



Relazione di Impatto 2022



INNOVATION THROUGH TRADITION, dal 1886

Dal 1886, SALES è leader in Europa nella produzione di packaging in carta ed etichette autoadesive. L'obiettivo è offrire al cliente un packaging sempre più sostenibile, mantenendo le sue caratteristiche tecniche, funzionali e grafiche.

1886 | LE ORIGINI

Sales nasce nel 1886 in un piccolo locale di via Madama Cristina a Torino, esordendo con la produzione di etichette e buste di carta. Al tempo, nonostante l'azienda fosse già dotata di macchinari automatici e innovativi, era richiesta una notevole manodopera specializzata per eseguire i lavori di numerazione e di applicazione dello spago, attività che dovevano essere ancora effettuati a mano. I primi clienti furono i mulini, i produttori di tessuti e le industrie nascenti del tempo che iniziavano ad avere un bisogno di una quantità sempre maggiore di materiale di confezionamento. Nei primi anni del '900 l'azienda si specializza ulteriormente realizzando le prime buste di carta rinforzata, che rappresenta ancora oggi una delle attività principali del reparto buste.

1959 | NASCONO LE ETICHETTE

Tra i primi pionieri in Europa, Sales investe nelle prime macchine da stampa per etichette autoadesive in bobina, una tecnologia molto avanzata per quegli anni.

Anni '70 e '80 | NASCE LA BUSTA IMBOTTITA

Sales cresce e si sviluppa, brevettando un'altra importante innovazione: la busta imbottita con le bolle in plastica, una soluzione di packaging destinato a diventare uno standard in tutto il mondo.

1996 | LA QUALITA'

Nel 1996, con grande anticipo rispetto ai concorrenti, Sales ottiene la certificazione di qualità ISO 9001 da SQS Swiss.

1997 | NASCE RAMBLOC

Nel 1997 Sales brevetta il primo ricambio e blocco per appunti rinforzato a marchio Rambloc®. In pochi anni, trasforma il mercato, diventando un nuovo standard di mercato in cartoleria e GDO.

2000 | UN NUOVO AMPLIAMENTO

Nei primi anni 2000, viene costruito un secondo stabilimento, suddividendo la produzione nelle due divisioni grafica e cartotecnica, di cui oggi è composta l'azienda.

2002 | LA PRIMA CERTIFICAZIONE AMBIENTALE

Nel 2002 Sales ottiene la certificazione ambientale ISO 14001 ed inizia un percorso virtuoso che la porta nel 2009 a ottenere la certificazione FSC.

2013 | LA SERIGRAFIA DIGITALE

Nel 2013, Sales introduce, per la prima volta in Italia, la stampa SILK, una stampa serigrafica in grado di nobilitare l'etichetta con elevata coprenza e rilievo tattile, realizzata con una tecnica completamente digitale. Oltre a questo, sviluppa la tecnologia per realizzare etichette booklet e multipagina.

2018 | B CORP

Nel 2018 Sales ottiene la certificazione B Corp, prima azienda del suo settore in Europa.

2020 | SOCIETA' BENEFIT

Nel 2020 Sales diventa la prima Società Benefit del suo settore. Nello stesso anno viene creata la linea di prodotti Rambloc-Protect per la cura della persona e dell'ambiente.

2020 | LA BUSTA IMBOTTITA IN CARTA E|Pad

Nel 2021 Sales vince il premio ECOPACK 2021 indetto dal CONAI, nella categoria e-commerce grazie alla busta imbottita in carta E|Pad.

2022 | SALES È GREEN HERO

Nel 2022 esce il libro scritto da Alessandro Gassmann "Io e i #GreenHeroes" in cui, tra le molte aziende virtuose, viene raccontata la storia di Sales. Arriva anche la certificazione ECOVADIS.

2023 | NASCE TEXSO PACKAGING

Nel 2023 viene presentato il nuovo catalogo Texso Packaging e viene lanciato il primo Market Place B2B dal produttore all'utilizzatore, senza intermediari.

