

Report

di valutazione di impatto 2023

LETTERA DEL CEO AGLI STAKEHOLDER



Noi di Allspark SB Srl siamo consapevoli di avere una grande responsabilità nei confronti della comunità in cui operiamo e di poter avere un impatto positivo sulle sfide complesse del mondo di oggi.

Attraverso lo status di Società Benefit, Allspark conferma la scelta consapevole di voler crescere operando in modo responsabile, sostenibile e trasparente. Questo si traduce nell'impegno di perseguire nell'esercizio dell'attività d'impresa, oltre allo scopo di lucro, anche una o più finalità di beneficio comune, inteso come il raggiungimento di uno o più effetti positivi su persone, comunità, territorio e ambiente, beni e attività culturali e sociali, enti e associazioni e altri stakeholder. La scelta di trasformare la nostra società in Società Benefit consente a tutti noi di esprimere con più forza ed entusiasmo la nostra mission, promuovendo un nuovo modello sociale e economico che contribuisca a creare nuove opportunità di benessere per le persone, nonché a tutelare le risorse del pianeta e a rispettare il suo equilibrio. Al fine di veicolare in modo trasparente i nostri obiettivi di beneficio comune, e le modalità implementate per raggiungerli, abbiamo prodotto la presente Relazione di Impatto, in conformità all'art. 1, comma 382, della Legge n. 208/2015, secondo cui: "[...] la società benefit redige annualmente una relazione concernente il perseguimento del beneficio comune, da allegare al bilancio societario [...]". La Relazione di Impatto racchiude al suo interno, oltre alle finalità di beneficio comune riportate nello Statuto, la Valutazione dell'Impatto generato, la descrizione dello standard di valutazione esterno utilizzato, nonché la descrizione degli obiettivi specifici raggiunti nel corso dell'anno e i nuovi obiettivi da perseguire nell'esercizio successivo. Attraverso il presente documento, pertanto, vogliamo condividere in modo trasparente il nostro impegno come Società Benefit con tutti gli stakeholder interessati, esplicitando: (i) i valori che da sempre ci rappresentano, nonché le nuove sfide che in questo anno ci siamo prefissati di raggiungere, (ii) gli step principali e le motivazioni sottese che ci hanno condotti a tale trasformazione, (iii) le figure principalmente coinvolte nello sviluppo del progetto Benefit, con particolare riferimento ai poteri e alle responsabilità conferite al Responsabile di Impatto, nonché, (iv) le attività di formazione erogate alla popolazione aziendale. Per la redazione della presente Relazione, ci siamo avvalsi, ai fini della Valutazione dell'Impatto generato, del Benefit Impact Assessment (BIA), strumento elaborato dall'ente no-profit internazionale "B Lab". Il BIA restituisce una valutazione rigorosa, oggettiva e completa dell'impatto sociale e ambientale, oltre che economico prodotto, concentrandosi sulle performance rese dalla Società nei confronti di Governance, Lavoratori, Comunità, Ambiente e Clienti. Diventare Società Benefit rappresenta, dunque, per tutti noi di Allspark SB Srl la conferma del nostro impegno concreto e quotidiano a creare valore economico, sociale, culturale e ambientale, non solo per gli stakeholder diretti ma anche per l'intera collettività in cui operiamo.

LETTERA DEL RESPONSABILE DI IMPATTO

Il nostro cammino nel 2023



Con questa lettera, vi presento il nostro secondo report di Impatto

Il nostro 2023 è stato ricco di contenuti, tanto impegno che ha dato origine al cambiamento che segna la crescita di Allspark ed il percorso che nei prossimi anni si perseguirà.

Il quadro internazionale

Incertezza e rischi al ribasso caratterizzano lo scenario internazionale.

L'economia internazionale ha continuato a crescere nel 2023, in moderata decelerazione rispetto all'anno precedente. Le più recenti previsioni della Commissione Europea mostrano un ulteriore rallentamento del Pil mondiale in entrambi gli anni dell'orizzonte di previsione (+3,1% e +2,9% rispettivamente per il 2023 e 2024). Le prospettive economiche internazionali restano caratterizzate da elevata incertezza e rischi al ribasso legati principalmente all'acuirsi e al diffondersi delle tensioni geo-politiche e a condizioni finanziarie meno favorevoli. Nel corso dell'anno si è registrata una moderazione generalizzata dell'inflazione a seguito dell'orientamento più restrittivo della politica monetaria e del calo delle quotazioni delle materie prime energetiche rispetto ai picchi dello scorso anno. L'inflazione di fondo ha mostrato un percorso di rientro più graduale. A fronte di questo andamento ci si aspetta che la fase di rialzo dei tassi delle principali banche centrali si avvii a conclusione. Le maggiori economie, in base alla lettura degli ultimi dati disponibili, hanno registrato un dinamismo eterogeneo: a fronte di una forte accelerazione del Pil in Cina e negli Stati Uniti nel terzo trimestre, la crescita dell'area euro è rimasta stagnante. Il Pil cinese e quello statunitense tra luglio e settembre hanno segnato un incremento dell'1,3% in termini congiunturali (+0,5% la variazione dei precedenti tre mesi per entrambe le economie). Per i due paesi, la Commissione Europea stima un'accelerazione della crescita quest'anno e un rallentamento nel 2024 (per la Cina rispettivamente pari a +5,2% e +4,6%, per gli Stati Uniti +2,4% e +1,4%). Nell'area euro il Pil ha mostrato una marginale flessione congiunturale (-0,1% dopo il +0,2% dei tre mesi precedenti). Nel dettaglio nazionale, tra luglio e settembre, la Germania ha sperimentato un lieve calo (-0,1%) a fronte di un tasso di crescita positivo per Francia e Spagna (+0,1% e +0,3% rispettivamente).

Previsioni per l'economia italiana

Nel terzo trimestre di quest'anno, dopo il calo dei precedenti tre mesi (-0,4%), il Pil ha registrato una lieve crescita in termini congiunturali (+0,1%), a sintesi di un contributo positivo della domanda interna al netto delle scorte (+0,4 p.p.) e della domanda estera netta (+1 p.p.) e di uno negativo delle scorte per -1,3 p.p.. La

crescita acquisita del 2023 è confermata a +0,7%. La componente più dinamica della domanda interna è stata la spesa per consumi delle famiglie residenti e delle ISP (+0,7% la variazione congiunturale) a fronte di una stabilità della spesa della pubblica amministrazione e di un lieve calo degli investimenti fissi lordi (-0,1%).

La debolezza del commercio mondiale e dell'economia tedesca, nostro principale partner commerciale, è attesa determinare una riduzione degli scambi con l'estero e soprattutto delle esportazioni nel 2023. Sullo scenario internazionale pesa ancora l'incertezza legata al rischio di un ulteriore frammentazione dei mercati come conseguenza dell'aggravarsi delle tensioni geopolitiche e a un eventuale rallentamento del percorso di rientro dell'inflazione con conseguente perdurare della politica monetaria restrittiva da parte della BCE. In Italia, per quanto riguarda gli investimenti, gli effetti delle politiche monetarie restrittive e il venir meno della spinta degli incentivi all'edilizia saranno parzialmente controbilanciati dagli effetti dell'attuazione delle misure previste dal PNRR. I consumi privati saranno favoriti da un graduale anche se parziale recupero delle retribuzioni e da un'occupazione in crescita. Il buon andamento dei consumi e le condizioni solide del mercato del lavoro non sono attese innescare effetti di secondo ordine sull'inflazione; pertanto i prezzi sono previsti in rallentamento nel corso del biennio grazie anche al calo della componente energetica.

