Certified B Corporation

sales

Relazione di Impatto

2025



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 rappresentano 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.

2024/2025 | SILK 4.0

Viene realizzato un importante investimento in una macchina da stampa molto innovativa, dotata di tecnologie di stampa tradizionali e digitali combinate insieme, che comprendono nobilitazioni e sistemi di controllo e confezionamento in linea completamente automatizzati.

Lettera dell'Amministratore Unico

Come d'abitudine negli ultimi anni, sono felice di condividere la nostra Relazione di Impatto.

Nel 2025 abbiamo proseguito con determinazione il percorso intrapreso negli anni precedenti, continuando a misurare e ridurre il nostro impatto ambientale, sostenendo iniziative a favore della comunità e investendo in innovazione per rendere i nostri prodotti e processi sempre più sostenibili, efficienti e competitivi. La nostra convinzione resta immutata: il valore generato da un'impresa deve tradursi in benefici concreti per clienti, collaboratori, territorio e ambiente.

Abbiamo rinnovato, nell'ambito dell'accordo di welfare aziendale, il Premio di Risultato per il successivo triennio, confermando un modello che rende concreta la partecipazione dei collaboratori ai risultati dell'impresa. Tra gli indicatori premianti è stato ulteriormente valorizzato il miglioramento della qualità del servizio al cliente, insieme agli altri obiettivi già consolidati negli anni precedenti. Crediamo infatti che la crescita passi anche attraverso il coinvolgimento e la condivisione dei risultati economici con le persone che hanno lavorato al raggiungimento del risultato.
Continuiamo a sostenere l'importanza della misurazione delle performance ambientali e del miglioramento continuo. I risultati del monitoraggio e le attività svolte sono riportati nella Relazione d'Impatto e nel Carbon Footprint annuale.

Il 2025 è stato anche un anno particolarmente significativo per il nostro percorso B Corp. Abbiamo infatti ottenuto la ricertificazione raggiungendo un punteggio di 97,6 punti, in netto miglioramento rispetto ai 90,2 punti ottenuti nel 2022. Questo risultato rappresenta una conferma concreta del lavoro svolto negli ultimi tre anni e dimostra come il modello B Corp non sia un traguardo da raggiungere una sola volta, ma un percorso di crescita continua capace di generare valore nel tempo.

Nel corso dell'anno abbiamo inoltre rafforzato la nostra presenza sul mercato partecipando a numerose fiere ed eventi di settore, occasioni importanti per confrontarci con clienti, partner e stakeholder, presentare le nostre soluzioni innovative e in linea con le nuove regole stringenti del PPWR.

Abbiamo continuato ad investire in tecnologie e automazione, con particolare attenzione alla specializzazione produttiva nel settore delle etichette booklet e multipagina, una delle aree tecnicamente più complesse della nostra offerta. Parallelamente, è proseguito il progetto del nuovo sistema ERP aziendale, finalizzato a velocizzare i processi, ridurre l'utilizzo della carta, aumentare l'efficienza operativa e migliorare la pianificazione ed il controllo di gestione. Un progetto strategico che pone le basi per una reale integrazione delle soluzioni di Intelligenza Artificiale nei processi aziendali.

In un contesto economico e normativo in continua evoluzione, continuiamo a ritenere strategico il posizionamento di SALES come punto di riferimento nell'innovazione sostenibile, mantenendo sempre al centro qualità, responsabilità e visione di lungo periodo.

La nostra missione rimane quella di evolvere costantemente la nostra offerta in modo "sartoriale" per realizzare prodotti competitivi, di elevata qualità e costruiti sul progetto di ognuno dei nostri clienti. Continuiamo a credere che la responsabilità d'impresa rappresenti uno strumento concreto per generare crescita, benessere e sviluppo condiviso.

Tutto questo è possibile grazie al valore creato ogni giorno da collaboratori, clienti, fornitori e partner. È attraverso il reinvestimento continuo nelle persone, nelle competenze e nelle tecnologie che possiamo contribuire alla costruzione di un modello industriale più resiliente, innovativo e rigenerativo. Una sfida che intendiamo continuare ad affrontare con entusiasmo, responsabilità e fiducia nel futuro.

