Fondazione, che intende continuare ad essere un punto di riferimento per le future generazioni».*



WWW.FONDAZIONE PESENTI.IT

DATI ECONOMICI AL 30 SETTEMBRE 2024

IL GRUPPO REGISTRA RISULTATI IN CRESCITA NEI PRIMI NOVE MESI DELL'ANNO: A LIVELLO CONSOLIDATO AUMENTANO RICAVI (+19,3%) E MOL (+65,9%).

Nel corso dei primi nove mesi dell'anno prosegue il percorso di crescita e sviluppo delle principali società del Gruppo. Il **fatturato consolidato si attesta a 499,4 milioni di euro (+19,3%)** e il **MOL cresce del 65,9%** a 110,6 milioni.

Guardando all'aggregato pro-forma delle Portfolio Companies industriali, crescono i ricavi (1.069,8 milioni di euro, +7,8%) e il MOL (146,3 milioni, +8%). In particolare:

- Ricavi in aumento del 9,9% a 243,1 milioni di euro per Caffè Borbone, che prosegue nella propria traiettoria di sviluppo nei canali strategici, con andamento particolarmente positivo di GDO, online e mercati esteri.
- Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella registra ricavi e MOL in aumento rispettivamente a 47,1 milioni (+25,5%) e 12 milioni (+28,2%), sostenuti dalle ottime performance del retail (+42,6%), che cresce in tutti i principali mercati e beneficia del consolidamento dei risultati della filiale in Giappone, e dell'e-commerce (+30,1%).
- Italgem registra nel periodo una produzione di energia in aumento a 305,3 GWh, in crescita di oltre il 60%. Il margine operativo lordo è positivo per 26,9 milioni di euro, record storico per la società.
- Crescono a 45,9 milioni di euro i ricavi di CDS-Casa della Salute, con un incremento del 53% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il margine operativo lordo si attesta a 5,4 milioni di euro, in aumento del 71,1%.

Nel periodo il Gruppo ha dato ulteriore impulso al **percorso di decarbonizzazione** guidato dall'approccio metodologico della **Science Based Targets initiative**: gli obiettivi di riduzione delle emissioni a breve termine di Italmobiliare sono già stati approvati e ora anche Callmewine, Capitelli e Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella hanno definito e inviato i loro target di riduzione delle emissioni di gas a effetto serra a breve e lungo termine.

Al 30 settembre 2024 il **Net Asset Value** di Italmobiliare S.p.A., escludendo le azioni proprie, si attesta a 2.141,2 milioni di euro. Il NAV per azione (escluse le azioni proprie) è pari a 50,6 euro e, in considerazione della distribuzione di dividendi pari a 3 euro per azione, registra un incremento del 3% rispetto all'analogo valore al 31 dicembre 2023.

La **posizione finanziaria netta** di Italmobiliare S.p.A. (cassa disponibile) è positiva e in aumento di 72,5 milioni di euro, passando da 204,3 milioni di euro (31 dicembre 2023) a 276,8 milioni di euro.