Lettera dell'Amministratore Unico

Oggi la parola sostenibilità ha assunto un significato diffuso in ogni ambito e, paradossalmente, ha perso il suo valore come modello virtuoso, civile e industriale, per lasciare spesso campo al marketing e alla comunicazione. Mancano inoltre i modelli di misurazione e riferimento e non abbiamo chiare quale siano le priorità da perseguire in un contesto in rapida evoluzione, che sta portando l'umanità verso pericoli imminenti e molto seri. Per queste ragioni, abbiamo scelto di diventare una B Corp. Volevamo avere un metro di riferimento che fosse serio, terzo ed estremamente sfidante per poter misurare realmente il nostro impatto sull'ambiente e sulla nostra comunità. Volevamo avere consapevolezza di poter generare più valore di quello che preleviamo dall'ambiente, in nome di un concetto di interdipendenza sempre più fondamentale. Solo grazie a tutti i miglioramenti sui quali abbiamo lavorato nel corso di questi ultimi 4 anni, SALES è riuscita a confermare l'appartenenza ad un gruppo ancora troppo ristretto di aziende, ri-certificandosi come una delle 4.500 aziende B Corp al mondo. Per noi è un risultato eccellente e siamo felici di poterlo testimoniare in questa seconda Relazione di Impatto. Abbiamo definito una priorità assoluta: la riduzione sistematica della CO2 nei nostri processi industriali, sino a raggiungere l'ambizioso obiettivo di azzerare le emissioni di CO2 entro il 2030. A questo obiettivo principale, abbiamo aggiunto molte iniziative che vertono sui processi o sui prodotti che offriamo ai nostri mercati di riferimento. Vogliamo fortemente influenzare il mondo del packaging e della cartotecnica verso soluzioni alternative, che abbiano le medesime performance tecniche e possano portare un valore aggiunto ai nostri clienti e, in ultimo, alle persone.

È con grande soddisfazione ed emozione che presentiamo questa nostra relazione, a testimonianza del lavoro che stiamo portando avanti, perché possa essere ispirazione ed esempio verso chi è alla ricerca di un modello industriale e produttivo nuovo, migliore per le aziende, per la comunità in cui viviamo e per il nostro pianeta.

Domenico Tessera Chiesa,
Amministratore Unico



Cos'è una B Corp?

Una B Corp è una società che ha ottenuto la certificazione da parte di B-Lab, un'organizzazione non profit, dopo aver compilato un questionario di analisi delle proprie performance ambientali e sociali e dopo aver integrato nel proprio statuto l'impegno verso gli stakeholder. Gli standard da rispettare sono rigorosi e tale certificazione si basa su un unico strumento utilizzato da oltre 150.000 aziende nel mondo, ovvero il B Impact Assessment. Questo strumento è gratuito ed è disponibile attraverso una piattaforma tecnologica che permette di identificare l'attività di impresa nei confronti degli ambiti di: Governance, Lavoratori, Comunità, Ambiente, Clienti.

Il movimento delle B Corp, presente in 150 settori e in 65 paesi e con oltre 4.000 membri: è consapevole dell'importanza delle aziende nel sostenere la transizione verso un nuovo paradigma adeguato ai nostri tempi, concreto e scalabile, incentrato nel considerare il business come forza positiva. Le B Corp sono quindi aziende che, attraverso la loro attività economica, creano un impatto positivo su persone e ambiente: hanno scelto consapevolmente di lavorare in maniera responsabile, sostenibile e trasparente e perseguire uno scopo più alto del solo profitto.

Le Società Benefit

Le Società Benefit sono società a scopo di lucro che esplicitano all'oggetto sociale un duplice obiettivo: creare valore sia per gli shareholder che per gli stakeholder. La Visione delle Benefit è di innescare una competizione positiva tra tutte le aziende, perché siano misurate e valutate nel loro operato secondo uno stesso metro: l'impatto positivo sulla società e il pianeta, oltre ai risultati economici.