In questo scenario generale l'anno 2023, per Allspark è stato molto positivo. Abbiamo registrato un fatturato, in crescita rispetto al 2022, del 6,7% e un EBITDA del 18,80% raggiungendo l'obiettivo aziendale che ci eravamo prefissati.

La solidità economica è il primo indicatore di sostenibilità. Un'azienda non può investire in iniziative con un impatto economico e sociale se non ha i fondamentali economici in ordine.

Il risultato raggiunto è la somma degli sforzi e dell'impegno di tutte le persone di Allspark.

Gran parte del focus aziendale per il 2023 ha riguardato il raggiungimento di un buon livello di work-life balance.

Nella società di oggi, la vera ricchezza è il tempo. Ne è prova il fatto che quest'ultimo sia diventato un elemento di negoziazione nei contratti aziendali alla voce work-life balance. Sotto questo cappello rientrano tutte quelle azioni messe in campo dalle organizzazioni per bilanciare tempo libero e tempo di lavoro dei dipendenti, sempre più divisi tra impegni privati e professionali.

La cultura di Allspark si basa sulla fiducia e sull'orientamento al risultato, unita a una strategia complessiva che valorizza le persone e le diverse necessità nel ciclo di vita lavorativo.

Di seguito un recap degli obiettivi indicati nella relazione del 2022, riguardo la realizzazione del bene comune per l'esercizio 2023 e che nelle prossime vedremo nel dettaglio.

- ➔ Formazione tecnica di settore ed in ambito soft skills per le persone Allspark
- ➔ Inserimento di nuove risorse nelle diverse aree operative dall'azienda (Area consulenziale, sviluppo, service ed amministrativa)
- ➔ Avvio del progetto Mentor2 mediante inserimento con contratto di tirocinio, di una risorsa proveniente dal network del mediterraneo
- ➔ Partecipazione all'attività di volontariato aziendale presso il city camp della Fondazione Dynamo Camp Onlus

CHI SIAMO

Allspark è impegnata nello sviluppo di soluzioni e servizi nell'ambito del mercato retail. Il nostro target è garantire un'attività espletata nel rispetto della professionalità e dei principi di leale concorrenza e rispetto di tutti gli stakeholder coinvolti nel nostro business.

La sartorialità del nostro operato vuole essere nel tempo elemento distintivo e riconosciuto dal mercato al quale di rivolgiamo.

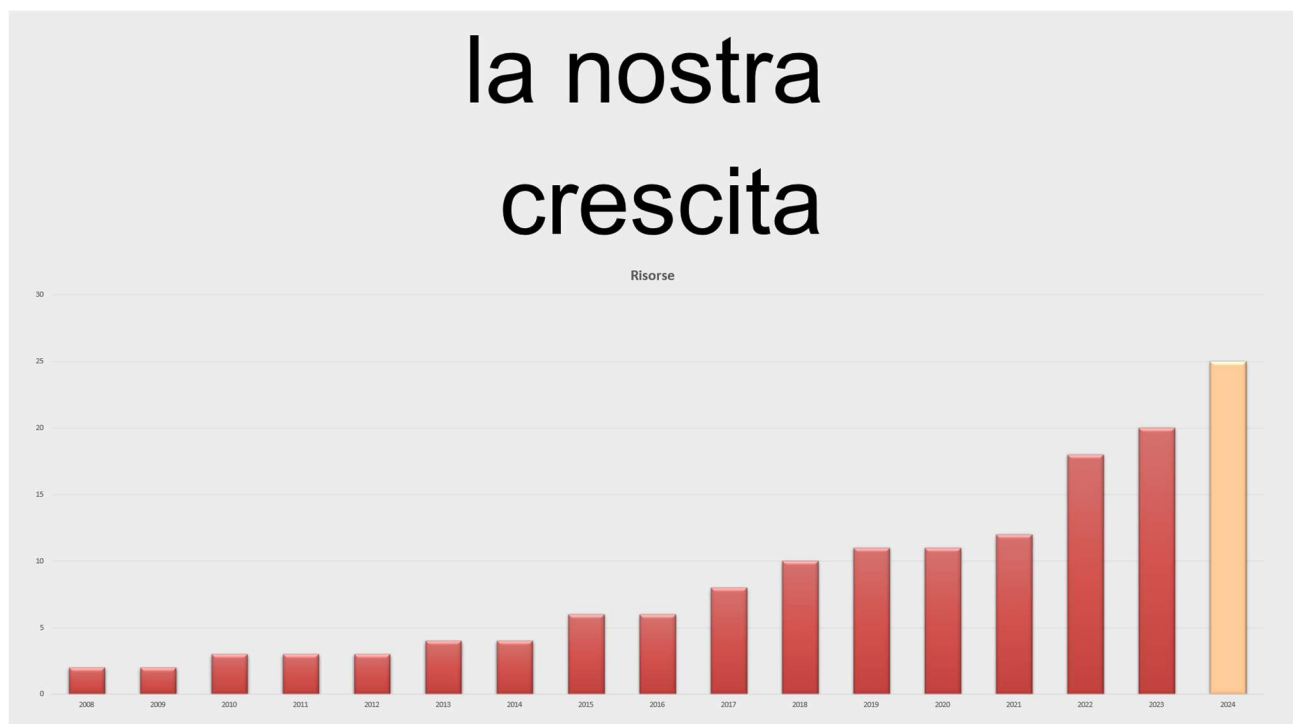
Il team Allspark è cresciuto nel tempo, con una forte accelerazione nell'ultimo triennio.

