



ITALMOBILIARE

INVESTMENT HOLDING

NEWSLETTER #7 | Novembre 2023

Indice dei contenuti

INTRODUZIONE	3
Creare valori investendo nel futuro	
LE LANCETTE DELL'ECONOMIA	5
Economia italiana, l'occupazione va, il PIL no. In Europa è recessione e l'America rallenta.	
OSSERVATORIO ITALIA	8
L'economia della cultura	
SOTTO LALENTE	10
gres art 671	
IN BREVE	13
Caffè Borbone: progetto Mwanyi Rovale (Italgen): nuovo impianto fotovoltaico a Matelica Callmewine: convegno sulla sostenibilità nella filiera vitivinicola CDS Casa della Salute compie 10 anni	
<i>genITM</i>	17
Storie di persone dal mondo Italmobiliare	
MONDO CLESSIDRA	21
Acquisizione Everton	
FONDAZIONE PESENTI Ets	23
ITALMOBILIARE IN BREVE	24
Dati economici Andamento del NAV Direzione Internal Audit	

CREARE VALORI INVESTENDO NEL FUTURO

di CARLO PESENTI e LAURA ZANETTI

La fiducia nel futuro e nel potere trasformativo dell'umanità diventa una risorsa inestimabile in un contesto globale caratterizzato da tensioni geopolitiche ed incertezze economiche. Investire nel futuro non significa solo allocare risorse finanziarie, ma implica soprattutto coltivare la fiducia nelle persone e nelle idee: è infatti attraverso l'innovazione, la ricerca, lo sviluppo e l'educazione che possiamo plasmare un futuro più promettente. Questo è ciò che facciamo, e vogliamo provare a raccontarlo attraverso un progetto, *Gres Hub*, e una nuova rubrica, *genITM*, che racconta le persone che lavorano nelle società del gruppo.

Gres Hub è un intervento non speculativo e dalla forte connotazione sociale che consentirà di riqualificare un distretto ex-industriale – di proprietà di Italmobiliare – che si estende per 60.000 mq in una zona altamente strategica per la città di Bergamo. Coniugando bellezza e impatto sociale, *Gres Hub* vuole essere un magnete aggregante e attraente che unisce persone, che crea spazi e momenti in cui i cittadini si connettono e condividono esperienze, che contribuisce all'accrescimento culturale e sociale delle persone e del territorio. Un'opera di ricucitura con il quartiere, del quartiere alla città, dalla storia al presente. Perché la visione del futuro parte dalla memoria delle nostre radici. È un progetto che risponde alla strategia ESG della holding – *declinata nelle quattro leve fondamentali: Governance e catena del valore; Strategia climatica; Salute, sicurezza, benessere; Sviluppo del capitale umano* – in quanto permetterà di valorizzare un'area di proprietà attraverso la contestuale creazione di valore per il territorio e le persone che lo abitano. Il primo importante tassello di questo intervento è **gres art 671**: un nuovo polo artistico e culturale che, come ha sottolineato il Sindaco Gori, «potrebbe essere in qualsiasi grande capitale europea e ci aiuta a immaginare la città in una nuova grande dimensione, non più provinciale ma internazionale».

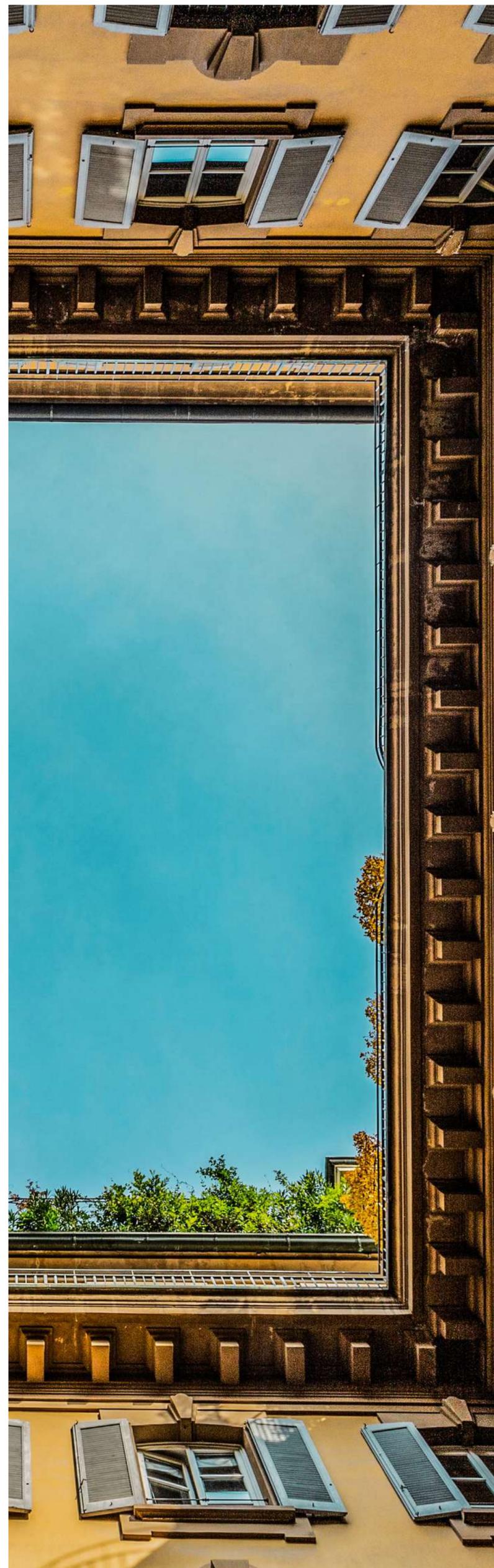
Progetti, certo, ma soprattutto persone. Perché sono la motivazione, l'impegno, la competenza e le caratteristiche individuali delle persone a decretare il successo di qualsiasi progetto, contribuendo in modo significativo alla diversità di pensiero e all'innovazione all'interno di un'organizzazione. Le persone apportano esperienze uniche, prospettive variegata e competenze specializzate che si amalgamano e fondono in un tessuto ricco di creatività e soluzioni originali. Ed è proprio per raccontare le storie delle persone che lavorano nelle aziende del Gruppo che da questo numero della newsletter abbiamo deciso di introdurre una nuova rubrica: **genITM**, sintesi di *generazione Italmobiliare*. Un concetto ampio e inclusivo, volto a rappresentare ed esaltare le differenze, valorizzando però la comune appartenenza ad un gruppo, il nostro Gruppo.

Perché la diversità, dietro le scrivanie di un'organizzazione così come negli impianti di produzione, rappresenta una risorsa inestimabile per affrontare sfide complesse e sviluppare approcci nuovi ed efficaci. In questo primo numero della rubrica *genITM* abbiamo scelto di dare spazio ai giovani, ed in particolare a quelli che all'interno delle società del gruppo svolgono attività caratterizzate da un elevato grado di artigianalità. Quei giovani artigiani che a leggere le cronache sembrano introvabili, e che invece abbiamo scoperto essere non solo bravi, ma anche estremamente orgogliosi del loro lavoro.

Spostando il focus dalle persone alla holding nel suo complesso, riteniamo importante sottolineare i **buoni risultati ottenuti nei primi nove mesi dell'anno**, nei quali abbiamo registrato trend positivi legati allo sviluppo e al continuo miglioramento dell'efficienza delle società in portafoglio. Il fatturato consolidato del gruppo si è attestato a 418,5 milioni di euro, in crescita del 14,1% rispetto allo stesso periodo del 2022, principalmente per l'apporto positivo di Caffè Borbone, CDS-Casa della Salute e Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella nonché per l'ingresso di SIDI Sport nel perimetro di consolidamento. Il Margine operativo lordo, pari a 66,7 milioni di euro, è in crescita del 50% rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente principalmente grazie alle ottime performance di Caffè Borbone, Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella e Italgem.

Nel mese di ottobre è stata inoltre **perfezionata la cessione di Florence InvestCo a Permira**. Gruppo Florence è un progetto al quale guardiamo con orgoglio e che è rappresentativo della nostra capacità di creare valore: dall'idea di dar vita ad un polo aggregante di eccellenze industriali italiane nel settore della manifattura tessile conto terzi di fascia luxury all'individuazione delle persone e delle prime aziende per avviare l'iniziativa; dalla definizione della strategia sino alla scelta di un partner adatto a cui affidare il progetto perché venga ulteriormente sviluppato. La costituzione e lo sviluppo di Gruppo Florence hanno permesso di creare valore sostenibile per le aziende, i dipendenti, la filiera e più in generale tutti gli stakeholder, tra i quali ovviamente anche gli azionisti. A questo proposito è significativo evidenziare che dalla cessione di Florence InvestCo Italmobiliare ha incassato 78,2 milioni di euro a fronte di un investimento di 30,7 milioni di euro e con un ritorno MoM di 2,5% e un IRR di 51,2%.

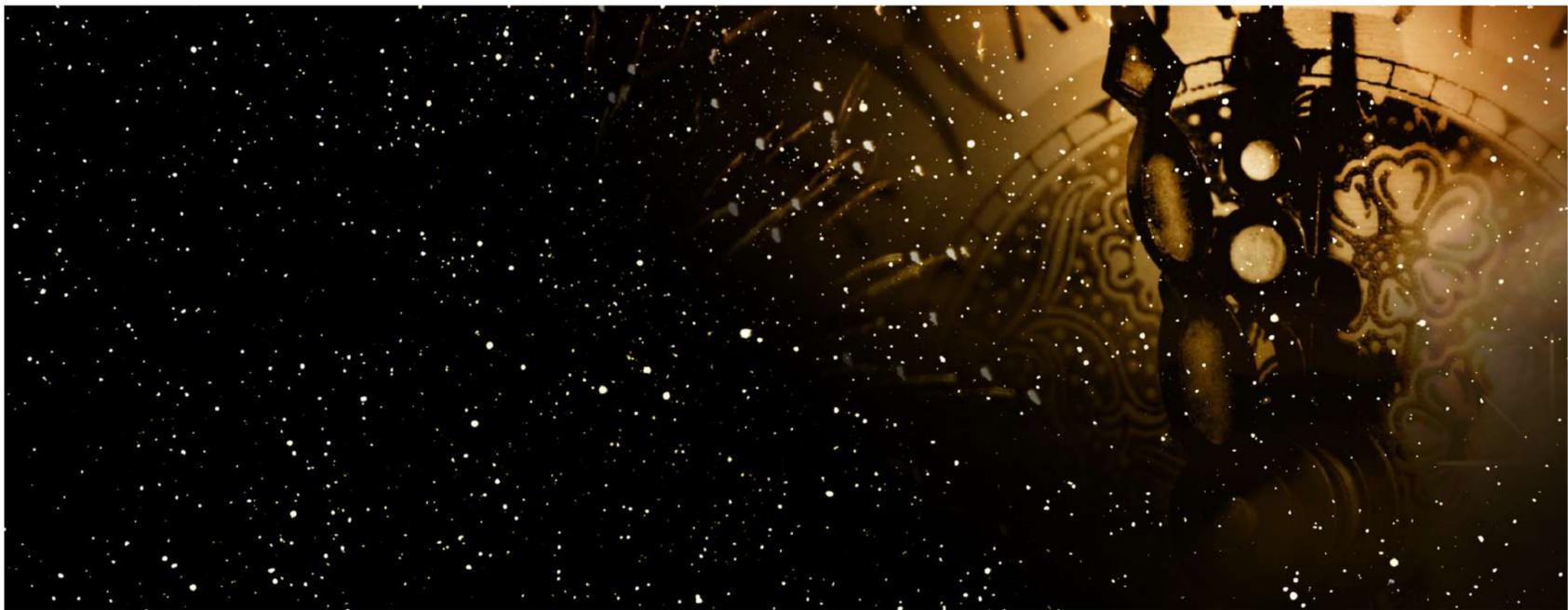
Prosegue naturalmente anche il percorso di sviluppo e valorizzazione delle aziende in portafoglio attraverso la piena integrazione ESG in tutte le fasi dell'investimento. In particolare, il Gruppo sta ulteriormente affinando la propria strategia di decarbonizzazione. Lo scorso marzo era stata formalizzata l'adesione alla Science Based Targets initiative, con la quale Italmobiliare si impegna a fissare e perseguire obiettivi di riduzione delle emissioni di gas serra a breve e lungo termine in linea con lo scenario net-zero. È ora in corso **la fase finale di definizione degli obiettivi di decarbonizzazione al 2030**, che saranno inviati entro fine anno al team di esperti della Science Based Target initiative per essere validati: con modalità differenti e secondo gli sfidanti protocolli previsti, gli obiettivi coinvolgono oltre il 70% del Net Asset Value e quasi il 100% della carbon footprint del Gruppo.



ECONOMIA ITALIANA, L'OCCUPAZIONE VA, IL PIL NO. IN EUROPA È RECESSIONE E L'AMERICA RALLENTA.

ref.
ricerche

di Fabrizio Galimberti e Luca Paolazzi



Quali sono le ragioni della discrasia fra economia debole e occupazione forte?