Per beneficio comune si intende il perseguimento di uno o più effetti positivi e/o riduzione di impatti negativi su persone, comunità, territori e ambiente, beni e attività culturali e sociali, enti e associazioni e altri stakeholder. L'Italia ha introdotto questa forma giuridica delle Società Benefit nel 2016, primo paese in Europa dopo gli Stati Uniti, per permettere alle imprese di allineare la propria missione d'azienda alla ricerca di valore condiviso nel lungo termine. Sono gli amministratori e il management ad avere il compito di assicurare che lo svolgimento delle attività sia finalizzato ad avere un impatto positivo e siano raggiunte le finalità di beneficio comune dichiarate nello Statuto.

SCELGONO DI:

- Esplicitare nel proprio statuto l'impatto positivo sulla società e sulla biosfera che intendono attivare, ovvero il valore condiviso per il quale esiste l'azienda.
- Misurare i propri impatti e comunicarli annualmente in trasparenza attraverso una relazione di impatto che vada ad integrare la tradizionale reportistica dell'azienda.
- Dotarsi di una governance che permetta all'azienda di agire considerando sempre l'impatto sulla società e sull'ambiente, al fine di creare valore sostenibile nel lungo periodo per tutti i portatori di interesse.



I valori

QUALITÀ
ATTENZIONE PER IL CLIENTE
OFFERTA PERSONALIZZATA
INNOVAZIONE
COLLABORAZIONE
RISPETTO PER L'AMBIENTE
MATERIA PRIMA CERTIFICATA

La nostra mission

Essere un passo avanti rispetto ai concorrenti, investendo in tecnologia, brevetti e R&S. Fare impresa rispettando le persone e l'ambiente.

Le certificazioni



Sales Società Benefit

Finalità specifiche del beneficio comune:

- **PROCESSI AZIENDALI INNOVATIVI:** Impegnandosi continuamente nella ricerca e messa in pratica di processi aziendali finalizzati al minimizzare gli impatti negativi e migliorare gli impatti positivi.
- **PROMOZIONE DI SINERGIE VIRTUOSE:** Grazie alla collaborazione con istituzioni, organizzazioni no profit o enti e fondazioni il cui scopo sia allineato a quello della società.
- **IMPATTO AMBIENTALE POSITIVO:** Impegnandosi a non causare danni ecologici e ad applicare metodi e modelli finalizzati alla riduzione dello spreco e alla sostenibilità ambientale.

Il nostro impegno

Nel 2019, alla UN Climate Change Conference COP25 di Madrid, oltre 500 B CORP si sono impegnate pubblicamente per raggiungere l'obiettivo della neutralità climatica entro il 2030, quindi con 20 anni di anticipo rispetto agli accordi di Parigi.

Oggi le aziende B Corp che hanno preso questo impegno sono oltre 900. La campagna si chiama NET ZERO 2030.

Sales ha deciso di rafforzare il proprio impegno attraverso la definizione di un Piano per diventare Net Zero Carbon al 2030 che identifica obiettivi ambiziosi e azioni concrete a breve, medio e lungo termine.

In particolare, il nuovo piano Net Zero Carbon prevede una progressiva riduzione delle emissioni Scope 1 e 2, in linea con gli impegni definiti nell'Accordo di Parigi per contenere l'innalzamento della temperatura globale a non più di 1,5°C, e un graduale contenimento delle emissioni Scope 3, attraverso una sempre maggiore sensibilizzazione e coinvolgimento della catena del valore, in primis fornitori e società partecipate.

Per farlo verrà sviluppato un piano di attività volto all'ottimizzazione dei consumi di energia, investendo in risorse energetiche rinnovabili e in progetti di rimozione del carbonio per bilanciare le emissioni residue. I progetti saranno identificati sulla base di criteri di qualità e di verifica dell'impatto, anche in linea con i Sustainable Development Goals.

