

RELAZIONE DI IMPATTO 2025

Emmegi S.r.l. Società Benefit

Sede Legale e Operativa: Via Maria Santa Mazzarello 30/23, 10142 Torino (TO)

Partita IVA / Codice Fiscale: 11329470014 — Numero REA: TO-1204891

Natura Giuridica: Società a Responsabilità Limitata — Addetti: 5

Attività Economica (ATECO 2007 rettificata Cerved): 432201 — Installazione di impianti idraulici, di riscaldamento e di condizionamento dell'aria (inclusa manutenzione e riparazione) in edifici o in altre opere di costruzione

Rendicontazione annuale di conformità ai sensi della Legge 28 dicembre 2015, n. 208, commi 376-384

Standard Esterno di Valutazione delle Performance d'Impatto: B Impact Assessment (BIA) integrato con metriche SABl per l'analisi di prossimità e tabelle di convergenza degli stakeholder territoriali

Emmegi s.r.l. Soc. Benefit

Tel +39 0117731972 - info@emmegiservizi.com - codice univoco: K0ROACV

emmegiamministrazione@pcert.postecert.it - Numero REA: TO - 1204890 - Capitale Sociale 10,000 i.v

E' vietata la riproduzione, totale o parziale, e la diffusione delle informazioni contenute in questo documento per usi diversi dalle finalità in esso riportate senza l'autorizzazione scritta di Emmegi srl. Questo DOCUMENTO e i suoi allegati sono strettamente riservati. La diffusione, copia o utilizzo non autorizzato sono vietati ai sensi dell'art. 616 c.p., del Regolamento UE 2016/679 (GDPR), del D.Lgs. 196/2003 e della disciplina sui segreti commerciali (D.Lgs. 30/2005)

1. PREFAZIONE ISTITUZIONALE E VISIONE STRATEGICA DELLA GOVERNANCE

"L'innovazione non deve essere solo tecnologica, ma anche e soprattutto umana. Fare la differenza in questo campo significa non accontentarsi di fornire un servizio, ma creare valore a lungo termine, trasformando la gestione energetica inefficiente in un'opportunità di rinascita culturale, ingegneristica e sociale."

Antonio Marco Mangione, CEO e Co-Responsabile d'Impatto di Emmegi S.r.l. SB

Il bilancio dell'esercizio 2025 rappresenta per la nostra organizzazione una pietra miliare evolutiva. Nel luglio del 2022, a seguito di profonde sfide esistenziali e personali che hanno ridefinito le priorità del management, è stato avviato un piano di riprogettazione interna radicale. Questo percorso ha dimostrato come la resilienza e la tenacia possano tradursi in progetti di rinnovamento strutturale per l'intera organizzazione.

Oggi, Emmegi S.r.l. si qualifica come la sola **microimpresa** italiana società benefit nel settore della termoidraulica dotata di un modello di sostenibilità strutturato. La nostra missione statutaria è guidata dall'acronimo S.F.E.R.A., co-creato e sottoscritto da tutto il personale aziendale per sancire i nostri valori non negoziabili:

- Sicurezza tangibile
- Formazione continua
- Empatia attiva
- Riconoscimento del valore
- Ambiente confortevole

L'obiettivo strategico della transizione al modello di Energy Service Company (ESCo) mira ad accelerare e scalare l'impatto di questi valori, eliminando le barriere economiche d'accesso alle rinnovabili e promuovendo l'autonomia e l'equilibrio energetico su vasta scala territoriale.

2. OPERAZIONE SEZIONE AMBIENTE: EFFICIENTAMENTO DELLA SEDE AZIENDALE

In conformità ai criteri di trasparenza previsti dall'Allegato 4 della Legge n. 208/2015, si rendicontano di seguito le azioni, le metriche quantitative e l'analisi d'impatto generate dai lavori di riqualificazione energetica eseguiti presso la sede operativa di Via Maria Santa Mazzarello 30/23, Torino.

Mappatura secondo la Impact Value Chain

1. INPUT: Stanziamento di risorse finanziarie dedicate per l'acquisto tecnologico e l'impiego di manodopera specializzata.
2. ATTIVITÀ: Dismissione del vecchio generatore termico a combustibile fossile (metano). Installazione di un sistema integrato composto da:
 - 1 Unità esterna Mini VRF (Modello PUMY-SP112VKM, capacità nominale 12,5 kW in raffrescamento e 14 kW in riscaldamento).
 - 7 Unità interne split (3 unità modello MSZ-AP20VGK e 4 unità modello MSZ-AP25VGK) distribuite tra ingresso, area comune, uffici e magazzino.
 - Impianto fotovoltaico composto da moduli Suntech STP430S-C54 da 430W per la produzione di energia in situ.
 - 1 Inverter trifase ZZ3-8.8KTL-V3 con potenza nominale AC di 8.000W ed efficienza massima del 98,5%.
 - Opere edili di ristrutturazione interna (tinteggiatura con materiali a basso impatto, posa pavimentazione uffici/magazzino).