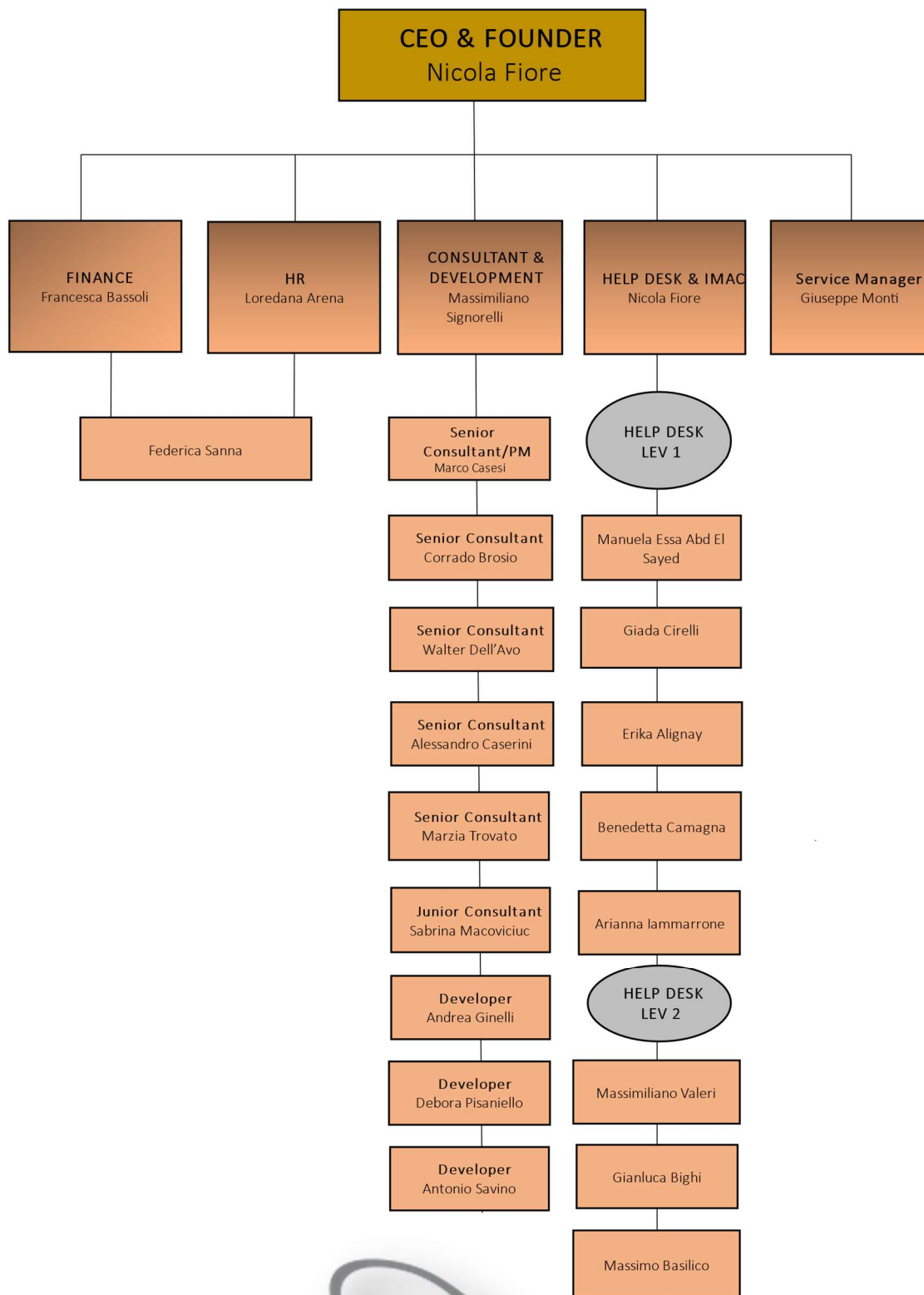
Ad oggi la nostra squadra è composta da 23 risorse, impegnate nelle varie aree di competenza.

Le persone Allspark sono sempre al centro di un costante progetto di crescita professionale e personale.

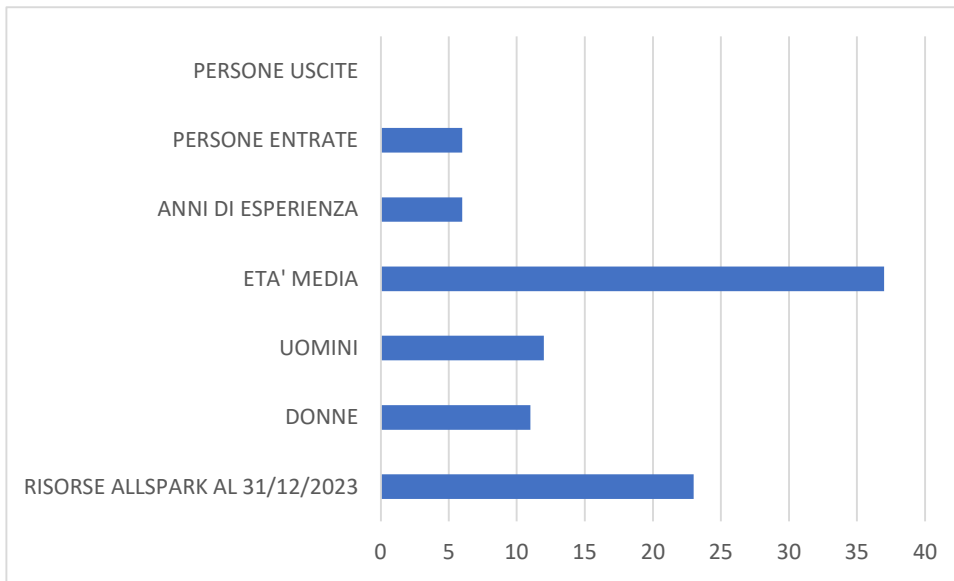
La nostra missione è crescere, realizzando profitti etici e sostenibili. Da qui la scelta avvenuta nel 2022, di integrare nel nostro statuto, oltre ai fattori di profitto anche obiettivi legati al sostegno delle persone e dell'ambiente.

Scegliamo di collaborare con una rete di partner nazionali ed internazionali e con clienti che con noi condividono l'impegno verso la sostenibilità.





QUALCHE DATO NUMERICO



Risorse Allspark al 31.12.2023 ➡ 23

Donne ➡ 11

Uomini ➡ 12

Età media ➡ 37

Anni di esperienza ➡ 6

Persone entrate ➡ 6

Persone uscite ➡ 0

COSA FACCIAMO



ALLSPARK nasce su iniziativa di un team di professionisti esperti nell'organizzazione dei Sistemi Informativi Aziendali che affiancano gli IT Manager e i Business Manager per supportarli nella scelta e nell'implementazione delle migliori tecnologie.



CONSULENZA PROGETTUALE



Il nostro metodo di lavoro consolidato grazie alla nostra pluriennale esperienza prevede una pianificazione delle fasi del progetto sia dal punto di vista temporale che dal punto di vista degli obiettivi di avanzamento in modo che siano verificabili e misurabili attraverso il rilascio e l'approvazione di documenti ad ogni milestone di progetto raggiunto.

La fase di analisi delle esigenze specifiche di ciascun cliente è la base fondamentale di partenza per lo sviluppo di un progetto. Siamo esperti nel supportare il Retailer nel riconoscere le proprie esigenze gestionali partendo dalla conoscenza dei processi aziendali e tradurle funzionalità del programma per fare in modo che diventi strumento di business.

cegid partner

platinum

Quali partner platinum di Cegid, proponiamo l'adozione del sistema Cegid Retail Y2 adattabile ad ogni modello economico. Allspark ha le competenze per suggerire il miglior utilizzo delle potenzialità del software nell'ambito della centralizzazione delle informazioni utili alle decisioni strategiche, monitoring delle attività della rete vendita, loyalty & Campaign Management per permettere al Retailer di essere sempre pronto allo sfruttamento di qualsiasi opportunità di business che il mondo Retail offra.

LOYALTY E CAMPAIGN



Il sistema sfrutta il potente motore di Loyalty & Campaign che può essere gestito in autonomia dal personale di BackOffice e offre una ampia copertura funzionale che permette di far fronte a qualsiasi combinazione e algoritmo applicabile. Attraverso l'analisi dei dati Retail raccolti dai singoli punti vendita è possibile studiare dei programmi di Loyalty specifici mirati all'incremento della fidelizzazione del cliente e Campagne Promozionali che permettono al Retailer di essere sempre competitivo.