Dal 2018 viene effettuato il monitoraggio delle emissioni di Scope 1 e 2, mentre dal 2023 verrà avviata l'analisi delle emissioni di Scope 3. Successivamente verranno identificate le azioni per ridurre e annullare tali emissioni tramite anche la compensazione, entro il 2030.

Sales si impegna a pubblicare i risultati ottenuti e l'avanzamento del progetto con report annuali sulla sua sostenibilità ambientale.



Responsabilità, sostenibilità e trasparenza

IL B CORP ASSESSMENT

La presente parte della relazione di impatto intende presentare alcuni dati su Sales riferiti all'anno fiscale 2022 e suddivisi seguendo il modello di analisi di impatto proposto dal processo di certificazione B Corp.

I KPI selezionati forniscono dati rilevanti per l'azienda e per gli obiettivi che si intendono raggiungere, in linea con le esigenze interne e le richieste del contesto esterno.

GOVERNANCE: L'area di Impatto "Governance" valuta la missione generale dell'azienda, l'etica, responsabilità e trasparenza.

LAVORATORI: L'area d'Impatto "Lavoratori" valuta la contribuzione dell'azienda al benessere finanziario, fisico, professionale e sociale dei propri lavoratori.

COMUNITÀ: L'Area d'Impatto "Comunità" valuta l'impatto positivo dell'azienda per il benessere economico e sociale della comunità esterna in cui questa opera.

AMBIENTE: L'area d'Impatto "Ambiente" valuta la gestione ambientale generale dell'azienda.



Dati ambientali

Energia 59,75% dell'energia consumata proviene da fonti rinnovabili.



Energia totale utilizzata (Kwh)	1.136.714,41
Energia green (%)	59,75
Energia elettrica green (%)	100
Emissioni di CO ₂ totali prodotte (Scope 1 e 2) (Tonn CO ₂ eq.)	108,20
Emissioni compensate (Tonn CO ₂ eq.) (Compensazione volontaria CO ₂ derivante dall'uso del gas - VER)	54,00
Emissioni di CO ₂ effettive (Tonn CO ₂ eq.)	54,20
Consumi d'acqua (Litri)	1.070.000,00
Rifiuti Prodotti (Kg)	171.491,00
di cui condotti al termovalorizzatore (Kg)	124.724,00
di cui riciclati (Kg)	40.026,00

Dati ambientali per 1.000 € di fatturato

	2021	2022
• Energia utilizzata	275 Kwh	172 Kwh
• Emissioni di CO ₂ (Scope 1 e 2)	28 Kg	7 Kg
• Acqua utilizzata	176 L	162 L
• Rifiuti prodotti	36 Kg	26 Kg

Impatti positivi

DONAZIONI

Erogazioni Liberali ad Associazioni ed Enti Locali e Nazionali (%): U.G.I.- Unione Genitori Italiani contro il tumore dei bambini; Rete del Dono; Aero Club Torino: "In Volo per un sorriso" - L'iniziativa regala una giornata di divertimento e di volo ai bambini assistiti presso l'Ospedale Infantile Regina Margherita di Torino; F.M.R.I. - Federazione Malattie Rare Infantili; Per Nia Onlus a sostegno dell'Ospedale Infantile Regina Margherita di Torino

SOSTEGNO ALLA COMUNITA'

Progetto "Noi con Voi": A marzo 2022 abbiamo inaugurato un'auto speciale, insieme ad alcune aziende, per il trasporto gratuito di persone anziane e disabili che vivono nel nostro comune. Un progetto di pubblicità sociale con Auser (Associazione per l'invecchiamento attivo)

Evento MiAmo 2022: Per questa occasione, abbiamo creato #TEXSO Band, un braccialetto speciale che ha dato accesso ai 9 giorni di manifestazione, fatto in carta rinforzata e riciclabile. Insieme a tanti prodotti della linea Rambloc Protect, ha contribuito a sostenere i progetti e le onlus coinvolte nell'evento: lezioni di yoga, sessioni di fitness, pet counseling, balli e incontri di approfondimento con esperti.