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 statuo 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

MATERIE PRIME CERTIFICATE

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.

Sostenibilità certificata

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

Sales misura le proprie emissioni dirette e indirette. Dal 2018 monitora le emissioni Scope 1 e 2 e dal 2022 include nell'analisi anche le emissioni Scope 3. Il Carbon Footprint annuale documenta il perimetro, la metodologia e i risultati del calcolo.

Questi dati sono utilizzati per analizzare i consumi energetici, i processi produttivi e la catena del valore, individuando possibili interventi di riduzione delle emissioni. Gli esiti delle attività e i risultati misurati vengono rendicontati nei report annuali.

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 2025 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 56,20% dell'energia consumata proviene da fonti rinnovabili certificate (pari al 100% dei consumi di energia elettrica).



Energia totale utilizzata (kWh)	**1.088.267,59**
Energia green (%)	**56,20**
Emissioni di CO_2 totali prodotte (Scope 1 e 2) (Tonn CO_2 eq.)	**142,06**
Consumi d'acqua (Litri)	**537.000,00**
Rifiuti Prodotti (Kg)	**158.901,0**
di cui condotti al termovalorizzatore (Kg)	**7.241,00**
di cui riciclati (Kg)	**151.660,00**

Criteri di lettura dei dati ambientali

Integrazione alla Relazione d'Impatto 2025

Questa sezione chiarisce i riferimenti dei dati emissivi e descrive le iniziative documentate relative al gas naturale e all'elettricità. L'inventario delle emissioni resta distinto dai crediti di carbonio e dalle Garanzie d'Origine.

Le emissioni rendicontate non sono ridotte sottraendo crediti di carbonio. Le Garanzie d'Origine attestano l'origine dell'elettricità: non sono crediti di compensazione della CO_2.

Due calcoli, due riferimenti metodologici

Relazione d'Impatto **Dati ambientali, p. 8**	**142,06 tCO_2e - Scope 1 e 2.** Calcolo interno effettuato con i fattori di conversione utilizzati dal precedente consulente.
Carbon Footprint 2025 **Versione 03**	**127,25 tCO_2e - Scope 1 e 2, metodo market-based.** Valore risultante dal calcolo del Carbon Footprint 2025; Scope 1 pari a 127,25 tCO_2e e Scope 2 market-based pari a 0,00 tCO_2e.

I valori si riferiscono al 2025, ma derivano da elaborazioni con riferimenti metodologici differenti. Sono mantenuti nelle rispettive fonti: la loro differenza non rappresenta una compensazione delle emissioni né una riduzione tra anni diversi.

Inventario complessivo del Carbon Footprint 2025

Il Carbon Footprint 2025 riporta **1.185,23 tCO_2e complessive** per gli Scope 1, 2 e 3, con metodo market-based. Il report specifica che il calcolo non include né detrae valori relativi a rimozioni o compensazioni.

Uno Scope 2 market-based pari a zero non significa assenza di consumi elettrici. Il dato va letto insieme alla metodologia e agli strumenti utilizzati per documentare l'origine dell'elettricità.

Documenti di riferimento: Relazione d'Impatto 2025, p. 8; Carbon Footprint SALES 2025 v03, sezioni "Risultati per Scope" e precisazione su rimozioni e compensazioni (pp. PDF 9 e 11).

Iniziative documentate

Gas naturale, crediti di carbonio e origine dell'elettricità

1. Crediti riferiti ai consumi di gas naturale 2025

Il certificato Verra documenta l'annullamento di **58 Verified Carbon Units (VCU), corrispondenti a 58 tCO_2e**, il **15 maggio 2026**, a favore di SALES SPA, P.IVA 00481070019, per il progetto **Ntakata Mountains REDD**.

L'iniziativa è riferita da SALES ai consumi di gas naturale dell'intero 2025. La quantità indicata **non copre integralmente** le relative emissioni e non viene sottratta dal totale dell'inventario.