IMPIANTO E START UP



Una volta completato il quadro delle esigenze e certificata dal cliente la parametrizzazione del sistema attraverso la fase di testing, si può occupare dell'importantissima fase di impianto e Start Up dedicando particolare attenzione alla continuità operativa e all'allineamento del nuovo sistema all'interno dell'architettura IT già presente. Siamo consapevoli che per un Retailer intraprendere il percorso di adeguamento tecnologico sia necessario per essere sempre protagonista del mercato, ma sappiamo che ogni cambiamento se pur evolutivo può incontrare difficoltà e resistenze. Grazie all'esperienza maturata siamo in grado di pianificare le attività necessarie per attuare l'evoluzione in maniera indolore, concedendo il massimo della flessibilità e consigliando lo sfruttamento di "negozi pilota" per verificare che la parametrizzazione delle funzionalità rispetti effettivamente le aspettative.

MONITORING PRODUTTIVITA'



Attraverso specifiche statistiche standard e/o personalizzate elaborate dal sistema è possibile monitorare le performance di vendita del singolo negozio e dell'intera rete di vendita, da qualsivoglia punto di vista:

- Staff performance
- Analisi vendite aggregate/specifiche per periodi
- Analisi redditività Campaign/Promotion
- Andamento vendite/merci

MONITORING



Siamo consapevoli che per celebrare la buona riuscita di un progetto non si può fare a meno di raccogliere il feedback di tutti i protagonisti che sono stati coinvolti nel processo di evoluzione. Mettiamo a disposizione i nostri strumenti di monitoring e trouble ticketing che sono in grado di fornire tutte le informazioni di ritorno dagli utenti attraverso report e relazioni periodiche che possono essere utili per qualsiasi decisione organizzativa.

TRAINING



Le grandi potenzialità dei sistemi informativi devono essere sfruttate al meglio per ottimizzare qualsiasi tipo di investimento. Lo staff di Allpark è in grado di trasferire la profonda conoscenza funzionale in modo che diventi realmente strumento di supporto ai processi presso i singoli punti vendita (FrontOffice) e fonte di informazioni come strumento di business per il Retailer (Backoffice).

HELP DESK



Il nostro team è composto da persone da sempre abituate al contatto con l'utente di negozio e con la realtà dei punti vendita. Grazie all'esperienza maturata in questo campo abbiamo sviluppato la capacità di identificarci nelle situazioni, dialogare con gli utenti cercando la giusta terminologia per poter formulare prediagnosi e conferire alle problematiche emerse il giusto grado di severity, diventando realmente strumento di supporto per qualsiasi problematica Hardware e Software. Questo approccio permette di azzerare le distanze tra tecnici e utenti dando vita ad un servizio più efficace e tempestivo il cui risultato garantisce anche uno SLA di altissimo livello.

SERVIZI ON SITE



Siamo consapevoli che spesso la presenza dell'esperto on site è rassicurante, soprattutto in situazioni di start up o di problemi legati alla gestione ordinaria e straordinaria dei punti vendita; è per questo motivo che abbiamo sviluppato una organizzazione della nostra struttura tecnica capillarmente localizzata in modo di garantire supporto contenendo notevolmente i costi dei servizi.

VERIFICHE



L'offerta di Allspark viene completata con la gestione dello scadenziario relativo agli adempimenti fiscali dei negozi attivando i tecnici autorizzati per la verifica degli apparecchi soggetti a controllo fiscale periodico.

NETWORKING & VIRTUALIZZAZIONE



La nostra particolare inclinazione originaria nell'ambito prettamente tecnico/tecnologico ora applicata all'ambiente Retail ci consente di consigliare, dimensionare e realizzare infrastrutture IT che garantiscono le migliori performance adeguate alle esigenze specifiche con una attenzione particolare al controllo dei costi.

IT SECURITY



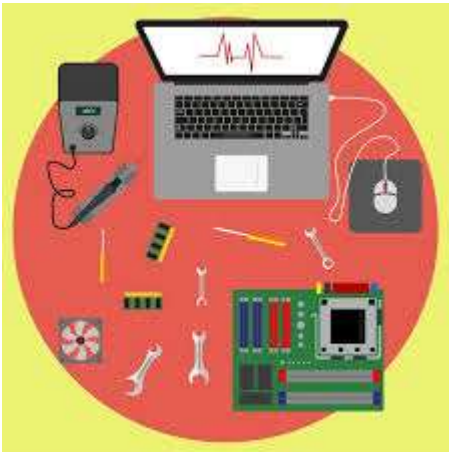
I termini “sicurezza” e “protezione” rappresentano per noi un punto di interesse fondamentale, infatti utilizziamo unicamente strumenti che garantiscano la sicurezza e la riservatezza dei dati dei clienti preservandoli dal rischio e garantendone l’integrità.

FORNITURA HW IT RETAIL



Siamo in grado di fornire qualsiasi strumento hardware e facility che sia utile allo store per la gestione delle attività legate al processo di vendita

MANUTENZIONE



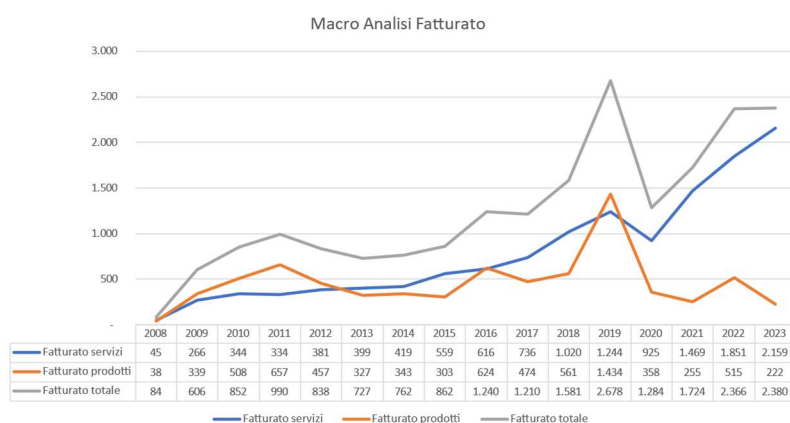
Grazie alla partnership con i principali player del settore e i più grandi brand tecnologici operanti nel Retail offriamo il servizio di gestione delle manutenzioni hardware di tutto il parco macchine e accessori installati su tutta la rete di vendita indipendentemente dalla sua localizzazione geografica. La nostra forza è la costante attenzione alla continuità lavorativa per consentire di proseguire le attività di store anche in caso di guasto.

I RISULTATI DEL 2023

“Non tutto ciò che può essere contato conta e non tutto ciò che conta può essere contato”

Albert Einstein ovviamente ha ragione ma , in quando si parla di business riteniamo che i numeri siano importanti perché rappresentano in qualche modo una misura dei risultati.

allspark solution partner Il fatturato nel corso del tempo



Le curve rappresentate nel grafico sono i volumi di fatturato nel corso degli anni a partire dal 2008.

La premessa all'analisi del grafico è che per il 2023 il volume di fatturato è un dato stimato. Diciamo effettivo fino a settembre sommato ad una stima cautelativa che dovrebbe avvicinarsi al risultato di fine anno.

Nell'analisi del fatturato di Allspark è utile individuare due macro aree di business che sono la vendita di prodotti e la vendita di servizi.