ALLACCIATE LE CINTURE

«Signore e Signori, il Comandante informa che è iniziata la manovra di atterraggio. Si prega di allacciare le cinture di sicurezza...». L'**aereo dell'economia mondiale** sta scendendo di quota e perdendo velocità, per arrivare sulla pista di una crescita più sostenibile, ossia in linea con le potenzialità e senza inflazione o deflazione.

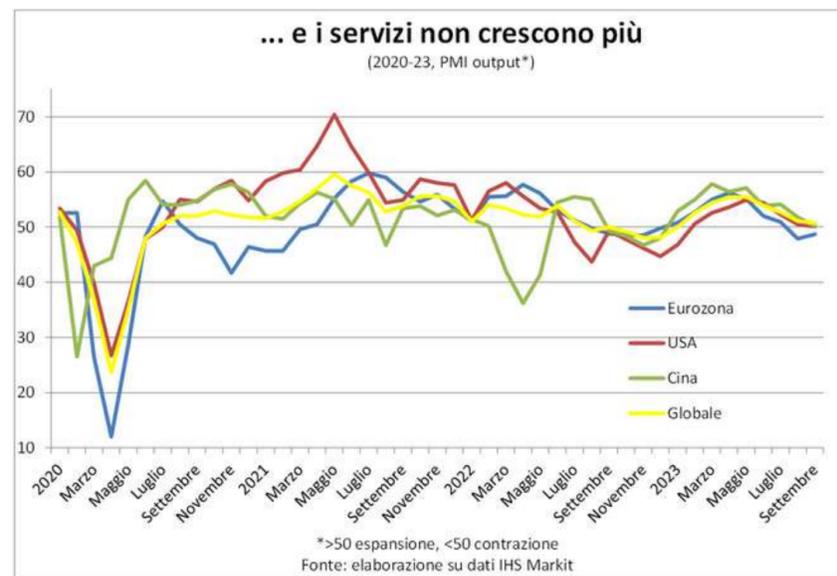
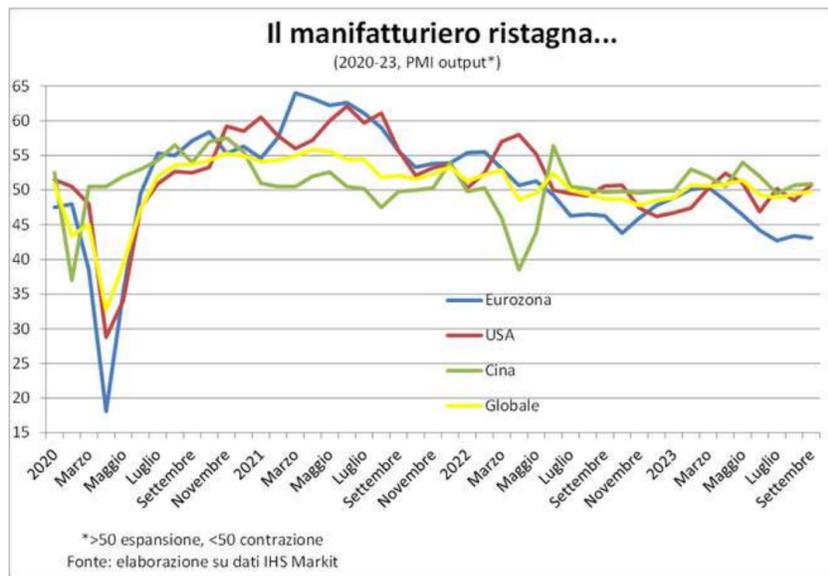
I mercati scommettono che la **manovra sarà senza incidenti** e che gli pneumatici toccheranno morbidamente terra. In effetti, la probabilità di non essere vittime fatali di un incidente aereo è quasi quattro volte inferiore a quella di essere mangiati da un pescecane (David Ropeik, Harvard University, 2006). È noto, però, che il 70% dei *crash* avviene proprio in questa delicata fase del volo. Tuttavia, è una statistica obsoleta, perché si riferisce a quando molti aeromobili non erano dotati di un sensore di prossimità dal suolo.

Il problema con l'economia è che **questo sensore non può esistere**, semplicemente perché non si sa nemmeno a che altitudine stia il suolo, ossia quella crescita potenziale a cui si deve tendere. O meglio, le stime econometriche di tale crescita ci sono eccome e sono fatte seriamente, ma valgono per un periodo medio-lungo, mentre nel "qui e ora" tale crescita può essersi mossa in su o in giù a seconda del contesto storico, sociale, tecnologico, politico e, abbiamo scoperto nel 2020, sanitario.

Inoltre, ci sono **tante e tali turbolenze**, a cominciare da quelle tristemente belliche, che i vuoti d'aria e i sussulti sono garantiti. Restiamo fiduciosi sulla perizia dei piloti, nonostante siano costretti dalle circostanze a navigare a vista. Comunque, conviene allacciare le cinture ben strette.

In effetti, gli **indicatori congiunturali** di ordini e produzione globali dicono che i motori sono pericolosamente in stallo, persino girano all'indietro: gli **ordini**, infatti, a livello globale si stanno contraendo, soprattutto quelli dall'estero. A tirarli giù sono le commesse manifatturiere, che sono più sensibili sia alla cura "dimagrante" della politica monetaria (beni di investimento e durevoli, soprattutto) sia alle tensioni geopolitiche che ridisegnano la mappa delle localizzazioni produttive e degli scambi commerciali internazionali. Gli ordini nei servizi, invece, ristagnano.

I **dati PMI di produzione** consentono di guardare alla composizione geografica del quadro, e i segnali di allarme aumentano per un verso e si attenuano per un altro. L'attenuazione deriva dalla constatazione che **l'output non recede**. Ha solo smesso di aumentare, con l'indice PMI composito a 50, esattamente in bilico tra aumento e discesa. Ma **la tendenza è all'ingiù**, come in un inesorabile *countdown*: dal 54,4 di maggio ogni mese ha contribuito a togliere un pezzo di velocità.



L'aumento dell'allarme deriva proprio dalla diversificazione geografica: **l'Eurozona è in recessione** conclamata, stando a questo dato qualitativo, ormai da un po' di tempo, precisamente da giugno, e in ottobre ha fatto un ulteriore passo ingiù, nel senso che è accelerata la contrazione. Quel che tiene un po' più su il PIL è il contributo del **settore pubblico**, i cui servizi e la cui spesa quanto meno non scendono, così come non spingono nelle fasi brillanti.

La tendenza degli **ordini nell'Eurozona** è ancora di calo, anzi stanno cadendo al ritmo più elevato dal settembre 2012, in piena crisi di debiti sovrani (tolta la tragica parentesi pandemica). Quindi dobbiamo attenderci altre flessioni di attività. Anche perché molte imprese hanno iniziato a **ridurre gli organici**, seppure in modo soft (non sostituendo chi va via), e dopo 32 mesi consecutivi di aumento i dipendenti sono rimasti complessivamente stabili. Ciò sottrae quella sorta di **paracadute** che aveva sorretto i sistemi economici europei finora, rendendoli particolarmente resilienti ai colpi di martello degli aumenti dei tassi subiti sull'incudine del rincaro del costo della vita. Prima di approfondire ciò che sta accadendo nel mercato del lavoro europeo, spostiamo lo sguardo su altre aree del mondo.

Dobbiamo, allora, constatare che, dopo lo straordinario exploit del terzo trimestre (+4,9% annualizzato il PIL), gli **Stati Uniti** sono in rotta vero un ben più magro ma sempre robusto 2,1% nel quarto. **L'occupazione** continua a salire, e neanche tanto più lentamente: includendo gli oltre 30mila in sciopero nell'auto (che le statistiche USA non contemplano tra chi lavora), gli occupati nei tre mesi a ottobre sono saliti dell'1,7% annualizzato, in linea con quanto avviene da aprile. Un aumento che è coerente con l'ancora alto numero dei **posti vacanti**, pari a 1,5 volte i disoccupati in settembre, rapporto sostanzialmente invariato da luglio.

Anche la percezione dei consumatori USA è ancora nettamente a favore di **abbondanza di occasioni di lavoro** (*plentiful* batte *hard to get* 3 a 1), cosicché la loro fiducia resta alta e incompatibile con una minore spesa. Pochi analisti, tuttavia, si rendono conto che la scarsità di lavoratori si era palesata già prima della pandemia, tanto che è dall'inizio del 2018 che ci sono più posti di disponibili, e in misura crescente, rispetto al numero di lavoratori pronti a coglierli. Ciò spiega la **tensione del mercato del lavoro americano** e di come le pressioni all'aumento salariale persisteranno. Riprendiamo il tema sotto, parlando di inflazione. E comunque la domanda è tenuta su dalla forte **spesa pubblica**, diretta o via sussidi, in investimenti, per ammodernare le infrastrutture e per rendere concreto lo slogan di *Make America great again!*

Girando la testa a Oriente, notiamo l'andatura zigzagante della **Cina** e l'indebolimento di quella del **Giappone**, mentre **l'India** cresce a ritmi solo un po' meno robusti e le altre economie dell'area soffrono le difficoltà manifatturiere mondiali. La **Russia** fa storia a sé: economia di guerra galoppante e aggirante le sanzioni grazie alla complicità del resto del Mondo fuori da USA e Europa, resto che in realtà è la stragrande maggioranza.

Insomma, **il quadro è di debolezza** con un buco nero, l'Eurozona, e una stella ancora lucente, gli USA. Anche per questo l'atterraggio è più laborioso e periglioso.

Tornando al Vecchio Continente, oltre alla famosa *jobless recovery* ('ripresa senza occupazione', come nel periodo dopo la recessione del 2001 in America), come molte dotte spiegazioni di questo fenomeno, nella fase attuale il bestiario congiunturale offre un nuovo irrocervo: la **jobful recession**; ossia, un'economia che si indebolisce mentre l'occupazione continua ad aumentare solidamente.

Come abbiamo più volte lamentato, i dati lavoristici nell'Eurozona sono assai scarsi a livello mensile, limitandosi alla sola **disoccupazione**. La quale a settembre è salita un po' dopo aver toccato il minimo storico (della storia breve dell'Eurozona) ad agosto. Mentre i dati trimestrali confermano che: il Pil non si muove da quattro trimestri consecutivi, le imprese continuano a cercare dipendenti, gli occupati sono aumentati. Tuttavia, a ottobre la creazione di nuovi posti nel settore privato si è fermata. E in **Italia**?

Nel Bel Paese la **strana coppia** della stagnazione da un anno del PIL e dell'aumento dell'occupazione assume connotati estremi, perché i nuovi lavoratori impiegati sono saliti del 2,2% e di oltre mezzo milione di unità.

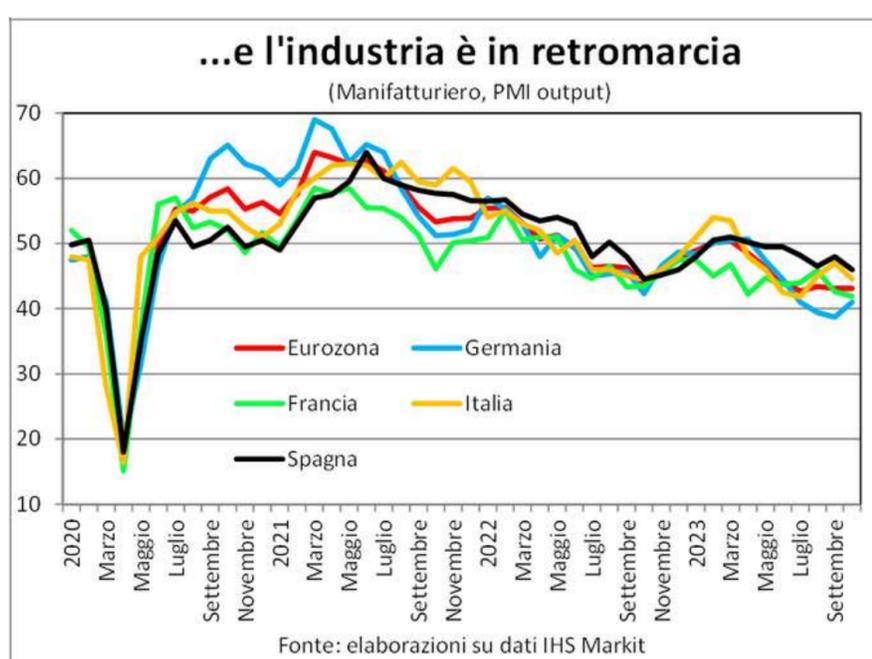
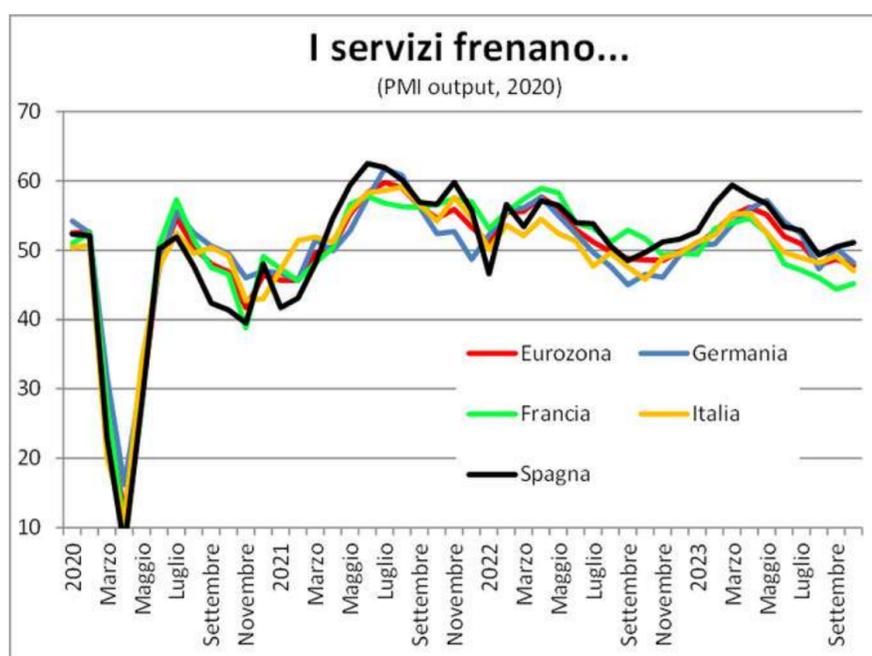
JOB-MACHINE ITALICA

Cosa sta accadendo? Ci sono **varie spiegazioni**: ricomposizione verso attività con **minore produttività**; **sottovalutazione** della dinamica del PIL; occupazione come **indicatore ritardato** (luce di stelle ormai morte) necessità delle imprese di **completare gli organici**. Probabilmente la verità è un **mix delle quattro**: negli ultimi tempi a tirare sono stati soprattutto i **servizi** che ruotano attorno ai viaggi e al turismo; non sarebbe la prima volta che il PIL debba essere **rivisto verso l'alto**; ci vuol del **tempo** perché dalla caduta della domanda e della produzione si passi alla flessione delle persone impiegate; le **aziende italiane**, come le altre europee, USA, giapponesi, australiane hanno dovuto **lasciare inevasi** molti ordini causa mancanza di personale e ora stanno rafforzandosi per essere pronte alla ripartenza.