Certificato allegato	Certificate of Verified Carbon Unit (VCU) Retirement - 1 pagina, riprodotta integralmente di seguito.
Seriale VCU	17811-860342996-860343053-VCS-VCU-1288-VER-TZ-14-1897-19052022-31122022-1

Il periodo contenuto nel seriale dei crediti non coincide con l'anno dei consumi SALES. Il certificato attesta l'annullamento; l'attribuzione ai consumi di gas del 2025 deriva dalle informazioni fornite da SALES.

2. Garanzie d'Origine per l'elettricità

La dichiarazione di annullamento attesta **394 GO per 394 MWh** di elettricità, per il beneficiario SALES S.R.L. SOCIETÀ BENEFIT, P.IVA 00481070019. Il periodo di consumo indicato è **1 gennaio - 31 dicembre 2025**.

Annullamento	IREN MERCATO SPA - transazione n. 202603090001296 del 9 marzo 2026, ore 21:18.
Origine indicata	Fonte eolica, impianto Cairo Montenotte. Il periodo di produzione dei certificati elencati è gennaio 2025, distinto dal periodo di consumo.
Dichiarazione allegata	Cancellation Statement - 3 pagine, riprodotte integralmente dopo il certificato VCU.

Le GO attestano l'origine dell'elettricità per il volume indicato e restano distinte dalle VCU: i due strumenti non si sommano. Le iniziative descritte non costituiscono una dichiarazione di neutralità climatica, di emissioni nette pari a zero o di copertura estesa a tutti i consumi e prodotti di SALES.

Certificate of Verified Carbon Unit (VCU) Retirement

Verra, in its capacity as administrator of the Verra Registry, does hereby certify that on 15 May 2026, 58 Verified Carbon Units (VCUs) were retired on behalf of:

SALES SPA - P.IVA 00481070019

Project Name

Ntakata Mountains REDD

VCU Serial Number

17811-860342996-860343053-VCS-VCU-1288-VER-TZ-14-1897-19052022-31122022-1

Additional Certifications

CCB-Biodiversity Gold; CCB-Climate Gold; CCB-Community Gold

Powered by APX

Cancellation Statement

This cancellation statement provides the proof of origin for 394 MWh consumed energy.

This cancellation statement proves that 394 Guarantees of Origin has been cancelled in the Italian Energy Certificate System powered by GSE.

Sector

Sector	Electricity
End Consumer Type	Industrial Customers

Performed by

Account Holder Name	**IREN MERCATO SPA**
Account Holder Code	06XC00186Q
VAT Number	01178580997
Account	803255132300000451
Domain	Italy
Street	VIA S.S. GIACOMO E FILIPPO N.7 7
Postal Code	16122
City	GENOVA
Country	Italy

On behalf of

Name of Beneficiary	**SALES S.R.L. SOCIETA' BENEFIT**
Beneficiary VAT Number	00481070019
Consumption Start	2025-01-01
Consumption End	2025-12-31
Country of Consumption	Italy
Beneficiary Location	ITALY
Usage Category	Disclosure
Type of Beneficiary	End Consumer

Transaction Information

Transaction Date	2026-03-09 21:18
Transaction Number	202603090001296
Cancellation Purpose	Condizioni economiche fornitura energia elettrica Offerta V-Cliente SALES S.R.L. SOCIETA' BENEFIT CODICE OFFERTA_000208ENVOL01XX00000000_3F_PUN_V_Certificati GO per un consumo di 394 MWh di energia elettrica 2025
Volume Cancelled (sum)	394

View cancellation statement here.