Rambloc4Ukraine: Dall'inizio dell'invasione russa in Ucraina, SALES ha inviato circa 10.000 quaderni e ricambi per appunti attraverso le associazioni locali impegnate direttamente sul campo.

Progetto Waste4School: Buona parte dei fogli di scarto derivanti dalla produzione dei quaderni Rambloc vengono donati alle scuole dell'infanzia e primarie, che periodicamente, vengono a ritirarli.

Dipendenti

	2021	2022
Numero totale di dipendenti	36	36
Donne (%)	42	42
Età (%)		
18-40 anni	30,5	30,5
41-60 anni	66,6	66,6
> 61 anni	2,9	2,9
Contratti	Solo il 5,5% dei contratti è a tempo determinato, la maggior parte è a tempo indeterminato.	Il 100% dei contratti è a tempo indeterminato
Congedo Parentale	Il 2,7% dei collaboratori ha usufruito del congedo parentale	Circa l'11% dei collaboratori ha usufruito del congedo parentale
Work Life Balance	Possibilità di usufruire di 32 ore mensili di Smartworking per tutti gli impiegati non addetti in produzione	Possibilità di usufruire di 32 ore mensili di Smartworking per tutti gli impiegati non addetti in produzione
Salute e Benessere	Assicurazione Sanitaria "Salute Sempre" Assicurazione Covid Campagna di vaccinazione antinfluenzale	Assicurazione Sanitaria "Salute Sempre" Assicurazione Covid Campagna di vaccinazione antinfluenzale
Bonus	Tutti i collaboratori che hanno lavorato nel corso dell'anno precedente hanno ricevuto il Premio di Produzione e Risultato Annuale	Tutti i collaboratori che hanno lavorato nel corso dell'anno precedente hanno ricevuto il Premio di Produzione e Risultato Annuale
Formazione		
Generale (h per dipendente)	9,7	5,4
Sicurezza (h per dipendente)	14,6	4,8
Sicurezza sul Lavoro	Nessun infortunio registrato nel corso dell'anno	Un infortunio registrato nel corso dell'anno

Obiettivi raggiunti nel 2022

GOVERNANCE

- A gennaio 2022 Sales ha ottenuto la ricertificazione come azienda B-Corp, con un punteggio di 90.2
- A maggio 2022 abbiamo conseguito la certificazione Ecovadis
- È stato introdotto il nuovo gestionale GERP, in concomitanza con quello attualmente in uso, per un passaggio graduale e sistemico delle informazioni

LAVORATORI

- È stato firmato l'accordo tra azienda e sindacati per il nuovo premio di produzione e risultato annuale
- Nel 2022 è stato creato un nuovo spazio break e sono cominciati i lavori di ristrutturazione per la mensa aziendale

COMUNITÀ

- Con l'ausilio di una società esterna, abbiamo calcolato l'Impronta Ecologica, in particolare di Scope 1 e 2, seguendo le indicazioni della normativa ISO 14067:2018
- Implementazione Progetto RIFO per la Raccolta e Riciclo dei Jeans Usati: Re-Think Your Jeans è un progetto di economia circolare collaborativo, che ti permette di inserire i vecchi capi in jeans in un processo di rigenerazione trasparente (<https://rifo-lab.com/pages/riciclo-vecchi-jeans>)