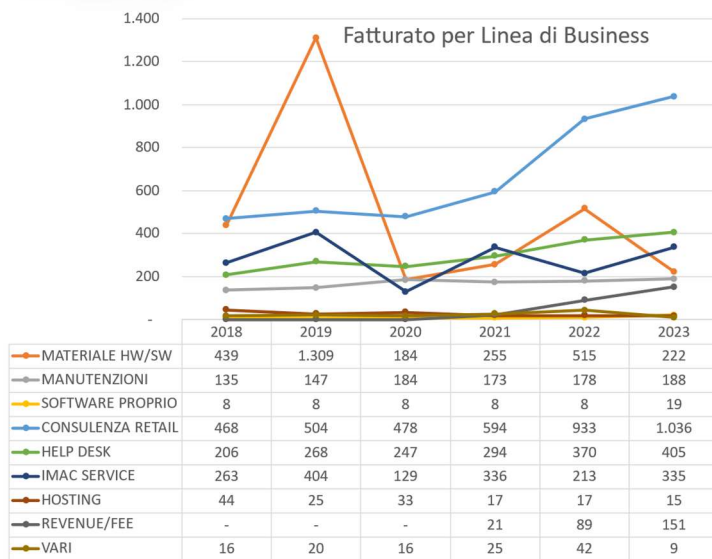
Fin dall'inizio per Allspark tutte e due le macro aree hanno rappresentato un business importante, ma la vision del nostro CEO era quella di far crescere Allspark come società di servizi e consulenza, soprattutto in ambito retail, che è il nostro mercato di riferimento, attraverso l'erogazione dei servizi e della consulenza delle proprie risorse e personale altamente qualificato.

Come si evince dal grafico, per quanto riguarda il fatturato dei prodotti l'andamento è altalenante, ha raggiunto il picco del 2019 per effetto del passaggio a RT e l'adeguamento tecnologico di qualche cliente. Sono volumi per noi hanno una marginalità in termini economici di tutto rispetto circa il 25-30%, ma non rappresentano il vero core di Allspark

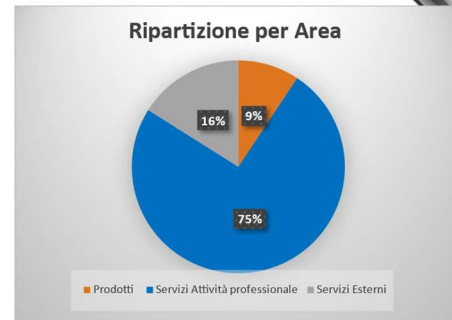
Invece, la curva azzurra, con la sua crescita, dimostra che nel corso del tempo gli obiettivi sullo sviluppo dei servizi è stato perseguito, e infatti nel 2023 il volume del fatturato dei servizi ha raggiunto il 91% del fatturato globale obiettivo anche raggiunto

La curva grigia è la somma dei 2 fatturati

Il fatturato visto più da vicino



Prodotti 222K
Attività Professionali 1.776K
Servizi Esterni 382K



Andiamo ad analizzare più nello specifico quali sono le specifiche linee di business che compongono l'area dei servizi.

Ecco le linee di business che compongono il fatturato globale. La divisione frastagliata ci aiuta a monitorare ciascuna linea di business e ottenere un controllo di gestione puntuale.

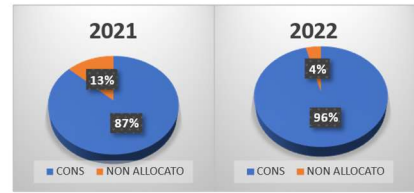
A prima vista ciò che colpisce è che, se escludiamo la curva dei prodotti, tutte le curve relative ai servizi sono costanti o in crescita. E, se vogliamo concentrarci sui servizi, e avere una visione più generale li possiamo suddividere in due tipologie: servizi legati all'attività professionale e servizi non legati all'attività professionale. Il 75% del fatturato globale è rappresentato da servizi legato ad attività professionale.

Nell'ambito di queste attività professionali, se scendiamo nel dettaglio, ritroviamo nuovamente le tre linee di business dove principalmente sono impiegate le risorse di Allspark

I grafici dimostrano che nel corso degli ultimi 3 anni le proporzioni delle tre linee di business rispetto al monte fatturato dei servizi professionali sono più o meno simili, ciò significa che la crescita è omogenea e siamo riusciti a far crescere di pari passo tutte le aree professionali di pari passo.



Consulenza Retail



Attualmente occupa 10 risorse... ma il numero è destinato a crescere...



Ottimizzazione dell'impiego delle Risorse e poca dispersione tempo/uomo



Consulenza retail : Attualmente occupa più o meno 10 risorse. Qualcuno è ancora cross ma propende fortemente per essere risucchiato dalle attività consulenziali e comunque il numero sarà in crescita.

Il grafico mostra come una curva di forte crescita del fatturato con un aumento di circa 120% rispetto al 2018

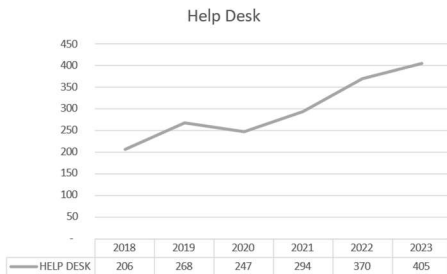
Questo obiettivo è stato possibile in primis aumentando le risorse dedicate, acquisendo nuove competenze professionali e puntando all'ottimizzazione dell'allocazione delle risorse.

Per questa linea di business l'alta percentuale di allocazione è il risultato di un'ottima organizzazione dei fattori produttivi.



Help Desk

Attualmente le risorse impiegate nell'area Help Desk sono 6.



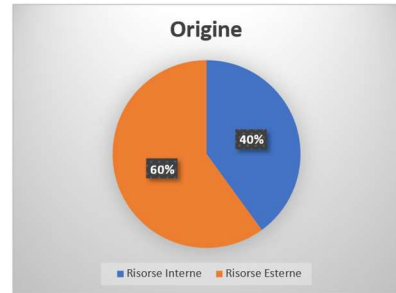
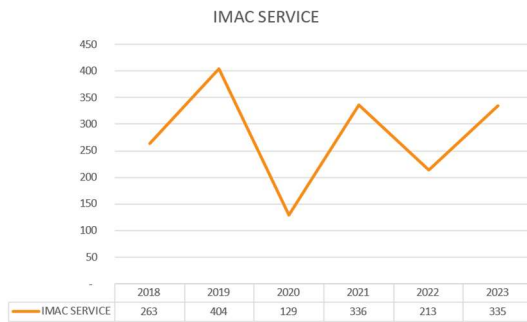
*Issey Miyake
Haribo
Pomellato
Montura Store
Kartell
Fasonisti*

Già a partire dal 2024
da 405k a 600k

+ 48%

Help Desk. Anche l'Help Desk mostra una forte crescita con un aumento di circa il 96% dal 2018 anche in questa area ci sono stati nuovi inserimenti e, dato che una caratteristica delle nostre risorse dedicate è sempre stata l'eccellente competenza tecnica del reparto, i nuovi inserimenti sono stati indirizzati ad un aspetto più "umanistico" che ha reso il reparto un po' meno nerd e un po' più sociale. Grazie all'acquisizione di nuovi clienti già a partire dal 2024 stimiamo per questa linea di business un incremento del 48% sul fatturato. Questo è un dato importantissimo per una impresa come la Allspark perchè questa linea di business rappresenta il fatturato ricorrente.