List of production devices included in cancellation

Production Device Name	**803255132002217805-Eolico Cairo**
Production Device ID	803255132002217805
Country	Italy - GSE
Electrical Capacity, MW	6
Date Operational	2022-11-29
Location	00000 CAIRO MONTENOTTE, IT
Technology	T020000 - Wind / Unspecified / Unspecified
Energy Source	F01050100 - Renewable / Mechanical source or other / Wind / Unspecified
Volume Cancelled (sum)	394

Certificate Bundles cancelled

Certificate Number (From - To)	Volume	Dissemination Level	Energy Source Technology	Issuing Date	Production Period	Production Device (Name, ID, Capacity)	Support Schemes
80325513200000000000001135219026 80325513200000000000001135219099	74	2	F01050100 T020000	2025-03-17	2025-01 2025-01	803255132002217805- Eolico Cairo 803255132002217805 6 (MW)	Unknown
80325513200000000000001135219100 80325513200000000000001135219174	75	2	F01050100 T020000	2025-03-17	2025-01 2025-01	803255132002217805- Eolico Cairo 803255132002217805 6 (MW)	Unknown
80325513200000000000001135219175 80325513200000000000001135219248	74	2	F01050100 T020000	2025-03-17	2025-01 2025-01	803255132002217805- Eolico Cairo 803255132002217805 6 (MW)	Unknown
80325513200000000000001135219249 80325513200000000000001135219322	74	2	F01050100 T020000	2025-03-17	2025-01 2025-01	803255132002217805- Eolico Cairo 803255132002217805 6 (MW)	Unknown
80325513200000000000001135219323 80325513200000000000001135219396	74	2	F01050100 T020000	2025-03-17	2025-01 2025-01	803255132002217805- Eolico Cairo 803255132002217805 6 (MW)	Unknown
80325513200000000000001135219397 80325513200000000000001135219419	23	2	F01050100 T020000	2025-03-17	2025-01 2025-01	803255132002217805- Eolico Cairo 803255132002217805 6 (MW)	Unknown

Dati ambientali per 1.000 € di fatturato

	2024	2025
• Energia utilizzata	187 kWh	183 kWh
• Emissioni di CO_2 (Scope 1 e 2)	15 Kg	14 Kg
• Acqua utilizzata	86 L	90 L
• Rifiuti prodotti	27 Kg	28 Kg

Impatti positivi

DONAZIONI

EROGAZIONI LIBERALI AD ASSOCIAZIONI ED ENTI LOCALI E NAZIONALI: ***JTWIA-Just The Woman I Am***: nel 2025 abbiamo partecipato all'evento JTWIA che, dal 2014, attraverso una corsa-camminata di 5 chilometri aperta a tutt*, raccoglie i fondi per la ricerca universitaria sulla salute e sul cancro, promuove la prevenzione, i corretti stili di vita, l'inclusione e la parità di genere. ***U.G.I.- Unione Genitori Italiani contro il tumore dei bambini***: nel 2025 Sales ha contribuito a sostenere i progetti di UGI, la cui Missione è quella di promuovere e sostenere ogni possibile iniziativa volta a migliorare l'assistenza medica e sociale dei bambini e degli adolescenti affetti da tumore, sostenere le loro famiglie e stimolare e potenziare la ricerca scientifica e la cura in tale campo. ***Filo Amico***: nel 2025 abbiamo attivato un'adozione a distanza, grazie ai tanti progetti nel mondo portati avanti dalle Suore Albertine di Lanzo. ***Aero Club Torino -"In Volo per un sorriso"***: anche nel 2025 Sales ha partecipato all'iniziativa che, ogni anno, regala una giornata di divertimento e di volo ai bambini assistiti presso l'Ospedale Infantile Regina Margherita di Torino.

SOSTEGNO ALLA COMUNITÀ

"IN VOLO PER UN SORRISO": nel 2025 abbiamo partecipato all'evento organizzato dall'Aero Club Torino e dall'UGI, distribuendo i nostri quaderni a tutti i bambini presenti.

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.

Adozione di Famiglie di Api: la società Agricola Bio Carlo, attraverso le sue attività di apicoltura certificata biologica, diventa per Sales un'occasione per contribuire alla salvaguardia delle api e alla valorizzazione della biodiversità.