AMBIENTE

- La maggior parte dei rifiuti non riciclabili prodotti nel 2022 sono stati conferiti in CDR
- Nel 2021 abbiamo aderito al progetto Cycle 4 Green, che trasforma i rifiuti di carta siliconata in carta riciclata (<https://www.c4g.fi/>): nel corso del 2022 sono stati raccolti e inviati a C4G per il riciclo 12,2 tonnellate di glassine, che ha evitato l'emissione in atmosfera di 23 tonnellate di CO₂ eq.
- Sales ha aderito al Progetto Re.Wind per raccolta del film estensibile e/o termoretraibile, che viene lavorato per dar vita a nuovo film riciclato (<https://rr-rewind.it/>)

Obiettivi 2023

GOVERNANCE			
Attività 2022	KPI	Obiettivo 2023	KPI
Introduzione nuovo gestionale interno GERP	GERP	Implementazione e utilizzo definitivo di GERP come unico gestionale	Nuove procedure interne
Ottenimento certificazione Ecovadis	Certificazione Ecovadis	Piano di miglioramento	Certificazione Ecovadis Gold
LAVORATORI			
Attività 2022	KPI	Obiettivo 2023	KPI
Sviluppo competenze professionali dei lavoratori	Ore di formazione	Incremento delle ore di formazione	% ore di formazione
Implementazione di nuovo personale	Risorse umane	Ottimizzazione e miglioramento della Job Rotation	Incremento numero di collaboratori
Ristrutturazione area per nuova mensa aziendale	Stato di avanzamento dei lavori	Nuova mensa aziendale	Soddisfazione dei collaboratori
Incremento benefit tutti i collaboratori	Selezione benefit	Implementazione di una polizza sanitaria individuale	Polizza sanitaria
Nuovo sistema premiante	Premio lavoratori	Possibilità di ricevere il premio sulla piattaforma welfare	Attivazione piattaforma welfare
COMUNITÀ			
Attività 2022	KPI	Obiettivo 2023	KPI
Collaborazione con InVento Lab per progetto #BCorpSchool	Partnership con InVento Lab	Sostegno alla formazione e istruzione giovanile	Donazione di 1.400 quaderni rinforzati Rambloc
Incremento donazioni annuali	Erogazioni liberali	Partecipazione come sponsor alla manifestazione benefica "In Volo per un Sorriso" organizzata da UGI Torino	Partnership con UGI
AMBIENTE			
Attività 2022	KPI	Obiettivo 2023	KPI
Ricerca della società di consulenza per il calcolo delle emissioni di scope 3	Ricerca e scelta della società	Calcolo dell'impronta ecologica (scope 3)	Inventario emissioni
Ricerca furgone ibrido per consegne in Piemonte e zone limitrofe	Offerte	Utilizzo furgone ibrido per consegne in zone limitrofe per ridurre l'impatto ambientale	% Consegne con furgone ibrido
Riduzione dei rifiuti	% Rifiuti prodotti	Riduzione della plastica, in particolare delle bottiglie di acqua	Distributori d'acqua alla spina
Riduzione e riciclo dei rifiuti	% Rifiuti riciclati	Inizio progetto R&S finalizzato al riciclo dello sfido di produzione da stampa delle etichette autoadesive	% Rifiuti riciclati
Incremento acquisti carta FSC	% Acquisti FSC	Introduzione di carta Texso certificata FSC	% Carta Texso FSC
Miglioramento dell'impatto ambientale	% Emissioni	Sostituzione della caldaia a gas con un nuovo sistema ibrido o con pompa di calore	Nuovo sistema di riscaldamento
Approccio alla biodiversità	Ricerche	Introduzione di arnie per api da posizionare sui tetti dei due stabilimenti	Posizionamento arnie





SALES Srl | Società Benefit Divisione grafica
Via Chivasso, 5 – 10098 Rivoli (TO) – Italia
Tel.: +39 011 9571000 – Fax: +39 011 9592138
info@salesspa.com

SALES Srl | Società Benefit Divisione cartotecnica
Via Ferrero, 86 a/b/c – 10098 Rivoli (TO) – Italia
Tel.: +39 011 9507361 – Fax: +39 011 9560079
info@rambloc.it

www.salesspa.com