ANDAMENTO DELLA GESTIONE DELLE PRINCIPALI SOCIETÀ DEL GRUPPO

AGGREGATO PRO-FORMA – RISULTATI PROGRESSIVI AL 30 SETTEMBRE 2024

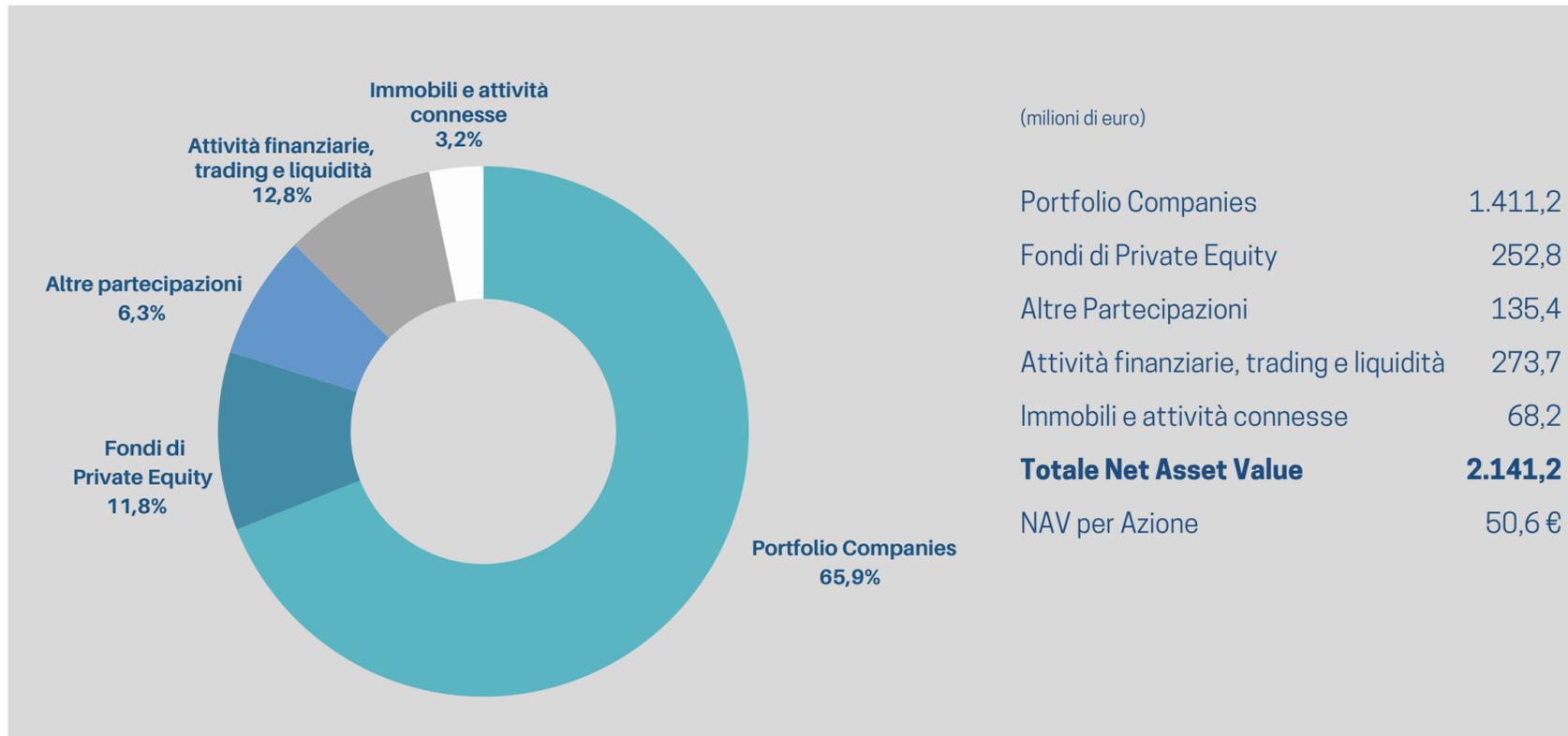
(milioni di euro)	Ricavi			Mol		
	30 settembre 2024	30 settembre 2023 (*)	Variazione %	30 settembre 2024	30 settembre 2023 (*)	Variazione %
Italmobiliare	119,6	64,4	85,7	92,4	21,7	n.s.
Portfolio Companies						
Caffè Borbone	243,1	221,2	9,9	50,6	58,3	(13,2)
Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella	47,1	37,5	25,5	12,0	9,4	28,2
CDS-Casa della Salute	45,9	30,0	53,0	5,4	3,2	71,1
Italgem	49,9	39,6	25,9	26,9	6,0	>100
SIDI Sport	20,3	16,4	23,4	(1,2)	(0,5)	n.s.
Capitelli	17,2	16,4	5,1	3,2	2,4	32,0
Callmewine	7,7	9,4	(17,9)	(1,3)	(1,3)	n.s.
Tecnica Group	328,9	356,6	(7,8)	41,3	48,2	(14,2)
Iseo	111,6	116,1	(3,9)	9,3	9,8	(4,4)
Bene Assicurazioni ¹	198,2	149,5	32,6	n.d.	n.d.	n.d.
Totale Portfolio Companies Industriali	1.069,8	992,7	7,8	146,3	135,5	8,0
Gruppo Clessidra	33,2	27,6	20,6	6,1	8,5	(29,0)
Totale Portfolio Companies	1.103,1	1.020,3	8,1	152,4	144,0	5,8

* I dati al 30 settembre 2023 differiscono da quanto pubblicato in quanto è stata esclusa dalla tabella la collegata AGN Energia ceduta in data 28 febbraio 2024. Inoltre, i dati al 30 settembre 2023 di Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella e Callmewine differiscono da quanto pubblicato in quanto sono stati riesposti escludendo l'apporto dei veicoli. I dati al 30 settembre 2023 di Sidi Sport S.r.l. differiscono da quanto pubblicato per una migliore comparabilità dei dati.