Collaboratori

	2024	2025
Numero totale di dipendenti	39	39
Donne (%)	41	41
Età (%)		
18-40 anni	18,4	15,38
41-60 anni	79,5	79,68
> 61 anni	5,1	5,13
Contratti	Il 97,4% dei contratti è a tempo indeterminato	Il 97,4% dei contratti è a tempo indeterminato
Congedo Parentale	Il 20,5% dei collaboratori ha usufruito delle ore di congedo parentale	Il 20,5% dei collaboratori ha usufruito delle ore di congedo parentale
Work Life Balance	Confermata la possibilità di usufruire di 32 ore mensili di Smartworking per tutti gli impiegati non addetti in produzione. Per gli addetti alla produzione, l'azienda ha accolto le richieste di poter svolgere sempre lo stesso turno	Confermata la possibilità di usufruire di 32 ore mensili di Smartworking per tutti gli impiegati non addetti in produzione. Per gli addetti alla produzione, l'azienda ha accolto le richieste di poter svolgere sempre lo stesso turno
Salute e Benessere	Assicurazione Sanitaria "Salute Sempre" Assicurazione Previgen per tutti i collaboratori	Assicurazione Sanitaria "Salute Sempre" Assicurazione Previgen per tutti i collaboratori
Bonus	Tutti i collaboratori che hanno lavorato nel corso dell'anno precedente hanno ricevuto il Premio di Risultato Annuale	Tutti i collaboratori che hanno lavorato nel corso dell'anno precedente hanno ricevuto il Premio di Risultato Annuale
Formazione		
Generale (h per dipendente)	6,0	6,0
Sicurezza (h per dipendente)	2,6	3,3
Sicurezza sul Lavoro	Nessun infortunio registrato	Nessun infortunio registrato

Obiettivi raggiunti nel 2025

GOVERNANCE

- Nel 2025 abbiamo completato il lavoro di affiancamento del vecchio sistema gestionale col nuovo (GERP).
- Nel 2025 è stato avviato il progetto di digitalizzazione dei processi e del controllo di gestione. E' stato installato il primo encoder di interfaccia con l'ERP su una macchina da stampa per monitorare tempi e scarti.

LAVORATORI

- Per migliorare le competenze professionali di tutti i collaboratori, abbiamo continuato ad effettuare formazione continua, utilizzando il conto formazione.

COMUNITÀ

- Nel 2025 Sales ha sostenuto diverse associazioni del territorio.
- Anche nel 2025, abbiamo avuto l'onore di partecipare come sponsor alla manifestazione benefica "In Volo per un Sorriso" organizzata dall'associazione UGI di Torino.
- A marzo 2025 abbiamo partecipato, per la prima volta, all'evento JTWIA.

AMBIENTE

- Nel 2025 abbiamo collaborato con Green Future Project (GFP) per il calcolo dell'impronta ecologica, per il calcolo delle emissioni di Scope 1,2 e 3.
- Nel 2021 abbiamo aderito al progetto Cycle 4 Green, che trasforma i rifiuti di carta siliconata in carta ricilata (https://www.c4g.fi/): nel corso del 2025 sono stati raccolti e inviati a C4G per il riciclo 6,6 tonnellate di glassine, che ha evitato l'emissione in atmosfera di 12,6 tonnellate di CO_2 eq.
- Sono stati introdotti distributori d'acqua alla spina con l'obiettivo di ridurre il consumo di bottiglie di plastica.
- Nel 2024 è stato sostituito il vecchio impianto di riscaldamento a gas con un sistema a pompa di calore.
- Abbiamo contribuito alla salvaguardia delle api con la Società Agricola Bio Carlo, con lo scopo di contribuire alla loro salvaguardia e alla valorizzazione della biodiversità.
- Continua il progetto triennale di R&S finalizzato al riciclo dello sfrido di produzione da stampa delle etichette autoadesive, che ha l'obiettivo di ridurre e riciclare i rifiuti.