Resta che di qua e di là dell'Atlantico la resilienza del mercato del lavoro sta funzionando da **stabilizzatore dell'aereo** in atterraggio.

IL SALVAGENTE DEL PNRR

L'**evoluzione congiunturale** dice, però, che la produzione nel quarto trimestre ha cominciato a contrarsi più violentemente in tutta l'Eurozona, con l'eccezione della Spagna (PMI composito output). L'Italia, per una volta tanto, sembra andare **meglio di Francia e Germania**, quindi non denuncia difficoltà proprie. Ma è una magra consolazione. Anche perché la **manovra di bilancio pubblico** crea più deficit ma non molta più crescita. Ancora una volta sottolineiamo che abbiamo un **enorme salvagente**: si chiama PNRR.



Fabrizio Galimberti, romano, classe 1941. Bocconiano, ha studiato alla Columbia University di New York, ha insegnato Scienza delle Finanze a Roma e a Ferrara. Poi ha lavorato al Dipartimento di Economia dell'Ocse. A Roma, consigliere economico al Tesoro, con Beniamino Andreatta e con Giovanni Goria. In seguito Chief Economist della Fiat e infine editorialista del Sole 24 Ore.

Luca Paolazzi, economista, advisor di Ceresio Investors. Dall'ottobre 2007 al febbraio 2018 ha diretto il Centro Studi Confindustria. Dal settembre 1986 al settembre 2007 ha lavorato a Il Sole 24 Ore, arrivando a coordinare gli editoriali. Dal marzo 1984 all'agosto 1986 è stato economista all'Ufficio studi FIAT. Autore di numerose pubblicazioni di economia, ha vinto i premi Q8, Brizio e Lingotto per il giornalismo economico.

Leggi di più su
LE LANCETTE DELL'ECONOMIA

<https://www.firstonline.info/economia-italiana-loccupazione-va-il-pil-no-in-europa-e-recessione-e-lamerica-rallenta-inflazione-giu-e-tassi-reali-su/>

L'ECONOMIA DELLA CULTURA

di Luca Paolazzi



Con la cultura si mangia? Detto in altri termini, la cultura aiuta la formazione e l'aumento del PIL, e quindi del benessere materiale, oltre che spirituale, delle persone?

La questione ha sempre alimentato molte polemiche tra chi ritiene che di cultura non si viva e chi invece pensa che sia una grande attrazione per i crescenti flussi di viaggiatori del mondo globalizzato.

Della prima opinione, per esempio, sono quanti credono che gli studi umanistici offrano pochi sbocchi lavorativi ai giovani. Mentre senz'altro si schiera dal lato della seconda opinione chi opera nel settore turistico. Tuttavia, anche in quest'ultimo caso non si colgono gli aspetti più importanti e i legami più profondi tra la cultura e il dinamismo dell'economia.

Infatti, la **visione della cultura come elemento di attrazione** ricorda l'atteggiamento che si ha di fronte a un giacimento di petrolio e origina da due concezioni distorte della cultura stessa.

La prima è che sia una materia che ci arriva dal passato, e che è quindi sostanzialmente morta. Un po' come il petrolio che è nato dalla trasformazione chimica di resti di piante e altri esseri biologici depositati nei fondali marini. Esseri defunti, appunto.

La seconda è che lo sfruttamento di tale «giacimento culturale» assomigli a una rendita, con un'impostazione estrattiva dell'attività economica che vi ruota attorno. Beninteso, gli operatori turistici sono imprese che vivono in un contesto altamente concorrenziale e devono ingegnarsi e lavorare sodo per conquistare le preferenze dei viaggiatori di ogni parte del mondo.

Tuttavia, poter contare sul fascino delle città d'arte o sulla bellezza incomparabile dei paesaggi italiani offre un vantaggio competitivo che si sono trovati in mano per pura sorte.

A queste due concezioni si allacciano **due visioni della cultura tipicamente italiane e strettamente legate**: anzitutto, la cultura è una faccenda elitaria, riservata a pochi che ne capiscono e che fanno comunità a sé, una comunità chiusa; inoltre, il patrimonio culturale va gestito in modo estremamente conservativo, e guai a spostare anche una sola pietra, e meno che mai per ragioni di iniziativa economica.

Nonostante questi concetti e queste visioni, gli italiani hanno saputo e sanno valorizzare economicamente la cultura, in modi ben diversi da quelli meramente turistici, seppure nella stragrande maggioranza dei casi lo fanno del tutto inconsapevolmente, per non dire inconsciamente.

Questi modi passano attraverso altre due visioni, molto diverse dalle precedenti, sul ruolo vivo e vitale della cultura, anche di quella pietrificata in monumenti, palazzi, resti di città e civiltà antiche.

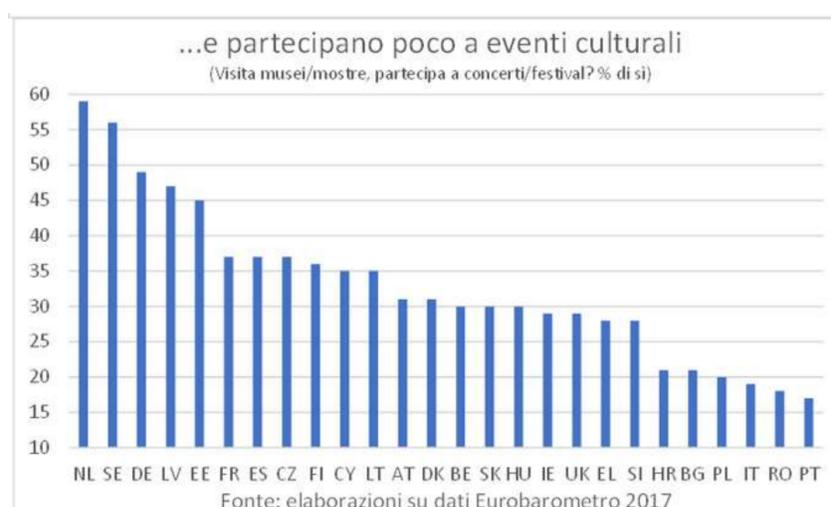
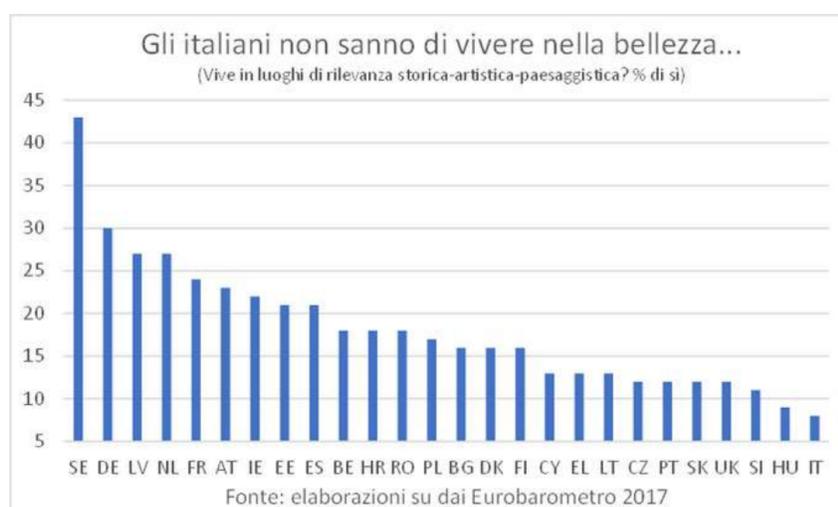
La prima visione assegna alla cultura un ruolo chiave nel creare valore identitario: nascere e crescere in luoghi di grande bellezza ci segna, ci dà un imprinting, ci distingue da popoli che vivono in luoghi molto meno ricchi paesaggisticamente e storicamente.

La seconda visione è legata alla prima: la cultura è fonte di creatività e innovazione, perché ispira la mente e nutre lo spirito di bellezza.

Per alcuni questo processo creativo avviene attraverso un percorso codificato e un metodo quasi scientifico. Sebbene anche in questo caso le influenze della cultura non siano affatto esclusivamente razionali. Per la stragrande maggioranza della popolazione italiana, invece, l'assimilazione della bellezza che il panorama che ci circonda irradia è osmotica, e quindi involontaria. Perciò, il processo è simile a quello che genera la produzione di vitamina D nella pelle grazie ai raggi del Sole che la colpiscono.

Per una via o per l'altra, **accade che in Italia le industrie creative (da noi allargate ai settori della moda) sappiano moltiplicare il valore aggiunto delle attività culturali (visite a musei, festival, mostre, teatri, concerti) in una misura sconosciuta negli altri Paesi europei avanzati: sei volte, contro due in Francia, Germania, Paesi Bassi e Regno Unito.** Ossia ogni euro generato dalle produzioni culturali diventa sei euro in quelle creative+fashion. È quello che abbiamo battezzato «il bello e ben fatto» italiano e che caratterizza la produzione di molti distretti industriali che punteggiano un po' tutta la Penisola. D'altra parte, Antonio Stoppani la consacrò come *Il Bel Paese*, riprendendo l'appellativo che i versi di Dante («del bel paese là dove 'l sì sona») e Petrarca («il bel paese ch'Appennin parte, e 'l mar circonda e l'Alpe») identificano inequivocabilmente.

Tutto bene, dunque? **Purtroppo**, no. Perché questa bellissima rosa ha due grandissime spine. Più una terza velenosissima. Le due spine sono che **in nessun altro Paese europeo si fa e si spende così poco in cultura come in Italia.** Il che è un vero controsenso figlio proprio di quella concezione secondo cui di cultura non si vive. Quale impresa mai non punterebbe ancora di più su un'attività che sa espandersi fino a sei volte? La seconda spina è che gli italiani, sempre in virtù di quella sciagurata concezione e della visione della cultura come bene elitario, partecipano pochissimo alle attività culturali e in larga parte se ne sentono esclusi. Di nuovo: se nutrirsi inconsciamente di bellezza porta a generare le produzioni belle e ben fatte che conquistano i mercati mondiali, cosa accadrebbe se questo nutrimento fosse consapevole e più consistente grazie a un maggior coinvolgimento delle persone?



E la spina velenosa? Sono i giovani che vanno a cercare maggior fortuna altrove e che, intervistati dalla Fondazione Nord Est, ritengono che l'unico tratto positivo del vivere in Italia è l'elevata offerta artistica e culturale. Però non basta a tenerli qui. Anche in questo caso se l'Italia giocasse diversamente il jolly della cultura che la storia le ha messo in mano, allora ci sarebbe un maggior coinvolgimento degli stessi giovani in ogni ambito lavorativo e ci sarebbero meritocrazia, responsabilizzazione, autonomia decisionale... **Quante cose la cultura porta con sé! E c'è chi è ancora convinto che non dia da mangiare...**

gres art 671

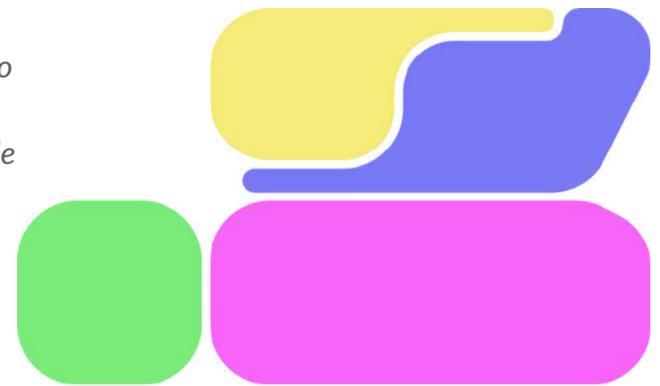
INAUGURATO GRES ART 671: HUB CULTURALE DI LIVELLO EUROPEO

Nell'anno di **Bergamo Brescia Capitale della Cultura 2023** nasce a Bergamo **gres art 671**, un nuovo polo artistico e culturale promosso su iniziativa del Gruppo Italmobiliare, proprietario dell'area, con Fondazione Pesenti Ets.