Incidenza risorse interne e risorse esterne



Imac. Qui la curva è altalenante. Per la tipologia di attività, l'andamento un po' rispecchia la curva dei prodotti. Forse più del volume di fatturato risulta significativa l'origine delle attività erogate. Spesso vengono utilizzate risorse esterne per l'ottimizzazione dei costi, alcune attività diventa anti economiche se eseguite dal personale interno (ad esempio gli interventi onsite), ma l'incidenza del 40% in questo caso, piuttosto alta, è dovuta alla esecuzione di attività remote che invece sono piuttosto remunerative.

GOVERNANCE ED ORGANIZZAZIONE

Quante volte avete sentito parlare di Governance e vi siete chiesti: cosa significa?

L'uso di questa parola si è esteso rapidamente dall'ambito politico a quello imprenditoriale, soprattutto nell'espressione Corporate Governance, che spesso viene tradotta in Governo d'Impresa.

È alla parola Governance, ad esempio, che fa riferimento la G un po' misteriosa dell'acronimo ESG, con cui si definiscono gli investimenti in aziende che rispettano regole stringenti in materia ambientale (la E di Environmental), sociale (la S di Social) e appunto di Governance.

Se vogliamo andare oltre la definizione generica e asettica di Governo d'impresa, e spiegarlo un po' più facile, possiamo azzardarci a dire che la Governance è l'esercizio del potere.

Sottolineando che, a sua volta, l'esercizio del potere non coincide soltanto con la leadership personale di chi ha fondato o guida un'azienda.

Esercitare il potere, nella sua forma più alta, richiede un sistema di valori condivisi, di regole, strutture, organismi e meccanismi di controllo che permettono di gestire un'azienda in modo efficiente e di prendere le decisioni migliori, determinando il successo o l'insuccesso di un'impresa, a prescindere dalle sue dimensioni.

Sgombriamo il campo da un equivoco: il concetto di Governance non riguarda solo le grandi imprese. Nella nostra realtà, a conduzione familiare, sviluppare e strutturare un sistema di Governance è fondamentale per aiutare l'imprenditore a far crescere l'azienda distinguendo due livelli che si intrecciano pericolosamente: quello della famiglia e quello dell'impresa.

E se è vero che il prezzo da pagare è un apparente rallentamento dei processi decisionali, d'altra parte c'è il vantaggio di aprirsi al dialogo e al confronto, che sono elementi decisivi per proiettare l'azienda nel futuro.

Abbiamo già detto che la G di Governance è uno dei pilasti della sostenibilità, così come è definita dall'acronimo ESG. Aggiungiamo anche che l'analisi dei meccanismi di Governance è uno dei capitoli principali nel Bilancio di Sostenibilità di un'azienda.

Se consideriamo la sostenibilità come un modello di gestione che investe un'azienda nella sua integralità – strategie, politiche ambientali, politiche delle risorse umane, relazioni con i fornitori, legami con il territorio e la comunità – è evidente che per realizzare questo modello è necessaria una Governance strutturata, democratica, efficiente e trasparente.

In Allspark si incontrano e coesistono in maniera sinergica più generazioni.

I pilastri su cui si fonda la nostra organizzazione, sono da sempre la partecipazione ed il coinvolgimento di tutti gli stakeholder, la trasparenza e condivisione dei risultati, la condivisione, il supporto e la collaborazione tra le diverse figure.

VISION

Vogliamo essere punto di riferimento della professionalità e dell'eccellenza del mercato retail. Un'azienda innovativa che propone i migliori servizi, erogati da personale altamente qualificato, e che grazie a ciò, cresce e diventa leader riconosciuto e riconoscibile.



- ✓ Essere un luogo di lavoro ideale, dove le persone sono ispirate a dare il meglio
- ✓ Essere una realtà organizzata, efficace, snella e dinamica
- ✓ Alimentare una rete vincente di clienti e fornitori e creare insieme valore reciproco e duraturo.

MISSION

Collegare la domanda del mercato retail ai professionisti del settore per fornire soluzioni mirate e di successo.

- ➔ Fornire servizi altamente qualificati
- ➔ Perseguire gli obiettivi prefissati come Società Benefit.
- ➔ Riconoscere, coinvolgere e valorizzare il team, così da ottenere risultati soddisfacenti e duraturi.



TEAM BUILDING – 15° ANNIVERSARIO ALLSPARK

“Lavorare insieme, significa vincere insieme”



“Un gruppo di persone che condivide un obiettivo comune può raggiungere l'impossibile”

Nel week end 6-8 ottobre abbiamo festeggiato il 15° anniversario di ALLSPARK

Le famiglie riunite in un'unica grande famiglia

E' stata una bellissima festa, ricca di emozioni, sorrisi, condivisione e progetti per il futuro. Grazie ancora una volta al team, che ha reso questi giorni, un momento di crescita e condivisione di obiettivi perseguiti e traguardi da raggiungere.



ALLSPARK SOCIETA' BENEFIT

Allspark, dal 18/03/2022 diventa società Benefit e si pone come obiettivo la creazione di un valore condiviso attraverso l'esercizio del proprio business.

Allspark SB Srl, società italiana specializzata in organizzazione dei Sistemi Informativi Aziendali, con particolare attenzione al mercato Retail, ha scelto di adottare lo status di "Società Benefit" e di integrare l'oggetto sociale del proprio statuto con obiettivi legati non solo alla generazione di profitti, ma anche alla creazione di un impatto positivo sulle persone e sull'ambiente.

Allspark SB Srl da sempre valorizza sia il team sia il singolo, basando la sua forza nel lavoro di squadra e credendo fermamente che il raggiungimento del risultato passa necessariamente anche dalla soddisfazione di ognuno. Migliorare la qualità del lavoro e della vita dei propri stakeholder, oltre a una maggiore attenzione verso la salvaguardia dell'ambiente, sono tra gli obiettivi espressi nella mission aziendale.

Siamo consci di quanto sia importante il momento storico in cui ci troviamo: eredi di un passato che ha mostrato poca attenzione nei confronti dell'ambiente, non possiamo e non dobbiamo più restare a guardare gli effetti di obsolete routine comportamentali. Siamo chiamati ad agire, in maniera responsabile e trasparente, così da creare condizioni ambientali migliori oggi e nel futuro.

Abbiamo scelto di assumere lo Status di Società Benefit con serietà e riconoscendo il valore che ciò rappresenta, fatto in egual misura sfidante e rappresentativo della nostra volontà di affiancare al profitto di impresa il raggiungimento del bene comune.