Obiettivi 2026

GOVERNANCE			
Attività 2025	**KPI**	**Obiettivo 2026**	**KPI**
Utilizzo definitivo di GERP come unico gestionale	Nuove procedure interne	Integrazione ERP con AI – Gestione del dato e automazione processi di back office e amministrativi	Nuove procedure interne
Certificazione Ecovadis Gold	Piano di miglioramento	Certificazione Ecovadis SILVER con miglioramento o GOLD	Piano di miglioramento
LAVORATORI			
Attività 2025	**KPI**	**Obiettivo 2026**	**KPI**
Incremento delle ore di formazione	% ore di formazione	Rinnovo del premio di risultato con WELFARE sulla base di KPI condivisi	% raggiungimento obbiettivi del premio
COMUNITÀ			
Attività 2025	**KPI**	**Obiettivo 2026**	**KPI**
Sostegno economico per diverse associazioni	% Erogazioni liberali	Sostegno economico per diverse associazioni	% Erogazioni liberali
Partecipazione ai seguenti eventi: JTWIA; In Volo per un Sorriso	n. Eventi	Partecipazione ai seguenti eventi: JTWIA; In Volo per un Sorriso	n. Eventi
AMBIENTE			
Attività 2025	**KPI**	**Obiettivo 2026**	**KPI**
Calcolo dell'impronta di carbonio 2024 e analisi delle azioni di riduzione	% Emissioni di CO_2 e nuovi progetti	Calcolo dell'impronta di carbonio 2025 e analisi delle azioni di riduzione	% Emissioni di CO_2 e nuovi progetti
Sostegno progetto triennale di R&S finalizzato al riciclo dello sfrido di produzione da stampa delle etichette autoadesive	Risultati di ricerca	Sostegno progetto triennale di R&S finalizzato al riciclo dello sfrido di produzione da stampa delle etichette autoadesive	Risultati di ricerca

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

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

www.salesspa.com



Nota di rettifica editoriale e integrazione

Relazione d'Impatto 2025 | Copia per la consultazione sul sito web

Questa copia web, predisposta il **12 novembre 2026**, recepisce interventi editoriali e una sezione integrativa. **Resta distinta dalla Relazione d'Impatto societaria depositata**, che non viene modificata né sostituita da questa copia.

La rettifica riguarda la presentazione dei dati e le formulazioni editoriali. Non sono stati ricalcolati né modificati i valori degli inventari delle emissioni Scope 1, 2 e 3.

Interventi sulla copia web

Sono state riviste le formulazioni ambientali alle **pagine 3, 6 e 12**. A **pagina 8** le emissioni rendicontate sono presentate separatamente dai crediti di carbonio: dalla tabella sono state rimosse le righe che accostavano le compensazioni all'inventario e ne presentavano la differenza come emissioni effettive.

Valori e criteri di lettura

Resta invariato il dato di **142,06 tCO_2e** per gli Scope 1 e 2 della Relazione. Il Carbon Footprint 2025 v03 riporta separatamente **127,25 tCO_2e** per gli Scope 1 e 2 con metodo market-based e **1.185,23 tCO_2e** complessive per gli Scope 1, 2 e 3. Le diverse origini dei calcoli sono illustrate a pagina 8A: la differenza fra i valori non è una compensazione né una riduzione delle emissioni tra anni diversi.

Sezione integrativa e documenti

Dopo pagina 8 sono aggiunte le **pagine 8A e 8B**, dedicate ai criteri di lettura e alle iniziative documentate: **58 VCU** riferite da SALES ai consumi di gas naturale del 2025, con copertura parziale delle relative emissioni, e **394 MWh** di elettricità documentati tramite Garanzie d'Origine. Seguono le copie integrali del certificato Verra e della dichiarazione di annullamento delle GO.

I crediti non sono sottratti dall'inventario delle emissioni. Le Garanzie d'Origine attestano l'origine dell'elettricità per il volume indicato e non sono crediti di compensazione. Questa integrazione non costituisce una dichiarazione di neutralità climatica.

La numerazione delle pagine della Relazione è conservata; le pagine aggiunte sono identificate separatamente. La data sopra indicata è quella di predisposizione della copia web.