Il progetto nasce con l'intento di riattivare e restituire alla cittadinanza un'area ex industriale di oltre 3.000 mq per conservare e trasmettere la memoria della storia di produzione del luogo creando uno spazio di produzione culturale.

Una riqualificazione resa possibile attraverso l'arte e la cultura: mostre e incontri, concerti, attività performative, formative e laboratoriali diventano occasioni per accogliere e ispirare il pubblico, invitato a un'interazione libera e costante. *gres art* coniuga bellezza e impatto sociale, sviluppando modelli sostenibili che promuovano il benessere della comunità, anche attraverso una programmazione multidisciplinare, accessibile e inclusiva. Un luogo di incontro che ricuce l'area con il centro e la vita di Bergamo. Il numero identificativo "671", scelto in riferimento alla strada statale che costeggia l'area exGres, simboleggia già nel nome del progetto il forte legame con il territorio.

Il **Sindaco di Bergamo, Giorgio Gori**, ha così commentato l'iniziativa in occasione dell'evento di presentazione alla città *«Questo progetto aggiunge un nuovo prezioso tassello alla città che abbiamo immaginato, una città che non cresce più per espansione, andando a erodere territori e spazi verdi, ma attraverso la riqualificazione di quello che è stato, dando alle aree inutilizzate una nuova funzione e un nuovo futuro. Una città nella quale la cultura è leva di sviluppo del territorio e nutrimento per la comunità. È un progetto magnifico, che conserva le tracce del passato ma proietta la città nel futuro. Un progetto ambizioso e di grandissima qualità, che potrebbe essere in qualsiasi grande capitale europea e che ci aiuta a immaginare la città in una nuova grande dimensione, non più provinciale ma internazionale».*



Il progetto, firmato da **De8_Architetti (Mauro Piantelli)**, parte dall'assunto di non cancellare le tracce storiche del luogo: riconoscendo il valore materico e simbolico del lascito industriale, il processo di trasformazione prevede una lettura critica delle preesistenze, indagandone le possibilità evolutive. La facciata preesistente è stata manipolata, rimodellata: lo scavo verso l'interno crea una sorta di foyer pubblico nella piazza. Se memoria e nostalgia sono materiali da costruzione e partecipano al progetto attraverso il riutilizzo della forma e della materia, del lascito industriale, la facciata metallica riflettente testimonia il tempo presente: ciò che viene riflesso è adesso, è sempre contemporaneo e come tale partecipa al progetto.



Da sinistra: Carlo Pesenti, Giorgio Gori, Laura Zanetti, Roberto Pesenti

«*gres art 671 è un progetto per Bergamo ma soprattutto con Bergamo – spiega **Carlo Pesenti, Consigliere Delegato di Italmobiliare e Presidente di Fondazione Pesenti Ets** –. Nasce dall'attenzione verso la città, alla quale la mia famiglia è legata da oltre un secolo, e ha lo scopo di contribuire allo sviluppo artistico, culturale e sociale del territorio, in collaborazione con i cittadini che lo abitano. Da qui la scelta di non demolire ma ri-generare l'area attraverso un intervento che valorizza la storia del Gres, mantenendo l'edificio preesistente a testimonianza della vocazione industriale dell'area, e che conferisce al contempo nuova vita agli spazi intorno e dentro al fabbricato. Un'opera di ricucitura con il quartiere, del quartiere alla città, dalla storia al presente. Perché la visione del futuro parte dalla memoria delle nostre radici».*

Uno dei simboli della nuova vita di *gres art* sono i **Solis Silos** installati all'ingresso, sette giganti in acciaio corten, 10 metri di altezza, 3,5 di diametro per 39 tonnellate, disegnati da **Mario Nanni**, realizzati e illuminati da **Viabizzuno**. Accolgono e invitano il pubblico diventando un segno connotante e distintivo dello spazio. Elementi architettonici che hanno, a loro volta, una storia da raccontare: si tratta infatti delle strutture che, in occasione di Expo 2015, hanno abitato il centro di Milano, nel quartiere di Brera, e che nel sito di *gres art* parlano, una volta di più, di rigenerazioni e di restituzioni.

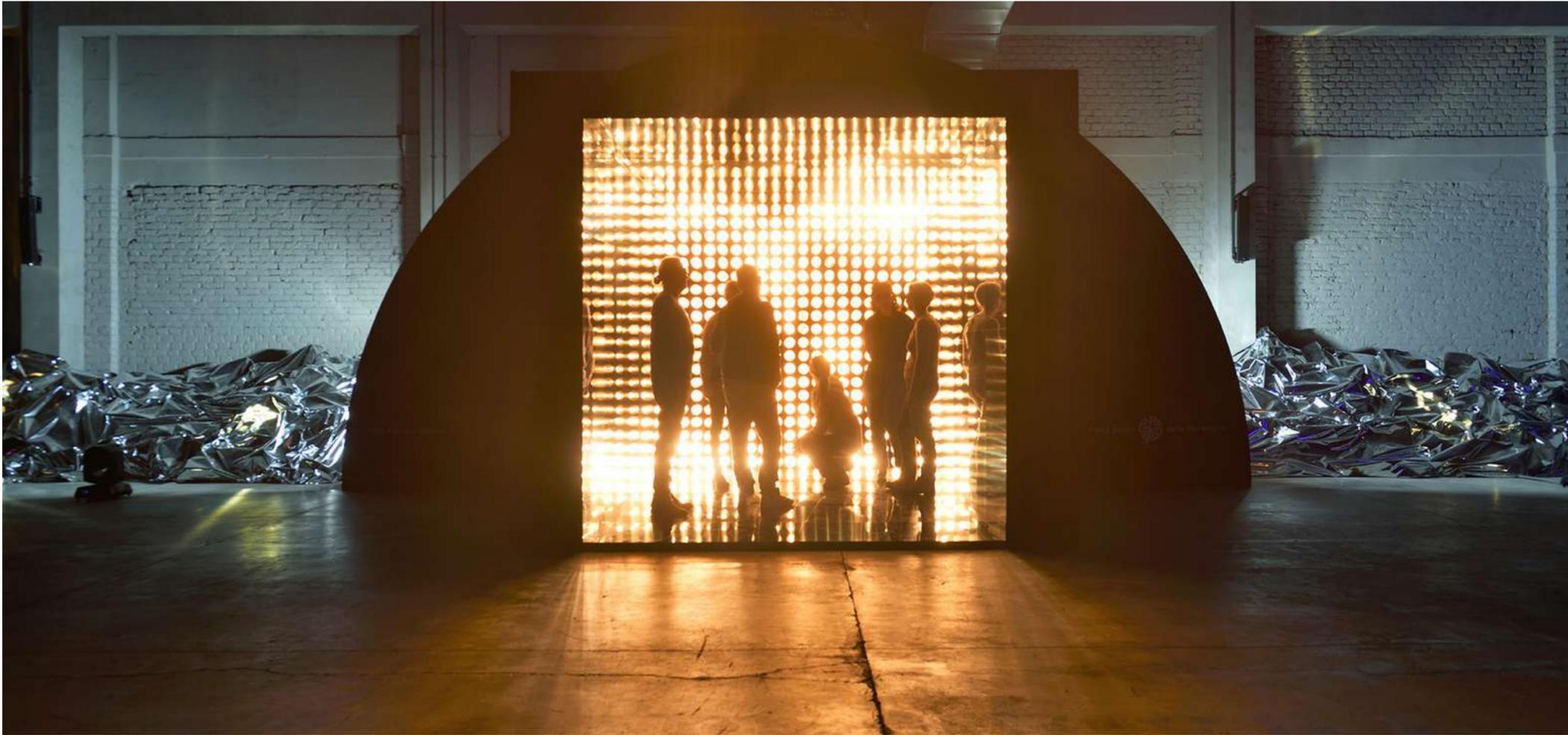
Il progetto per gli interni è stato affidato a **Locatelli Partners**, che ha tratto ispirazione sia dal materiale che in questo luogo veniva prodotto – il gres – sia dal rapporto tra classici elementi urbani esterni qui portati al coperto.

Il grande volume dell'ingresso è stato rivestito con piastre realizzate ad hoc di gres color ruggine, come i tubi dell'ex produzione, per raccontare le radici del luogo. Ancora gres per i tubi tagliati in sezioni differenti che si trasformano in contenitori che, in uno specchio d'acqua nell'area ristoro, accolgono piante e verde.

Gli ampi ambienti interni si sviluppano prendendo ispirazione dagli spazi aperti, ed ecco quindi che sotto le campate del gres troviamo una piazza, un porticato e una terrazza, che diventano microcosmi dove il pubblico è libero di muoversi spostando i confini del grande spazio ex industriale che diventa così un luogo di aggregazione, di cultura e di scambi. Dall'interno si accede anche ad un magnifico **giardino di oltre 600 mq**, ricavati "per sottrazione", grazie all'eliminazione della copertura e alla demolizione della pavimentazione. Dalla rimozione della copertura sono state mantenute le sole travi reticolari in cemento e così il nuovo giardino è una sorta di reperto archeologico per inquadrare il disegno delle nuvole e per sentire il rumore delle foglie degli alberi. Uno spazio che amplifica la luce naturale anche all'interno di *gres art*.



gres art 671 avvia l'attività con **SOLARPUNK di NONE collective**: una mostra transmediale con tre esperienze immersive di pratiche Solarpunk. Una narrazione speculativa che invita al pensiero positivo rispetto alle difficili sfide che il cambiamento climatico impone. Uno spazio performativo, un laboratorio di indagine percettiva che proietta in un possibile futuro prossimo. Una mostra nella quale la luce, tema centrale di Bergamo Brescia Capitale della Cultura 2023, è protagonista.



In occasione della conferenza stampa di presentazione del progetto, **Laura Zanetti, Presidente di Italmobiliare**, ha spiegato che *«gres art 671 è il primo importante tassello di un progetto più ampio che ha il nome di Gres Hub, un intervento non speculativo dalla forte connotazione sociale, che si intona perfettamente con le politiche di ESG che da decenni fanno parte della cultura del gruppo Italmobiliare. Questa operazione è frutto di una ricucitura non solo urbanistica ma anche sociale che passa attraverso l'arte, che avvicina le persone e diffonde la cultura, anche quella della pace»*.

Gres Hub è un distretto che si estende per 60.000 mq in un'area altamente strategica per la città, di proprietà di Italmobiliare. Posizionato tra la strada statale 671, l'aeroporto e il polo universitario di Bergamo, Gres Hub rappresenta un fenomeno di ricucitura urbana che ha la missione di ridare vita a una porzione di città dismessa da anni, restituendola all'uso pubblico.

Luogo di lavoro, di studio, di ricerca e di accoglienza, laboratorio residenziale e professionale, Gres Hub simboleggia una nuova concezione del rapporto tra centro e periferia, tra città e campagna.





IL PROGETTO MWANYI

Caffè Borbone e OFI insieme per creare una filiera del caffè più inclusiva per le donne e i giovani in Uganda

Caffè Borbone, marchio di riferimento nel business della torrefazione e del caffè porzionato, e OFI (Olam Food Ingredients), leader mondiale nel settore degli alimenti naturali e di ingredienti e soluzioni per il beverage tra i principali fornitori mondiali di caffè verde, hanno lanciato **MWANYI**, un progetto quinquennale 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.

Mwany Women and Youth Project – Mwany significa caffè in lingua locale ugandese – è un progetto lanciato nel 2022 che ha l'obiettivo di aumentare il numero di giovani e donne coinvolti in attività sostenibili di produzione di caffè in Uganda entro il 2027, con un conseguente incremento dell'occupazione femminile e giovanile. L'iniziativa consiste in specifiche attività di formazione rivolte alla popolazione tra i 23 e i 59 anni, pensate per offrire alle comunità dei distretti di Ibanda e Bushenyi, nel sud-ovest dell'Uganda, l'opportunità di un accesso equo e trasparente alla formazione e di combattere la precarietà e l'esodo rurale che affliggono pesantemente queste aree. Tra i corsi principali, quelli di competenze agronomiche di base e di alfabetizzazione finanziaria con accesso al microcredito per garantire una migliore qualità dei prodotti e migliorare la redditività dell'azienda agricola, preziosi incentivi per spingere l'espansione dei piccoli produttori locali.