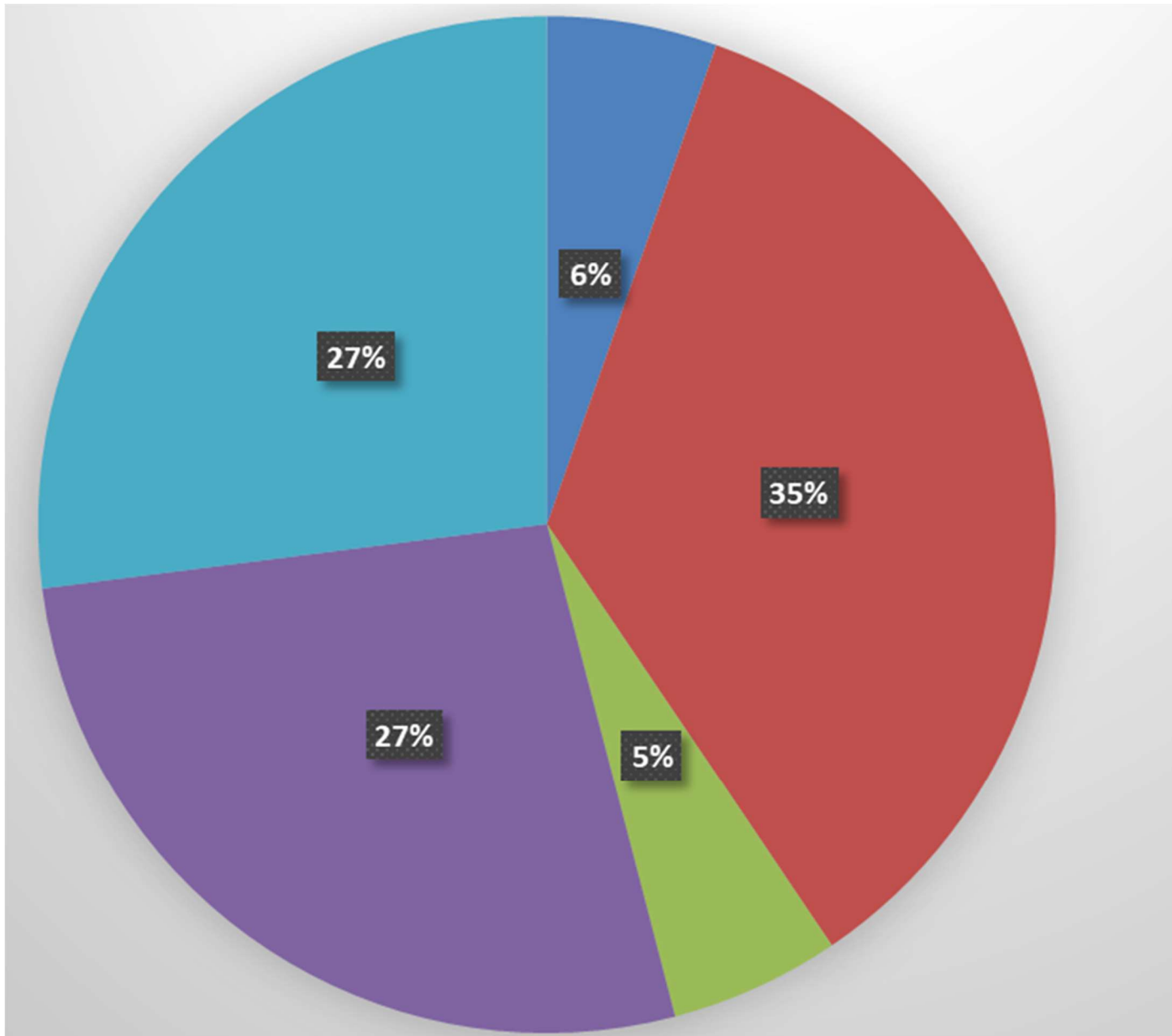
Come espresso nello statuto, gli obiettivi di Allspark SB Srl riguardano in primo luogo il miglioramento della qualità della vita dei propri stakeholder attraverso la promozione di un avanzamento delle conoscenze, l'accesso a proposte culturali e sociali presenti sul territorio e la fruizione di vari servizi all'interno del piano welfare aziendale.

Per quanto concerne la tutela dell'ambiente, Allspark SB Srl, oltre ad adottare tutti i provvedimenti per ridurre consumi e emissioni di CO2, selezionerà fornitori a loro volta attenti e responsabili rispetto all'impatto ambientale e promuoverà attività legate al recupero ambientale del territorio.

IL NOSTRO IMPEGNO NEL 2023

Nel corso dell'esercizio 2023 ci siamo prefissati ed abbiamo raggiunto i seguenti specifici obiettivi e/o target riguardo la realizzazione del bene comune:

- 1) promuovere l'avanzamento delle conoscenze per i propri lavoratori, mediante pianificazione e la fruizione di corsi di formazione per acquisizione di competenze trasversali;



6% Professionalizzante

35% Obbligatoria e Sicurezza

5% Lingua straniera

27% Soft Skills

27% Interna on the Job

2) sensibilizzare alla solidarietà la propria rete di stakeholder mediante promozione e supporto di enti e associazioni con finalità rivolte alla collettività e al benessere sociale. Pianificazione di iniziative destinate al sostegno di individui fragili e destinazione di donazioni ad associazioni selezionate; Allspark ha partecipato attivamente, attraverso il volontariato aziendale, supportando lo staff Dynamo nello svolgimento delle attività di terapia ricreativa. L'attività di volontariato ha visto il personale Allspark a diretto contatto con gli ospiti del City Camp. La terapia ricreativa consiste nell'affrontare malattia e disabilità correlate, focalizzandosi sulle capacità e sulle potenzialità dei bambini, sperimentate attraverso attività divertenti, inclusive e sfidanti, svolte con assistenza qualificata.



“

Zeno è superfelice al Camp! Stamani avrebbe sfondato la porta per entrare! Operatori fantastici, mi son commossa quando l'ho portato! Un'iniziativa meravigliosa di cui si sentiva davvero la mancanza GRAZIE GRAZIE GRAZIE!

Una mamma

- 3) Partecipazione ad un progetto di circolarità delle competenze. Abbiamo preso parte al Progetto Mentor2 finanziato dall'Unione Europea, per sviluppare opportunità di business e percorsi di mobilità circolare, ospitando una giovane laureata tunisina con lo strumento del tirocinio internazionale (ex art. 27 TU immigrazione). Il progetto finanzia la formazione obbligatoria sulla sicurezza, corsi di italiano e sulle soft skills, percorsi formativi di *diversity management per l'impresa.

MeNtOR2

Mediterranean Network for Training Orientation to Regular migration

Fare rete per favorire la mobilità circolare delle competenze, del lavoro e dei giovani nel Mediterraneo

L'esperienza Allspark ha visto l'ingresso nel nostro team di Fatma Jeddi, tunisina di provenienza. Fatma ha vissuto con noi la sua prima esperienza professionale, dopo un **MASTER DE RECHERCHE EN SCIENCES DE DONNÉES**.

Il progetto ha dato modo ad entrambe le parti di mettersi in gioco in una nuova sfida che ha visto Fatma crescere professionalmente ed acquisire competenze che le daranno modo di continuare la sua permanenza in Italia c/o una nuova realtà stimolante. Allspark si è indubbiamente messa alla prova misurando la capacità di accoglienza e condivisione, mettendo al servizio del progetto, le risorse capaci di formare nello specifico campo di interesse.

- 4) Partecipazione all'erogazione di una borsa di studio per studenti meritevoli ma con scarse possibilità economiche, attraverso la partnership con l'associazione INTERCULTURA.

Intercultura Impatto sociale



3,13
euro

di **beneficio sociale**
per ogni euro investito.

Una ricerca di Human Foundation sul Social Return on Investment (SROI) di Intercultura ha calcolato che ogni euro investito nelle nostre attività genera un valore di 3,13 euro per l'intera società. Un risultato che ci rende orgogliosi e per il quale vale la pena di contribuire.