1. I dati sono stimati sulla base delle informazioni fornite dalla società.

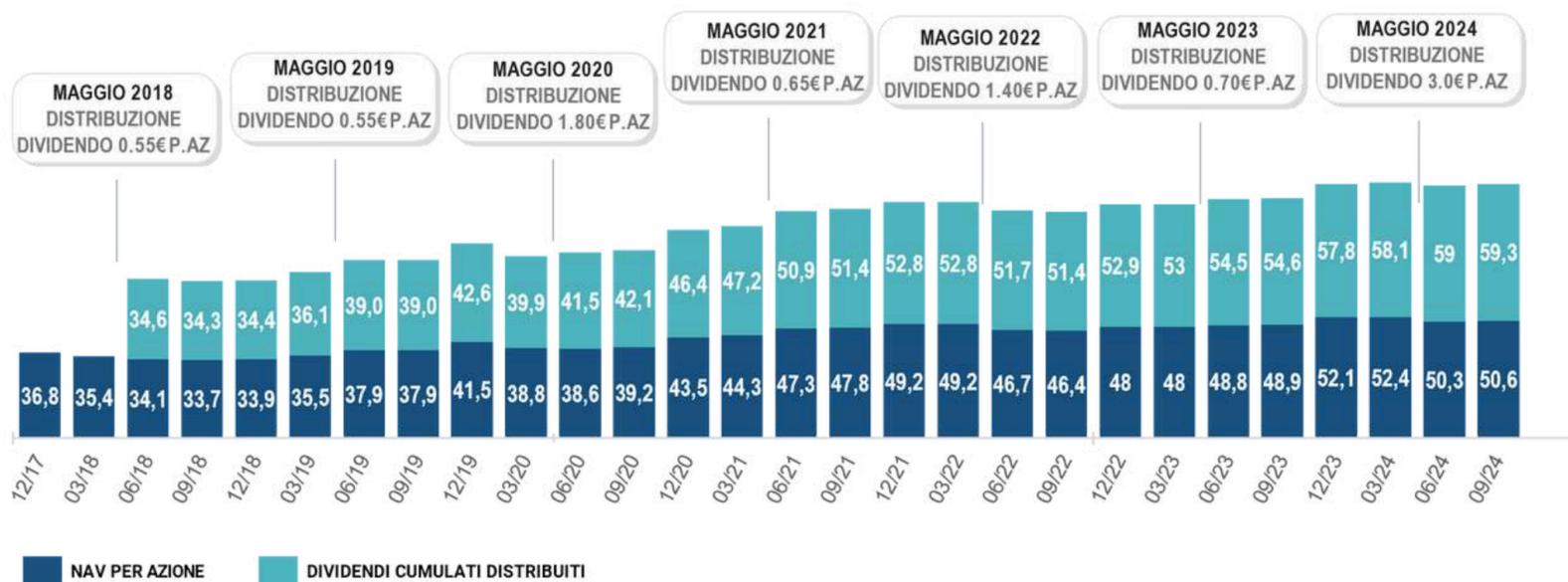
n.d. non disponibile
n.s. non significativo

NET ASSET VALUE DI 2.141,2 MILIONI DI EURO al 30 settembre 2024



L'EVOLUZIONE DEL NAV

Da gennaio 2018 Italmobiliare ha distribuito **dividendi per oltre 360 milioni di euro (pari a 8,7€ per azione)**



a cura della Direzione Comunicazione @ ITALMOBILIARE

La presente pubblicazione ha meri fini di informazione, non costituendo in nessun caso offerta al pubblico di prodotti finanziari ovvero promozione di servizi e/o attività di investimento né nei confronti di persone residenti in Italia né di persone residenti in altre giurisdizioni.

Vi invitiamo a prendere visione della nostra informativa privacy aggiornata presente al seguente link:

<https://www.italmobiliare.it/it/newsletter/INFORMATIVAPRIVACY>