“Caffè Borbone opera nella completa sostenibilità di tutti i processi, ciò significa che ci prendiamo cura anche di chi all'origine della filiera del caffè lavora per migliorare la resa e la qualità dei raccolti. Con MWANYI ci inseriamo in un contesto di produzione del caffè difficile e altamente frammentato ma in un Paese chiave per la produzione di Robusta e con un incredibile potenziale di risorse. Il nostro è un impegno a lungo termine in un territorio che al momento non dispone di una filiera del caffè certificata, un obiettivo che può essere raggiunto solo attraverso l'emancipazione culturale e finanziaria dei produttori locali”, ha dichiarato **Marco Schiavon, Amministratore Delegato di Caffè Borbone**.

Oltre all'obiettivo generale di realizzare un progetto di grande valore per la società locale, il progetto MWANYI pone le basi per sistematizzare la coltivazione e migliorarne la redditività a lungo termine. *“Gli esperti agronomi di OFI in Uganda lavorano direttamente con migliaia di agricoltori attraverso programmi di sostenibilità che contribuiscono a migliorare i redditi e le opportunità economiche delle comunità agricole. Queste relazioni radicate, combinate con le nostre capacità di lavorazione locali, ci permettono di offrire ai nostri clienti chicchi tracciabili e di alta qualità che vanno anche a beneficio delle comunità da cui provengono”* ha dichiarato **Alessandro Mazzocco, General Manager - Coffee di OFI**. *“Gli agenti acquistano quindi direttamente dai piccoli produttori locali, garantendo una catena di approvvigionamento diretta e controllata, oltre che rispettosa dei coltivatori diretti”*.

Entro la fine dell'anno, il progetto permetterà di istituire corsi di formazione incentrati sulle competenze agricole di base e a formare i giovani ad avviare le proprie attività agricole. In termini di formazione finanziaria, il programma prevede l'apertura di conti bancari per gli agricoltori, insieme al continuo sostegno delle VSLA per fornire l'accesso ai servizi finanziari di base a tutti gli agricoltori. Il progetto prevede anche la registrazione dei nuovi vivai presso l'Uganda Coffee Development Authority e l'inclusione dei coltivatori delle nuove aree di Bushenyi nel circuito dei produttori da cui si rifornisce OFI.





INAUGURATO A MATELICA UNO DEI PIÙ GRANDI IMPIANTI FOTOVOLTAICI SU COPERTURA DELLE MARCHE

Realizzato senza nuovo consumo di suolo, l'impianto produrrà 2,4 GWh di energia verde l'anno

È stato inaugurato lo scorso ottobre un **nuovo impianto fotovoltaico** costruito sul tetto dello stabilimento produttivo della **Antonio Merloni Pressure Vessels**, leader in Europa nella produzione di bombole per lo stoccaggio di GPL. Composto da 3.872 pannelli di ultima generazione, disposti sugli oltre 16.684 mq di estensione del tetto dello stabilimento, è uno degli impianti su copertura più grandi delle Marche e ha una potenza massima di 1,82 MW (megawatt).

Realizzato da **Rovale** – **società controllata da Italgén**, green energy company del gruppo Italmobiliare, e **partecipata da Verdenergia**, società del gruppo Quiris operativa nel settore dell'efficienza energetica e della produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili – l'impianto ha una produzione stimata di energia di 2,4 GWh (gigawatt/ora) l'anno, pari al consumo annuale di circa 950 famiglie, con un risparmio di circa 770 tonnellate di emissioni di CO₂. Circa il 65% dell'energia prodotta sarà utilizzata per alimentare lo stabilimento produttivo, mentre la restante verrà immessa nella rete elettrica nazionale.

Una scelta, quella di Antonio Merloni Pressure Vessels, nel segno non solo della sostenibilità ma anche dell'efficienza. I costi di realizzazione del progetto sono infatti totalmente a carico di Rovale, che è proprietaria dell'impianto fotovoltaico sul quale assicura il monitoraggio 24 ore su 24 per 365 giorni l'anno nonché la costante manutenzione. Oltre a non sostenere alcun costo di realizzazione, Antonio Merloni Pressure Vessels guadagnerà dalla cessione dei diritti di superficie e servitù dei tetti e risparmierà sui costi dell'energia, stipulando con Italgén un contratto di fornitura a prezzo scontato per l'energia elettrica prodotta a Matelica.

*“Negli ultimi quattro anni abbiamo investito in tecnologie e strutture per proiettare nel futuro questa storica azienda – spiega **Paolo Sparvoli, Amministratore Unico della Antonio Merloni Pressure Vessels** –, il nuovo impianto fotovoltaico rappresenta un tassello importante di questa strategia di sviluppo. La tipologia di attività della nostra impresa, che opera in un settore ad elevato consumo energetico, le imprevedibili fluttuazioni dei costi dell'energia e le politiche di contenimento delle emissioni attuate dall'Unione Europea ci hanno indotto a puntare su una fonte rinnovabile e totalmente green per alimentare lo stabilimento. E per farlo abbiamo scelto un partner affidabile come Rovale, che sfruttando lo spazio disponibile sul tetto dell'azienda ha realizzato un impianto in grado di soddisfare circa la metà del nostro fabbisogno energetico”.*



*“Italgén inaugura il quarto impianto fotovoltaico nell'arco di meno di un anno, compiendo un altro importante passo nel suo percorso di crescita e diversificazione delle fonti di produzione, – ha spiegato **Luca Musicco, Consigliere Delegato e Direttore Generale Italgén** –. Per l'eccellenza delle tecnologie applicate e per la sua estensione, il fotovoltaico di Matelica rappresenta un punto di riferimento per questo genere di impianti non solo a livello regionale, ma anche nel panorama nazionale. È inoltre un perfetto esempio di come, combinando lungimiranza e competenza, sia possibile ridurre sia le emissioni sia i costi, con importanti vantaggi tanto per il clima quanto per le aziende”.*

*“Sono molto orgoglioso di questo progetto – spiega **Umberto Rizzo, presidente di Verdenergia** – sia perché è un nuovo importante passo del percorso di crescita di Verdenergia, sia perché rappresenta un esempio virtuoso di collaborazione tra pubblico e privato. L'impianto è infatti frutto della cooperazione tra Verdenergia, Italgén e Antonio Merloni Pressure Vessels, tre aziende che operano nel settore dell'energia, e l'amministrazione pubblica che, seguita da vicino l'iniziativa, ne ha compreso la valenza e ha concesso in tempi rapidi le necessarie autorizzazioni. Esattamente ciò che serve per raggiungere l'ambizioso obiettivo di 70 nuovi GW tra fotovoltaico ed eolico installati in Italia al 2030”.*

Callmewine

CONVEGNO SULLA SOSTENIBILITÀ NELLA FILIERA VITIVINICOLA

Callmewine, leader in Italia nella vendita online di vini e distillati, ha da tempo avviato un percorso di mitigazione della propria impronta carbonica che ha portato la piattaforma a diventare **uno dei primi e-commerce carbon neutral**. 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 per compensare l'intera carbon footprint dell'azienda per il biennio 2023/2024.

Raggiunto questo importante traguardo la società ha deciso di fare un passo ulteriore e, in collaborazione con l'**Università di Scienze Gastronomiche di Pollenzo**, ha organizzato un **convegno sulla Sostenibilità nella Filiera Vitivinicola** rivolto a fornitori, produttori, studenti ed esperti del settore. Il convegno, che si è tenuto giovedì 26 ottobre nell'Aula Magna dell'Università di Pollenzo, era finalizzato a stimolare riflessioni e confronto in merito all'impronta ambientale della filiera vitivinicola, cercando soluzioni, progetti e idee per un futuro sempre più green. In seguito alla presentazione di **Roberto Pesenti**, CEO di Callmewine, sono intervenuti docenti, produttori e importanti figure del settore. **Franco Fassio**, professore associato dell'Università, e **Roberta Destefanis**, assegnista di ricerca, hanno approfondito il tema della circolarità economica nel mondo del vino; **Alessandra Biondi Bartolini**, direttrice scientifica di Millevigne, ha parlato di sostenibilità in vigneto e in cantina, con il contributo di **Luca Faccenda**, fondatore della cantina Valfaccenda, e di **Davide Brusa** e **Ilaria Principe**, di Schneider Electric.



Si è poi parlato di **quattro valori** che Callmewine ritiene imprescindibili nelle aziende di oggi, ossia il **rispetto dei diritti umani e del lavoro**, l'**attenzione alla salute e alla sicurezza**, la **salvaguardia dell'ambiente**, l'**integrità e la trasparenza delle informazioni divulgate**. Per valutare che ci sia una comunanza di obiettivi e principi con i produttori, i fornitori e i protagonisti della filiera vitivinicola con cui collabora quotidianamente, Callmewine ha raccolto dati e opinioni attraverso un sondaggio che mira a comprendere l'impegno dei suoi stakeholder per il rispetto dell'ambiente e il benessere sociale attraverso una governance sana che mira ad avere un impatto positivo sul pianeta e sulla società. Un passo importante di un percorso volto a superare il tradizionale modello di catena del valore e improntato alla **costruzione di una catena di valori che coinvolga tutti gli attori della filiera**.



Roberto Pesenti, CEO di Callmewine



STORIA DI UN'IMPRESA: 10 ANNI DI CDS | CASA DELLA SALUTE

Dalla nascita a Busalla all'espansione in Liguria e Piemonte



Sono trascorsi **10 anni da quando è stato aperto a Busalla il primo ambulatorio di CDS | Casa della Salute**, nato con l'obiettivo di contribuire alla tutela della salute garantendo a tutti i cittadini un servizio sanitario di alta qualità caratterizzato da elevata professionalità, innovazione tecnologica, attenzione al paziente, prezzi accessibili a tutti con prenotazioni in tempi brevi. Un'idea innovativa di sanità che risponde perfettamente alle esigenze delle persone e che ha decretato il successo di CDS, che oggi impiega circa **380 dipendenti e oltre 350 medici** ed eroga ogni anno quasi **un milione di prestazioni sanitarie**.

Fondata nel 2013 da **Marco Fertonani**, dal 2020 CDS è controllata da Italmobiliare, che ha dato ulteriore impulso al piano di sviluppo della società. Presenti alle celebrazioni per il decimo anniversario della società, **Laura Zanetti, Presidente di Italmobiliare**, e **Carlo Pesenti, Consigliere Delegato di Italmobiliare**, hanno rivolto uno speciale ringraziamento a tutti i dipendenti «Siamo spesso così concentrati sul programmare il futuro da non renderci conto di ciò che abbiamo fatto. Ricordare questo anniversario non serve a celebrare i dieci anni dell'azienda, quanto piuttosto a rendere merito alle persone che lavorando ogni giorno con passione, professionalità e dedizione hanno consentito a CDS di diventare un punto di riferimento e una risorsa per tutti i cittadini che vivono nei territori in cui sono presenti le nostre cliniche. A tutti i dipendenti va il nostro più sentito ringraziamento per lo straordinario lavoro svolto e per aver reso possibile questo importante traguardo».



TALENTO

Investiamo nel talento inteso come capacità, passione, abnegazione e empatia. Questo riconosciamo nei nostri medici. Crediamo nei giovani e sentiamo la responsabilità di creare per loro opportunità di crescita.



INNOVAZIONE

L'innovazione fa parte del nostro DNA e la tecnologia ci permette di essere più performanti. Siamo aperti ai trend emergenti e verso chi sa innovare in tutti i campi della vita. Crediamo in una innovazione compatibile con la protezione dell'ambiente.



IL PAZIENTE

Avere i bisogni del paziente come focus significa affermare la centralità dell'individuo e dei suoi diritti, del territorio e della comunità in cui vive. Sosteniamo l'inclusione, le pari opportunità e l'attenzione al lavoratore.



PREVENZIONE

Consideriamo la prevenzione e i corretti stili di vita la migliore cura possibile. Siamo lo sport, siamo la buona cucina italiana, siamo i nostri hobby e le nostre passioni.

Marco Fertonani, Fondatore e Amministratore Delegato di CDS, ha aggiunto «Nell'ultimo periodo la nostra famiglia si è allargata ed è cresciuta, ma come costante sono rimaste passione e dedizione. Le stesse che dieci anni fa mi hanno spinto a creare CDS, a provare a concretizzare un'idea di sanità differente e innovativa. Mi piace guardare sempre avanti, alle sfide del futuro e al prossimo passo da compiere. Mi auguro che CDS diventi un "best-place-to-work" per i nostri dipendenti, una realtà all'avanguardia e attrattiva per i medici e per i professionisti sanitari». A testimonianza del fatto che questo anniversario non rappresenta un punto di arrivo ma piuttosto un punto di partenza per nuovi sfidanti obiettivi, il 2023 è stato per la società un anno di straordinario sviluppo, con sei nuove cliniche inaugurate e quattro strutture acquisite. Sale così a **24** il numero di **poliambulatori del network CDS tra Liguria e Piemonte**. «A dieci anni dall'apertura del primo poliambulatorio a Genova – conclude Fertonani –, CDS è diventata un punto di riferimento per i pazienti di tutta la Liguria grazie ad un servizio di primissimo livello in termini di competenza, tecnologia e professionalità, e caratterizzato da costi competitivi. Il nostro obiettivo è ora di espanderci sul territorio nazionale partendo proprio dal Piemonte, regione nella quale siamo già riconosciuti e apprezzati, e nella quale abbiamo in previsione ulteriori aperture nei prossimi mesi a Torino, Alba e Vercelli».