“Realizzare i desideri e a volte sogni dei ragazzi, aiutare i genitori nelle incombenze quotidiane e nella gestione dei figli e rendere più serene le loro famiglie ripaga in motivazione e lealtà l'azienda e rende coloro che si occupano di queste cose persone migliori e più felici”

A. Peduto, responsabile Risorse Umane, Edison

“Regalare un'opportunità ad un ragazzo è per me così appagante da cancellare tante difficoltà, consapevole che un'azienda come la nostra, in questo modo, può ricevere e può dare molto al territorio in cui opera”

E. Azzoaglio, Ceo, Banco Azzoaglio

Allspark, nell'anno 2023, ha contribuito all'erogazione di due borse di studio. Le beneficiarie: 2 studentesse, una proveniente dall'Istituto Scolastico “Calzecchi Onesti” – Fermo, ha aderito ad un programma annuale a Panama e l'altra, dall'Istituto Scolastico “Don Milani” - Acquaviva Delle Fonti (BA), ha aderito al programma annuale in Argentina.

La valutazione dell'impatto generato utilizzando un "idoneo standard di valutazione esterno" individuato nell'architettura del B Impact Assessment (BIA).

Si è utilizzato un management tool, disponibile al sito <https://app.bimpactassessment.net/> ed utilizzato da oltre 50.000 aziende in tutto il mondo, tra cui oltre 3.000 B Corp certificate. Tale strumento ci ha consentito una prima autovalutazione circa l'impatto dell'attività su vari stakeholders aziendali identificati nei Soci, nei Lavoratori, nei Clienti, nei Fornitori, nella Comunità e nelle future generazioni.

Ecco i risultati sintetici della valutazione:



Aree di impatto





OBIETTIVI PER L'ESERCIZIO 2024

Le prospettive 2024 sono positive e si è fiduciosi che si consolidino i risultati delle attività avviate e progettate. Questo consentirà di ottenere un utile e di destinarne una parte alle attività benefit.

Si sono individuate per il 2024 alcune attività coerenti con le iniziative di beneficio comune previste in statuto legate:

- Partecipazione al bando per ottenimento certificazione parità di genere
- La partecipazione ad attività di volontariato aziendale
- La partecipazione all'indagine per acquisizione della certificazione bcorp
- Predisposizione programma formativo per stakeholder aziendali
- Avvio progetto di salute mentale LISTEN IS A GIFT
- Donazione al progetto sostenuto da Dynamo Camp Onlus
- Donazione al progetto sostenuto da I bambini di Betania
- Partecipazione al sostegno dei progetti di Intercultura

OSSERVAZIONI ANDAMENTO MERCATO DI RIFERIMENTO : IL RETAIL

Nel 2023, il settore retail ha navigato attraverso le turbolenze economiche con una resilienza che riflette tanto le sfide quanto le opportunità emerse in questo periodo di trasformazione. Circa l'80% dei partecipanti al "Survey Retail Barometer", con un focus particolare su ristorazione e altro retail, ha rivelato una crescita del fatturato, sottolineando una tendenza al rialzo nonostante le incertezze globali.

Questa crescita è attribuita principalmente all'aumento dello scontrino medio, esperienza condivisa da due terzi dei rispondenti. Un dato interessante, che suggerisce come i consumatori siano trovati a spendere di più per acquisto, pur visitando i negozi con meno frequenza. Circa il 75% delle aziende ha risposto a questa dinamica adeguando al rialzo i listini prezzi, una mossa necessaria per coprire l'incremento dei costi operativi, ma che non ha impedito a circa il 70% degli intervistati, soprattutto nel settore della ristorazione e dell'altro retail, di segnalare un calo della marginalità. Sorprendentemente, solo il 20% dei partecipanti attribuisce direttamente all'inflazione la responsabilità del calo di marginalità, suggerendo che altri fattori, come la gestione interna e le strategie di prezzo, giocano ruoli cruciali.

Guardando al 2024, più della metà del campione anticipa un trend dei consumi in crescita, proiettando un clima di ottimismo che si traduce in aspettative di aumento del fatturato per oltre il 60% dei partecipanti. Tuttavia, il 50% dichiara di non avere in programma incrementi di iniziative promozionali, con un significativo 40% che si prepara ad applicare ulteriori aumenti ai listini.

Per attrarre e fidelizzare la clientela, i settori del retail adotteranno strategie mirate. L'abbigliamento punterà sull'incremento delle esperienze personalizzate e sull'integrazione tra i canali fisici e digitali. La ristorazione si concentrerà sulla varietà dell'offerta e su un servizio attento e immediato, mentre *l'altro retail si impegnerà nel fornire assistenza personalizzata e migliorare l'esperienza d'acquisto.*

Gli investimenti seguiranno le priorità di ciascun settore: comunicazione e marketing per l'abbigliamento, formazione del personale per la ristorazione, e *miglioramento della customer experience per l'altro retail.* Queste scelte riflettono un impegno a rafforzare il posizionamento dei brand, garantire elevati standard di servizio e offrire un'esperienza cliente unica e personalizzata.

Infine, il rapporto con l'e-commerce mostra una certa cautela, con circa il 60% degli intervistati che nel 2023 ha generato meno del 5% del proprio fatturato attraverso questi canali. Un dato che evidenzia una persistente centralità del canale fisico, nonostante un atteso incremento dell'incidenza dell'e-commerce per circa il 40% dei rispondenti nel 2024.

In conclusione, l'abilità di prevedere e rispondere alle tendenze emergenti, insieme a un approccio olistico che abbraccia sia i canali digitali sia quelli fisici, si configura come il percorso vincente per i retailer. Mentre il digitale continua a giocare un ruolo cruciale, l'importanza di un'esperienza d'acquisto tangibile e personalizzata nel punto vendita fisico rimane imprescindibile, segnando una sinergia tra innovazione tecnologica e tradizione che caratterizzerà il futuro del settore.

In questo contesto, l'attenzione alla marginalità, insieme a un uso strategico di promozioni e sconti, e un focus rinnovato sull'integrazione e l'ottimizzazione dei canali di vendita, delineano un percorso che, seppur sfidante, è ricco di opportunità per il settore retail nel suo complesso.

CONCLUSIONI GENERALI

Grazie all'impegno profuso, la Società ha raggiunto tutti gli obiettivi di beneficio comune prefissati per l'anno fiscale 2023, dando seguito a tutte le iniziative pianificate per il periodo di riferimento. La condivisione di tali valori e delle attività sino ad ora sviluppate emergono dalla Valutazione dell'Impatto, effettuata tramite lo standard BIA, dalla quale risulta un impatto generato pari allo score di 73.2 Allspark Sb Srl intende mantenere e migliorare il contesto in cui opera, promuovendo un ambiente sempre più inclusivo, sicuro e stimolante, nonché il valore dell'integrazione e la sostenibilità del business. I risultati raggiunti rappresentano il punto di partenza, dal quale continueremo a lavorare con lo scopo di migliorarci, fissandoci annualmente target sempre più importanti da raggiungere. Ai fini di massima trasparenza, sarà nostra cura rendicontare ogni anno i progressi verso il raggiungimento degli obiettivi statuari, lavorando a nuove soluzioni per promuovere un modello di business sostenibile, a beneficio dei nostri stakeholder e della comunità in cui operiamo.

Allspark SB Srl si pone, anche per il 2024, il partner ideale con il quale raggiungere nuovi obiettivi di crescita tecnologica e continuerà ad impegnarsi nell' adottare comportamenti sostenibili anche attraverso l'accurata selezione di tutti gli stakeholder coinvolti nel proprio business.

Milano, 15 aprile 2024

Il Legale Rappresentante

Nicola Fiore



Il responsabile dell'impatto

Loredana Arena