3. OUTPUT: Totale decarbonizzazione del vettore termico della sede. Generazione immediata di 3.688 kWh di energia pulita immessa in rete dai moduli fotovoltaici.
4. OUTCOME / IMPATTO DI LUNGO PERIODO: Abbattimento totale dei consumi storici di gas metano (pari a 1.802 smc/anno nell'assetto precedente, corrispondenti a una spesa storica di € 3.459,84). La spesa elettrica complessiva post-intervento, mitigata dal meccanismo del Ritiro Dedicato (€ 378,70), ha determinato una spesa netta reale di soli € 1.105,90.
 - Impatto Ambientale Quantificato: Il completo azzeramento dell'uso del gas naturale ha permesso di evitare l'emissione in atmosfera di 10,9 tonnellate di CO₂ equivalenti all'anno (calcolate su un fattore emissivo standard di 0,1969 kg CO₂,eq/kWh).

FOOTPRINT EVITATO PRESSO LA SEDE

| [Consumo Ante] 1.802 smc Metano --> [Consumo Post] 0 smc Metano |

| RISPARMIO AMBIENTALE GENERATO: 10,9 Tonnellate di CO₂ eq. / anno |

3. VALUTAZIONE ESCO E POSIZIONAMENTO DI MERCATO ANTE-INTERVENTO

Al fine di supportare l'evoluzione verso il modello evoluto di microimpresa e validare le strategie aziendali attraverso fonti di terzietà accreditata, la società integra i riscontri analitici desunti dal *Climate Change Report* ufficiale formulato da Cerved Group.

Profilo di Rischio e Tassonomia Europea

I dati storici e i modelli proprietari di Cerved evidenziano un profilo di resilienza strutturale di alto livello, confermando l'ammissibilità dell'attività economica ai criteri stabiliti dal Regolamento UE 852/2020 (Tassonomia Europea per la finanza sostenibile):

- **Climate Change Risk Score:** L'azienda si posiziona nella classe di Rischio Basso (valore 1), collocandosi nel segmento d'eccellenza che comprende il 68,3% del comparto settoriale nazionale di riferimento.
- **Score Rischio Fisico:** Il potenziale impatto finanziario derivante da eventi fisici catastrofici è giudicato poco significativo, esprimendo un livello Molto Basso per alluvioni, frane, vento, incendi, mareggiate, gelo, picchi e ondate di calore. Elementi di attenzione marginale si rilevano unicamente nelle categorie di aridità ed erosione del suolo, attestate a livello Medio, e per il rischio sismico, attestato a livello Basso.
- **Score Rischio di Transizione:** Valutato a livello Basso. Il modello analitico certifica come l'attività economica prevalente e secondaria dell'impresa — incentrata su installazione, manutenzione, automazione e ampliamento di impianti termoidraulici ed elettrici ad alta efficienza — sia intrinsecamente strutturata per agevolare il passaggio del mercato verso un sistema a zero emissioni nette.

Baseline delle Emissioni GHG Storiche

Il report Cerved ha formalizzato le metriche di stima d'impatto ambientale legate all'esercizio operativo aziendale precedente alla decarbonizzazione della sede, fornendo la baseline scientifica per la valutazione dell'intensità emissiva:

- Intensità di Emissione Complessiva: *Bassa*.
- Emissioni GHG Scope 1 (Dirette): 11,2 tonnellate di CO2 equivalenti / anno.
- Emissioni GHG Scope 2 (Indirette da consumi elettrici): 1,6 tonnellate di CO2 equivalenti / anno.
- Emissioni GHG Scope 3 (Catena del valore e approvvigionamenti): 209,6 tonnellate di CO2 equivalenti / anno.

L'intervento di efficientamento descritto nella Sezione 2, azzerando le emissioni dirette da combustibile fossile presso la sede, abbatte la quota Scope 1 aziendale di 10,9 tonnellate, determinando una riduzione prossima al 100% delle emissioni dirette di sede e confermando il ruolo di Emmegi come "Artigiano d'Impatto" sul territorio.

4. INNOVAZIONE, RICERCA E SVILUPPO: IL PROGETTO AI "PERFORMER TOOL"

Nell'ambito delle proprie finalità di beneficio comune legate all'innovazione sociale e tecnologica, Emmegi S.r.l. SB ha investito nell'attività di Ricerca e Sviluppo focalizzandosi sul segmento di mercato residenziale. Attraverso l'esecuzione di centinaia di interviste approfondite condotte mediante metodologie di modeling, l'azienda ha intercettato un bisogno fondamentale e strutturale: per superare lo scetticismo e l'asimmetria informativa legati ai sistemi di decarbonizzazione (pompe di calore e fotovoltaico), i clienti finali richiedono calcoli ingegneristici precisi, trasparenza assoluta sui costi reali e tecnologie stabili e affidabili capaci di assicurare, validare e documentare i ritorni economici sull'investimento (ROI).