GEN ITM

STORIE DI PERSONE DAL MONDO ITALMOBILIARE

ALLA SCOPERTA DEI GIOVANI ARTIGIANI

In questo primo numero della rubrica genITM abbiamo voluto dare spazio ai giovani, e in particolare a quelli che all'interno delle società del Gruppo svolgono attività caratterizzate da un elevato grado di artigianalità.

Quei giovani artigiani che a leggere le cronache sembrano introvabili, e che invece abbiamo scoperto essere non solo bravi, ma anche estremamente orgogliosi del loro lavoro.



Elisa Baccin e Giacomo Gallina si occupano di due parti molto importanti della produzione di **SIDI Sport**, iconico marchio italiano specializzato nella produzione e vendita di calzature per il ciclismo e il motociclismo utilizzate dai più importanti atleti professionisti e dagli appassionati in tutto il mondo.

Giacomo lavora alla manovia, un binario lungo il quale sono dislocate le postazioni degli artigiani che montano la scarpa. La manovia è il cuore di qualsiasi azienda calzaturiera, qui si unisce la tomaia alla suola e prende forma la scarpa.

Elisa lavora invece al finissaggio, a lei spetta il compito di rifinire ogni calzatura, verificando che sia assolutamente perfetta. Hanno lo stesso obiettivo, fare le scarpe da ciclismo e gli stivali da moto migliori al mondo, ma due storie completamente differenti.



Giacomo, 25 anni, è entrato in Sidi quando era solo sedicenne «*ho bussato alla porta dell'azienda per portare il mio curriculum. Non avendo mai lavorato prima ci avevo scritto solo nome, indirizzo e numero di telefono. Poche ore dopo sono stato chiamato per un colloquio, mi hanno detto che in Sidi c'è sempre posto per chi ha voglia di lavorare e invitato a fare un periodo di prova*». Come sia andata la prova è evidente, a nove anni di distanza Giacomo conosce ogni fase di un processo produttivo che «*si impara completamente solo dopo 4 o 5 anni di lavoro. Anche se nella realtà non si finisce mai di imparare davvero*».

Elisa di anni ne ha 31, è in Sidi da circa tre anni e si occupa di controllare e rifinire meticolosamente le calzature che escono dalla produzione. Forbici, taglierino, pennello e para, una speciale gomma utilizzata per rimuovere le tracce di colla, sono i suoi ferri del mestiere «*le scarpe devono essere pulitissime e senza alcun difetto, il mio lavoro è rifinire ogni dettaglio così da rendere i prodotti perfetti*». Perché è questo che cercano i clienti Sidi, la perfezione.

Ciò che accomuna Giacomo ed Elisa è l'orgoglio per ciò che fanno. «*Non vado né in moto né in bici, ma dopo qualche tempo che lavoravo in Sidi mi sono scoperta ad osservare i ciclisti che si riposano al bar dopo una lunga pedalata per controllare se indossano le nostre scarpe*» racconta quasi per caso Elisa alla fine della nostra chiacchierata «*lo stesso succede quando vedo una moto sfrecciare in strada, guardo gli stivali del pilota. E se sono Sidi mi scappa un sorriso, perché so che lì c'è il mio lavoro*».

Per Giacomo è lo stesso «*quando guardo le gare di moto è fantastico vedere i campioni che indossano Sidi, è la dimostrazione che lavoro per una delle migliori aziende al mondo*», poi si fa serio e aggiunge «*questo mi fa sentire sereno, so di avere una professionalità e di poter guardare con fiducia al futuro*». Ed è parlando di futuro, che Giacomo sottolinea «*sono felice di vedere questa nuova fase dell'azienda. Dopo l'ingresso di Italmobiliare stanno cambiando molte cose, testiamo nuovi processi, nuovi metodi, nuovi materiali. Ci sono molte novità, e questo per chi fa il mio lavoro è un grande stimolo, oltre che un bel segnale*».



Dall'odore del cuoio passiamo al profumo delle essenze e delle candele di **Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella**, ritenuta la più antica profumeria del mondo. Lo storico negozio di Firenze si trova ancora nella stessa sede dove nel 1221 i frati domenicani hanno iniziato ad occuparsi di farmacopea e preparazioni naturali, la produzione si è invece spostata di qualche chilometro, nello stabilimento di via Reginaldo Giuliani, dove incontriamo **Christian Potenza**.

Originario di Lucera, in provincia di Foggia, **Christian ha 31 anni** e lavora in Officina dal 2020. **Ha iniziato come magazziniere «lo vedevo come un punto di partenza, e così è stato. Poco dopo si è aperta una posizione in cereria e mi sono spostato»**. La cereria è il reparto dove vengono realizzate le candele, le tavolette profumate e più in generale tutti i prodotti a base di cera dell'azienda. Quanto Christian ami questo lavoro lo capisci dall'entusiasmo con cui racconta ogni aspetto della produzione *«mi è piaciuto subito il lavoro, anche grazie al Mastro Ceraio che con pazienza mi ha spiegato tutti i processi, le ricette, gli accorgimenti e i segreti per ottenere sempre il massimo risultato dalle materie prime che utilizziamo»*.

Già, perché ogni prodotto realizzato in questo reparto parte dall'unione degli ingredienti necessari a creare di volta in volta la diversa miscela in cera, alla quale poi si aggiungono i profumi naturali ed eventuali coloranti. E spetta proprio al ceraio creare le ricette, adattandole in funzione delle specifiche condizioni.



«Lavoriamo con ingredienti naturali, che possono quindi differire leggermente di volta in volta» spiega Christian, *«il mastro ceraio decide le miscele e le adatta in funzione delle esigenze, serve grande sensibilità e profonda conoscenza del materiale, che varia in funzione della fornitura e può addirittura reagire diversamente in base ai fattori atmosferici, come temperatura o umidità»*.

Non solo, ai cerai spetta anche il compito di decorare e rifinire i prodotti *«serve un artigiano perché una macchina non può vedere il difetto, la qualità è estrema, scartiamo molte tavolette e candele perché alla vista o al tatto si capisce se un prodotto è valido o no. Ma anche a naso»*, continua Christian.

Che ci spiega anche come è cambiata la produzione da quando l'azienda è entrata nel Gruppo Italmobiliare *«c'è maggiore attenzione all'efficienza ma, soprattutto, alla sicurezza. Ad esempio, prima utilizzavamo manualmente delle resistenze elettriche per scaldare gli ingredienti; ora invece li mettiamo in vasche a temperatura controllata, con vantaggi in termini di precisione e sicurezza»*.

Christian è felice di ciò che fa, ma anche molto orgoglioso *«Quando i parenti e amici vengono a Firenze li porto in negozio per fagli vedere quello che facciamo, rimangono tutti estasiati. Così come sono sorpresi i clienti e fornitori che vengono in visita alla produzione, nessuno ha mai visto cose del genere»* ci dice. E conclude *«è un lavoro intrigante e soprattutto quasi unico. Non credo ci siano in Italia molti mastri cerai, e il mio obiettivo è diventare uno di loro»*.

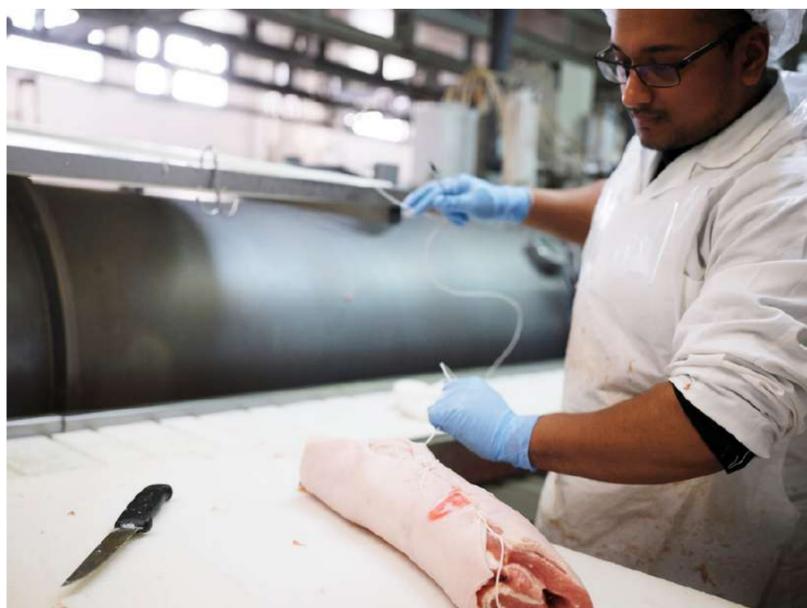


L'artigianalità è chiave anche in **Capitelli**, eccellenza piacentina che produce il miglior prosciutto cotto d'Italia, il San Giovanni, e altri eccezionali salumi, come la pancetta in tre cotture Giovanna e la spalla cotta Proibita.

Qui incontriamo **Davide Lutchanah**, nato a Paternò da una coppia di genitori originari delle Mauritius. La sua famiglia si è trasferita dalla Sicilia a Piacenza quando aveva 14 anni *«non è stato facile, era tutto diverso, dalle persone sino al clima. Ricordo che prima di venire qui né io né papà avevamo mai visto la neve. Poi però mi sono ambientato, ed è qui che ho imparato un lavoro»*. Dopo alcune esperienze come commesso, a vent'anni Davide inizia a lavorare come macellaio *«coltivo la passione per la materia prima sin dai tempi dell'istituto turistico. In macelleria ho imparato a riconoscere la carne, a tagliarla e prepararla, curando ogni dettaglio»*. Davide ci guida all'interno dello stabilimento produttivo, spiegandoci tutti i segreti della produzione, che sono molti. Dalla speciale zangolatrice usata per massaggiare la carne, un modello degli anni '60 *«molto migliore di quelle moderne»*, ai forni dove i prosciutti sono cotti per 24 ore.

Fondamentali però sono anche il tempo *«per fare un prosciutto ci mettiamo 10/12 giorni, rispetto ai 4 dei prodotti industriali»* e le persone. Vedere gli operatori al lavoro è incredibile, i loro movimenti sono rapidi e precisi, il coltello affilato dopo ogni operazione per consentirgli di fare al meglio il loro lavoro.

«Veder preparare un prosciutto può sembrare facile, ma non lo è affatto. Quando ho iniziato qui avevo già sette anni di esperienza in macelleria, ma ho dovuto imparare da zero a fare tutto, persino ad affilare correttamente il coltello. I colleghi mi hanno seguito in tutto, spiegandomi anche come evitare i movimenti inutili, non tanto per fare prima ma soprattutto per faticare meno e per evitare di farsi male».



Un percorso di apprendimento che richiede moltissimo tempo *«imparare a disossare bene e rapidamente una coscia può richiedere anche un anno, e comunque arrivare ad essere rapidi come i ragazzi che hai visto è quasi impossibile. Io, ad esempio, non sono al loro livello»*.

Davide è modesto, colpisce sentirgli dire che dopo sette anni che lavora in Capitelli c'è ancora qualcosa che non sa fare. Di certo capiamo quanto è bravo vedendolo preparare la Giovanna, che richiede una legatura molto particolare *«la mia firma sono i punti regolari a due dita l'uno dall'altro. È solo una questione estetica, ma per me è fondamentale. È una cosa che ho imparato ai tempi della macelleria, quando mi hanno insegnato che la gente compra prima con gli occhi»*.

Lavorare in Capitelli gli piace perché *«in macelleria ognuno faceva per sé, qui è un lavoro di gruppo. Siamo una squadra, dentro l'azienda ma anche fuori, quando ci troviamo per le nostre grigliate. E ci ritroviamo, anche lì, a discutere dei migliori tagli di carne»*. Il rapporto di Davide coi colleghi è profondo, emerge anche nel suo desiderio di ringraziare *«Vince, che mi ha spronato a far domanda per lavorare qui, e Tauland, che mi ha insegnato ogni aspetto del mestiere. Un maestro duro, ma giusto, di quelli che non insegnano solo un lavoro, ma trasmettono una passione»*. E aggiunge *«stare a contatto con il lavoro artigianale ti appassiona, ti avvolge. Vedere il prodotto prendere forma dà soddisfazione, in particolare perché sai che non l'ha fatto una macchina, l'abbiamo fatto noi»*.

Davide ha un solo rammarico *«mi piacerebbe che le persone sapessero quanto lavoro c'è dietro all'etto di prosciutto che ordinano al bancone»*.



RESPECT THE COTTO

L'ultima tappa di questo viaggio ci porta a Pisogne, comune vicino alla sponda nord del Lago d'Isèo nel quale si trova la sede centrale di **ISEO**, multinazionale leader in Europa nella progettazione, produzione e vendita di soluzioni meccaniche e connesse per la gestione intelligente degli accessi.

Ci accoglie **Mattia Rebaioli**, che lavora in ISEO dal 2017. È nato a Pisogne e conosce l'azienda da sempre, ma prima di arrivare qui ha percorso molta strada, prevalentemente su due ruote visto che ha un passato da ciclista professionista con un giro di Italia under 23 alle spalle.

Oggi Mattia ha 33 anni e lavora nell'officina nuove attrezzature, uno speciale reparto nel quale vengono create macchine e sistemi utilizzati negli impianti produttivi ISEO nel mondo. Il suo lavoro non è semplice da spiegare, anche perché si inserisce in un sistema produttivo estremamente complesso nel quale taglio, stampa, meccanica, meccanica di precisione ed elettronica si fondono per creare il prodotto perfetto. E all'interno di questo processo – tra torni, fresatrici, alesatrici, stampanti 3D e microchip – ci sono anche le macchine prodotte da Mattia.



«Ricerca e sviluppo crea un prodotto, i disegnatori realizzano la macchina e l'attrezzatura, noi in officina la produciamo. Fino a pochi anni fa questo reparto non esisteva, c'era solo l'officina riparazioni, poi si è deciso di scindere le due cose», una scelta lungimirante volta a creare valore e competenze in un'area chiave per la produzione e lo sviluppo di nuove soluzioni.

Mentre ci accompagna tra i reparti, Mattia saluta tutti per nome, spiegandoci pazientemente di cosa si occupa ciascun collega *«lavoriamo a strettissimo contatto con tutti i reparti, per supportarli dobbiamo sapere cosa fanno, che esigenze hanno e quali criticità si trovano ad affrontare. Capita così che alcune innovazioni partano dal basso e siano finalizzate a migliorare un processo esistente».* Ma non solo.

«Conoscendo i processi riusciamo anche a capire se in fase di progettazione o disegno è stato tralasciato qualcosa, e parliamo con i disegnatori o con R&S per trovare una soluzione» spiega fiero Mattia, conscio del fatto che il valore del suo lavoro sta proprio nella capacità di risolvere i problemi, sostenendo o semplificando il lavoro degli altri.

Arriviamo infine all'officina nuove attrezzature, dove ci mostra un macchinario in lavorazione *«questo è il progetto più complesso che abbiamo seguito sino ad ora, è una macchina utilizzata nel processo produttivo delle serrature elettroniche, ci lavoriamo da più di un anno».*

L'elettronica è centrale nelle strategie dell'azienda, che continua a valorizzare anche la meccanica, riconoscendola come uno dei suoi pilastri fondamentali. Lo conferma anche Mattia, che percepisce chiaramente queste tendenze *«l'azienda cresce, sta spingendo tanto, siamo passati dal semplice cilindro meccanico ad un controllo accessi con lo smartphone. Per stare al passo con queste innovazioni frequentiamo moltissimi corsi di formazione e aggiornamento, molti dei quali incentrati sui software o sui nuovi componenti»* racconta Mattia.

«È uno degli aspetti del lavoro che preferisco, oltre al fatto che spesso siamo chiamati ad interagire coi fornitori e coinvolti nei processi di selezione e scelta delle soluzioni. Questo mi fa sentire coinvolto nel progetto, dandomi ulteriori stimoli».



Novembre 2023 | n. 17

CLESSIDRA PRIVATE EQUITY ACQUISISCE EVERTON, LEADER NEL TÈ, TISANE E INFUSI



Clessidra Private Equity SGR, primario operatore nel mercato italiano del private equity focalizzato nel segmento upper-mid market, annuncia l'acquisizione di Everton, azienda leader nel settore del tè, tisane ed infusi.

Federico Doderò, Amministratore Delegato di Everton, manterrà una quota di minoranza della società e continuerà nel suo ruolo operativo.

Everton offre una vasta gamma di tè, tisane ed infusi, con un portafoglio prodotto sovra-indicizzato rispetto al mercato per quanto concerne i prodotti biologici di provenienza diretta e soluzioni di imballaggio sostenibili. Grazie ad una catena di approvvigionamento integrata e senza uguali la società fornisce ai propri clienti qualità, innovazione, tracciabilità del prodotto e prezzi competitivi.

Con sede a Milano, Everton ha stabilimenti diretti in Italia, India e Croazia, e una succursale commerciale negli Stati Uniti. La crescita di Everton è stata trainata negli ultimi anni dalle tisane e dagli infusi, che attualmente rappresentano la parte preponderante dell'offerta e dei ricavi. A livello globale, le tisane e gli infusi continuano a crescere maggiormente rispetto alle altre categorie di bevande calde, spinte da un diverso modello di consumo nelle regioni principali dove il consumatore privilegia sempre più i prodotti premium con caratteristiche funzionali legate al benessere fisico (proprietà digestive, detox, rilassanti ecc.).



Everton – che ha costruito una collaborazione di lunga data con i suoi clienti sia nazionali che internazionali – registra un fatturato di oltre 40 milioni di euro.

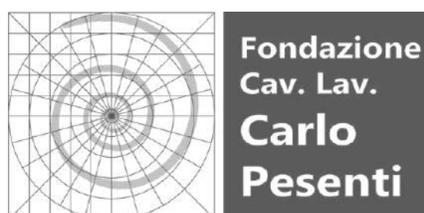
L'investimento in Everton rappresenta la quarta operazione del fondo Clessidra Capital Partners 4 e consentirà alla Società di consolidare gli ambiziosi piani di crescita del management. L'operazione vede infatti Federico Dodero, già azionista della società, reinvestire nell'Azienda insieme agli altri dirigenti, il cui ruolo sarà fondamentale per garantire la continuità dell'azienda in questo nuovo capitolo. Il team di investimento di Clessidra è stato coordinato da Rebecka Swenson, Managing Director con il supporto di Mario Balestrazzi, Investment Director e Vittorio Basei, Associate.

*"Siamo entusiasti di collaborare con Everton, che negli ultimi anni si è affermata come partner privilegiato per i principali operatori della distribuzione moderna, sia in Italia che all'estero - dichiara **Andrea Ottaviano, CEO di Clessidra Private Equity SGR**. - Everton ha costantemente ampliato i suoi mercati di riferimento generando per oltre 10 anni una crescita dei ricavi a doppia cifra. Non vediamo l'ora di supportare il continuo successo di Everton e di lavorare con Federico Dodero e l'eccezionale team dell'azienda per sostenere la loro visione".*

*"Everton rappresenta una piattaforma eccellente su cui costruire un progetto di crescita sostenibile – aggiunge **Rebecka Swenson, Managing Director di Clessidra**. – Siamo davvero lieti di avere l'opportunità di affiancare l'Azienda nell'ulteriore crescita della sua leadership in Europa ma anche negli Stati Uniti, e sulla base del successo attuale individueremo adeguati target nei mercati principali per accelerare il percorso di espansione già delineato".*

*"L'esperienza ineguagliabile di Clessidra nella creazione di aziende leader e sostenibili attraverso progetti di aggregazione e la profonda conoscenza del mercato ne fanno il partner ideale di Everton – conclude **Federico Dodero**. – Clessidra ha apprezzato in particolare il nostro assoluto impegno per la qualità dei prodotti e l'approvvigionamento diretto per soddisfare le esigenze dei nostri clienti; la sua esperienza finanziaria e operativa sarà molto preziosa per la prossima fase di crescita. Insieme a Clessidra, non vediamo l'ora di espandere la nostra impronta globale per continuare il nostro percorso di espansione, rimanendo fedeli ai valori che ci hanno permesso di raggiungere la posizione attuale".*





BILANCIO SOCIALE 2020 | 2021 | 2022

Publicato il Bilancio Sociale 2020-2021-2022. Un racconto di impegno e dedizione, per la promozione e diffusione di una cultura d'impresa come capacità di generare un impatto positivo a livello sociale, ambientale e culturale attraverso lo sviluppo di idee, progetti e azioni.

Il momento più significativo nella storia recente è stato il riconoscimento della Fondazione, a partire da novembre 2022, come **Ente del Terzo Settore** e l'iscrizione al relativo registro nazionale Ets. Questo importante traguardo consentirà di ampliare ulteriormente rappresentanza e attività, mantenendo fede ai principi statutari e alla mission.

In un contesto caratterizzato da molte sfide e incertezze, la Fondazione ha onorato il proprio impegno a favore di **giovani, ricerca e formazione, innovazione e impact investing, charity e territorio**, perseguendo la propria mission focalizzata in particolare sulla promozione della crescita sociale, culturale e di genere delle giovani generazioni, attraverso iniziative educative anche con il sostegno a progetti imprenditoriali di significativo impatto sociale.

Sul fronte della **formazione**, Fondazione Pesenti Ets sostiene attraverso borse di studio attività dell'Università Statale di Milano e di Università Bocconi, nonché programmi di start up di giovani studenti del Politecnico e dell'Università di Bergamo. Di particolare rilievo il programma di **ricerca** "Bergamo 2.035" tra l'università lombarda e l'Università di Harvard, relativo a progetti sull'evoluzione (possibile e/o auspicata) di una "smart city" (Bergamo), nel contesto di una città europea storica e di medie dimensioni, diverso dai tradizionali esempi delle nuove metropoli. Un impegno a lungo termine (dal 2019 al 2022) è stato quello preso per sostenere un contratto di formazione specialistica per medici specializzandi in oncologia dell'Azienda Socio-Sanitaria Territoriale Melegnano e della Martesana, attraverso una borsa di studio dedicata alla memoria di Franca Natta Pesenti. Tra le altre iniziative rilevanti, va citata la collaborazione con Intercultura, che, tramite le sue **borse di studio**, offre l'opportunità ogni anno a studenti meritevoli delle scuole superiori di trascorrere un periodo di vita e studio all'estero. Un innovativo programma per gli studenti degli istituti tecnici è stato, inoltre, messo a punto con Fondazione Agnelli e Unicredit Foundation.

Da sempre attenta ai bisogni e alle necessità del territorio in cui opera, la Fondazione ha sostenuto numerose **iniziative filantropiche** per le realtà più svantaggiate e per le aree colpite da calamità e ha costantemente promosso e sostenuto enti e organizzazioni impegnati nella ricerca scientifica e sanitaria, con particolare attenzione alla prevenzione.

Dalla fine di febbraio 2020 e in modo crescente nei mesi successivi, l'attività programmata della Fondazione è stata completamente "rimodellata" per intervenire su un evento tanto drammatico quanto imprevedibile: la **pandemia di Covid-19**. Sono stati effettuati interventi a favore degli ospedali e degli attori in prima linea nei territori di Bergamo, Brescia, Milano, Cremona, Genova, Napoli e Treviso, sia tramite donazioni sia tramite l'acquisto di macchinari, test e dispositivi di protezione per il personale medico. In questo quadro sono stati attivati anche contatti internazionali per favorire l'importazione di materiale (da Cina, Thailandia e Svizzera) in assenza di disponibilità sul territorio nazionale. Uno sforzo intenso - da un punto di vista economico, operativo e organizzativo - che continuerà ad essere una priorità in ogni caso di emergenza.

Fondazione Pesenti Ets è anche intervenuta, attraverso UNHCR, con rilevanti contributi finalizzati al sostegno delle popolazioni che hanno subito la violenza della **guerra in Ucraina**. Sostanziale è stato anche l'intervento a favore delle persone coinvolte dal terribile **terremoto in Turchia e Siria**, aderendo alla raccolta di UNHCR attraverso risorse proprie e fondi raccolti tra le aziende e il personale del Gruppo Italmobiliare.

Sotto il profilo della **crescita culturale**, si segnala l'accordo quadro con Fondazione Corriere della Sera che permette di realizzare quattro **conferenze** all'anno distribuite attraverso i network della casa editoriale, iniziative che in alcuni casi hanno richiamato l'attenzione di centinaia di migliaia di partecipanti in presenza e collegati in rete.

cerchiamo ogni
giorno di fare meglio,
ma il tuo apporto è
essenziale per fare
ancora di più

più borse di studio,
più studi all'estero,
più dottorandi e più
giovani ricercatori da
riportare in Italia

indica con la
dichiarazione
il codice fiscale
03140270160



DATI ECONOMICI AL 30 SETTEMBRE 2023

PROSEGUE LO SVILUPPO DEL GRUPPO ITALMOBILIARE A LIVELLO CONSOLIDATO CRESCONO FATTURATO (+14,1%) E MOL (+50%)

Nel corso dei primi nove mesi dell'anno il Gruppo Italmobiliare registra trend positivi legati allo sviluppo e al continuo miglioramento dell'efficienza delle società in portafoglio. Il **fatturato consolidato** del gruppo si attesta a 418,5 milioni di euro, in crescita del 14,1% rispetto allo stesso periodo del 2022, principalmente per l'apporto positivo di Caffè Borbone, Casa della Salute e Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella nonché per l'ingresso di SIDI Sport nel perimetro di consolidamento.

Il **Margine operativo lordo**, pari a 66,7 milioni di euro, è in crescita del 50% rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente principalmente grazie alle ottime performance di Caffè Borbone, Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella e Italgen.

Sul **fronte ESG**, il Gruppo sta ulteriormente affinando la propria **strategia di decarbonizzazione**. Lo scorso marzo era stata formalizzata l'adesione alla Science Based Targets initiative, con la quale Italmobiliare si impegnava a fissare e perseguire obiettivi di riduzione delle emissioni di gas serra a breve e lungo termine in linea con lo scenario net-zero. È in corso la fase finale di definizione degli obiettivi di decarbonizzazione al 2030 che saranno inviati entro fine anno al team di esperti della **Science Based Target initiative** per essere validati: con modalità differenti e secondo gli sfidanti protocolli previsti, gli obiettivi coinvolgono oltre il 70% del Net Asset Value e quasi il 100% della carbon footprint del Gruppo.

Il **Net Asset Value di Italmobiliare S.p.A.**, escludendo le azioni proprie, risulta pari a 2.068,6 milioni di euro (2.029,1 milioni di euro al 31 dicembre 2022); considerando la distribuzione di dividendi effettuata nel corso del primo semestre pari a 29,5 milioni di euro, la performance netta è positiva per 69,0 milioni di euro.

La **posizione finanziaria netta di Italmobiliare S.p.A.** è positiva e registra un aumento di 2,5 milioni di euro, passando da 151,5 milioni di euro al 31 dicembre 2022 a 154,0 milioni di euro.

ANDAMENTO DELLA GESTIONE DELLE PRINCIPALI SOCIETÀ DEL GRUPPO

AGGREGATO PRO-FORMA – RISULTATI PROGRESSIVI AL 30 SETTEMBRE 2023

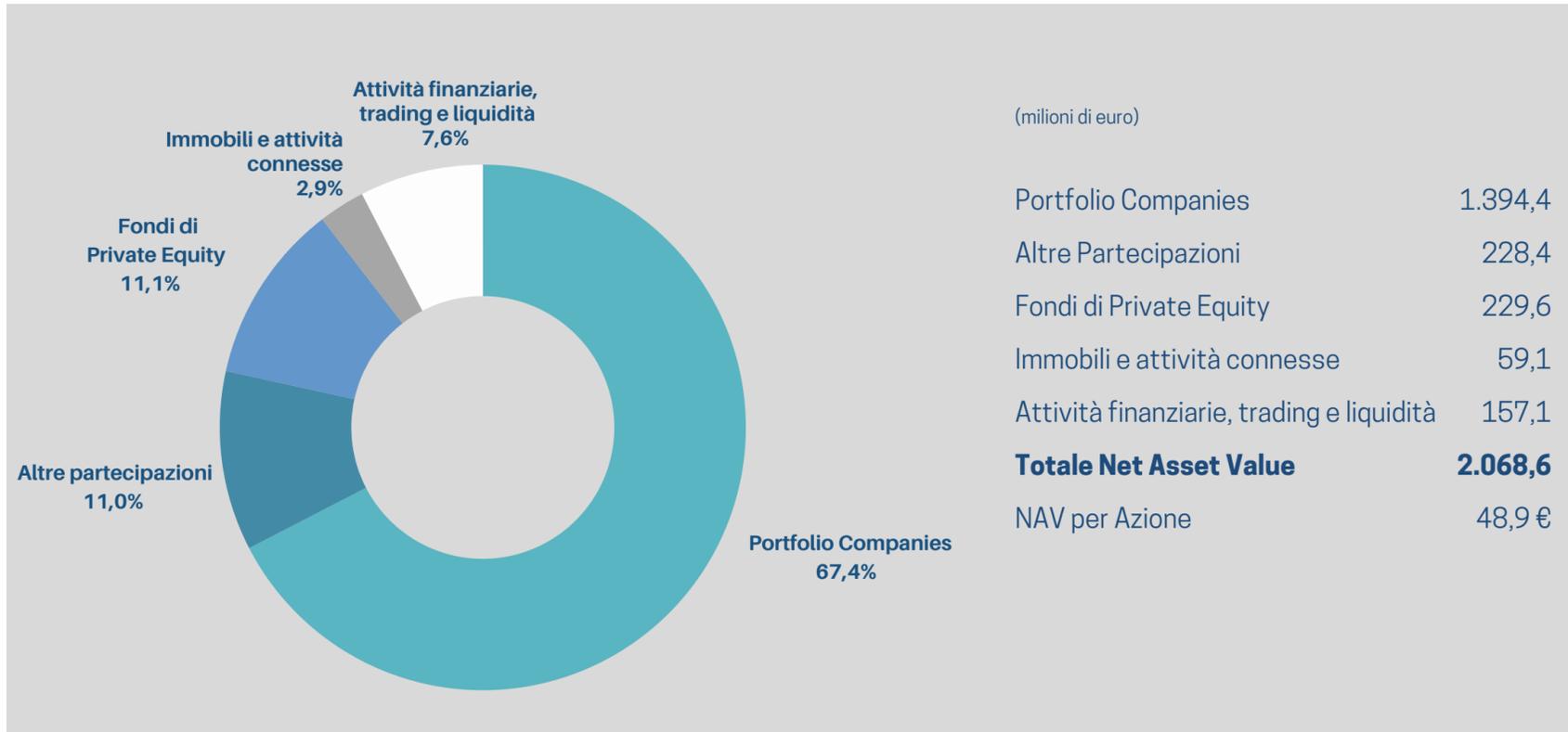
(milioni di euro)	Ricavi			Mol		
	30 settembre 2023	30 settembre 2022	Variazione %	30 settembre 2023	30 settembre 2022	Variazione %
Italmobiliare	64,4	145,2	(55,6)	21,7	89,6	(75,8)
Portfolio Companies						
Caffè Borbone	221,2	192,9	14,7	58,3	48,2	21,0
Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella	37,5	31,3	19,9	9,3	7,1	30,4
Italgen	39,6	36,7	8,0	6,0	3,0	n.s.
Casa della Salute	30,0	23,7	26,8	3,2	2,9	11,0
Capitelli	16,4	14,1	15,7	2,4	2,0	22,3
Callmewine	9,4	10,8	(13,5)	(1,3)	(1,2)	n.s.
SIDI Sport	16,4	n.d.	n.d.	0,8	n.d.	n.d.
Tecnica Group	356,6	363,5	(1,9)	48,2	50,4	(4,4)
AGN Energia	434,2	492,3	(11,8)	42,2	33,9	24,5
Iseo	116,1	120,0	(3,3)	9,8	14,6	(33,1)
Bene Assicurazioni	149,5	113,6	31,6	n.d.	n.d.	n.d.
Totale Portfolio Companies Industriali	1.427,0	1.398,9	2,0	178,9	160,9	11,2
Gruppo Clessidra	27,6	23,0	19,9	8,5	7,1	21,0
Totale Portfolio Companies¹	1.454,5	1.421,9	2,3	187,5	167,9	11,6

1. Le informazioni contenute nella tabella si riferiscono ai bilanci delle singole società del Gruppo a prescindere alla data di acquisizione del controllo da parte di Italmobiliare.

n.d. non disponibile

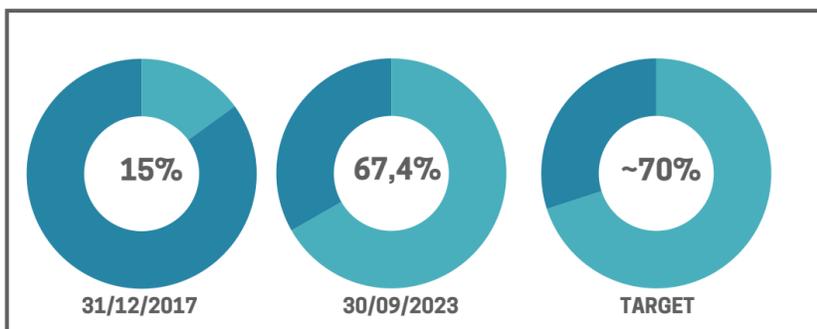
n.s. non significativo

NET ASSET VALUE DI 2.068,6 MILIONI DI EURO
al 30 settembre 2023

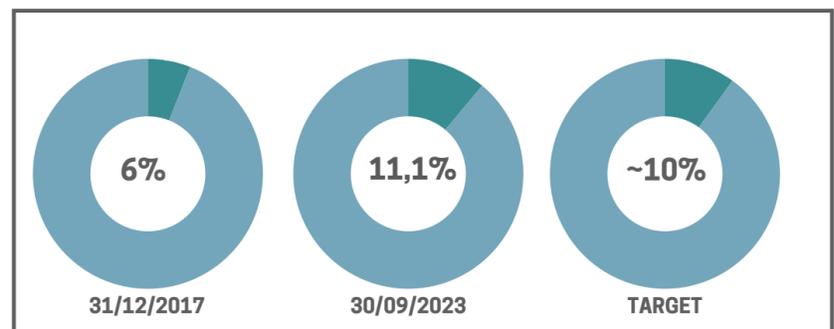


LA TRANSIZIONE DEL NAV

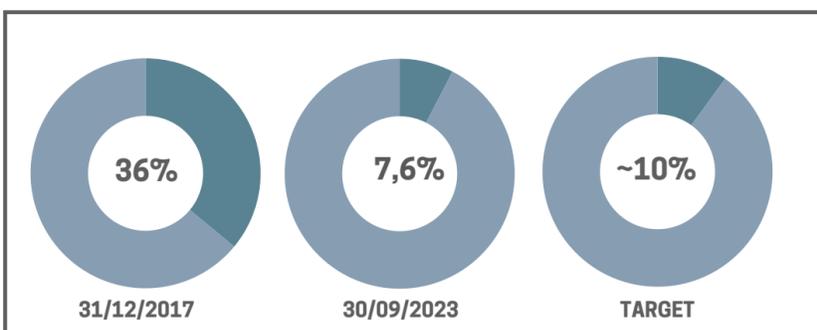
Portfolio Companies
% su totale



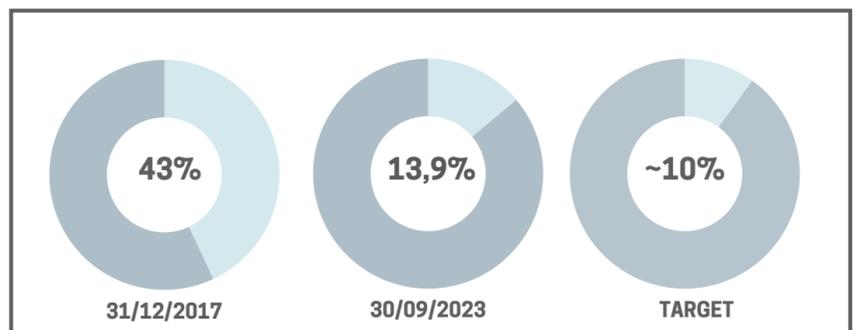
Fondi di Private Equity
% su totale



Attività finanziarie, trading e liquidità
% su totale



Partecipazioni e altri assets
% su totale



DIREZIONE INTERNAL AUDIT



Delia Strazzarino

- In Italmobiliare da oltre 15 anni, **Direttrice Internal Audit e Responsabile Risk Management**, Responsabile Internal Audit per le attività in outsourcing nel Gruppo finanziario Clessidra
- **Componente dell'Organismo di Vigilanza di Italmobiliare**
- Precedentemente ha ricoperto ruoli anche operativi in società estere del Gruppo e in KPMG
- Laurea in Economia e Commercio presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore-Milano, CIA (Certified Internal Auditor)



Angelo Domenighini

- In Italmobiliare dal 2018 come Internal Audit Manager
- Precedentemente in revisione come Audit Manager del Gruppo Consumer Industrial Markets presso l'ufficio di Milano di KPMG SpA
- Laurea Magistrale in Economia e Gestione Aziendale - Consulenza Aziendale e Libera Professione



Riccardo Colombo

- In Italmobiliare dal 2022 come Internal Auditor anche per il Gruppo Clessidra
- Precedentemente Senior Associate in PwC Italy nella linea di servizio dell'Audit, con incarichi su primarie realtà del mondo industriale
- Laurea Triennale in Economia e Gestione Aziendale e Laurea Magistrale in Direzione e Consulenza Aziendale presso Università Cattolica di Milano



Ilaria Lazzarotto

- In Italmobiliare dal 2023 come Internal Audit Manager
- Precedentemente nel Gruppo Anima, nella società di consulenza Protiviti come Manager nel settore finanziario e in PwC
- Laurea in Amministrazione, Finanza e Controllo presso l'Università Bocconi di Milano
- Certificazione QAV rilasciata dall'AIIA

Italmobiliare svolge un ruolo attivo e continuo nel processo di crescita e valorizzazione del portafoglio coniugando lo sviluppo, l'internazionalizzazione e l'innovazione con un efficace modello di *governance* e gestione dei rischi.

Alla Direzione **Internal Audit**, che riporta al Consiglio di Amministrazione, è affidato l'incarico di verificare che il sistema di controllo interno e di gestione dei rischi (SCIGR) sia funzionante, adeguato e coerente con le linee di indirizzo definite dal Consiglio di Amministrazione. A tal fine svolge accertamenti, analisi, valutazioni ed emette raccomandazioni obiettive e indipendenti in merito al disegno e al funzionamento del SCIGR, al fine di promuoverne l'efficienza e l'efficacia e supportarne la valutazione da parte degli organi societari e delle strutture aziendali preposte.

La Direzione svolge le proprie funzioni in tutti gli ambiti del Gruppo dove non sia presente una funzione di Internal Audit indipendente, coordinandosi con le omologhe funzioni delle società controllate.

In ambito **Risk Management** coordina il processo di analisi e gestione dei rischi rilevanti per le portfolio companies e per il Gruppo assicurando la definizione, l'evoluzione e l'aggiornamento nel tempo delle metodologie a supporto del processo e il reporting.

Infine, la Direzione supporta le portfolio companies nell'implementazione dei modelli di organizzazione, gestione e controllo.

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>