Per rispondere a tale esigenza, la società ha ideato e avviato lo sviluppo sperimentale del Performer Tool 1-Click.

Questo pilastro di R&D mira a digitalizzare e ottimizzare il processo consulenziale della ESCo, basandosi su un'architettura integrata che permette di tradurre la voce del potenziale utente in una strategia di efficientamento esatta.

Architettura Metodologica del Tool AI

Il sistema si poggia su un'infrastruttura logica modulare e adotta un approccio scientifico basato sul concetto di "interesse composto" dei dati:

- **Fase di Input e Modellazione (Gemello Digitale):** Il software esegue algoritmi di geolocalizzazione automatica per determinare la Zona Climatica, acquisisce le planimetrie per il calcolo volumetrico spaziale delle dispersioni e integra l'estrazione predittiva dei consumi storici (metri cubi e kW) direttamente dalle bollette fornite.
- **Il Motore Logico ed Esecutivo:** Sviluppato combinando script in linguaggio Python (per il calcolo delle formule ingegneristiche di trasmittanza di pareti e soffitti), il quale coordina l'interfaccia e smista i flussi verso i modelli linguistici avanzati (Large Language Models di Google e OpenAI) deputati alla comprensione del linguaggio naturale.
- **Strategia di Output Avanzata (ROI & COI):** Il tool automatizza il matching tecnologico (es. calcolando le prestazioni di sistemi monoblocco Nibe con refrigerante naturale R290 nativi per radiatori tradizionali ad alta temperatura) ed elabora due livelli di reportistica:

1. *Report Stimato (Fase Esplorativa)*: Generato in pochi secondi a seguito di un'intervista vocale informale per agganciare rapidamente il target simulando i benefici finanziari.
2. *Report Definitivo (Fase di Chiusura)*: Validato millimetricamente sulla base dei documenti tecnici e dei consumi caricati a sistema, pronto a formulare un computo metrico esatto comprensivo di costi di manodopera, markup e quantificazione del COI (Cost of Inaction / Costo del Non Agire).

Questo progetto, strutturato per la validazione di un Minimum Viable Product (MVP) rapido con una timeline di sviluppo interna compressa in 3 settimane, rappresenta la frontiera della trasparenza etica aziendale. Esso fornisce al consumatore le risposte oggettive e rigorose richieste, contrastando la de-qualificazione tecnica e le offerte fuorvianti del mercato.

5. INNOVAZIONE SOCIALE, CAPITALE UMANO E RELAZIONI CON LA COMUNITÀ

Emmegi S.r.l. SB concepisce la creazione di valore sociale e l'educazione territoriale come elementi costitutivi della propria identity Benefit. Nel corso dell'esercizio 2025, l'azienda ha consolidato e strutturato i propri programmi di impatto comunitario agendo su due direttrici strategiche: l'educazione giovanile e l'inserimento professionale specialistico.

Partnership Consolidata con OffGrid Italia APS

La collaborazione di lungo periodo con l'Associazione di Promozione Sociale *OffGrid Italia* (e la sua evoluzione nel progetto *Reland*) ha permesso di implementare percorsi didattici e laboratori focalizzati sui temi dell'economia circolare, del circular design e della sostenibilità ambientale.

L'attività ha generato i seguenti risultati quantitativi:

- Educazione dei Minori: Coinvolgimento attivo di oltre 100 bambini in sessioni formative teorico-pratiche dedicate alla consapevolezza energetica e al consumo responsabile.
- Coinvolgimento dei Giovani: Attivazione di percorsi di cittadinanza scientifica e transizione ecologica rivolti a più di 30 giovani del territorio.

Sviluppo del Capitale Umano e Integrazione Accademica

Coerentemente con i primi di *Formazione Continua* e *Riconoscimento del Valore* stabiliti dal protocollo interno S.F.E.R.A., la società ha aperto i propri spazi aziendali (uffici tecnici e amministrativi) per ospitare e formare le nuove competenze della transizione energetica:

- Collaborazione Universitaria: Accoglienza e tutoraggio in azienda di 5 studenti provenienti dal Politecnico di Torino, impegnati nello sviluppo e nell'analisi di modelli di efficienza energetica avanzati e soluzioni di circular design.
- Formazione Tecnica Superiore (ITS): Inserimento in organico di 5 stagisti del settore ITS (Istituti Tecnici Superiori), distribuiti tra l'ambito strettamente tecnico/operativo di cantiere e le funzioni strategiche di ufficio, garantendo il passaggio generazionale delle competenze artigianali in chiave digitale.

6. PROCESSO DI COMUNICAZIONE ESTERNA E DECARBONIZZAZIONE DEL PUBBLICO

Il marketing e le Public Relation (PR) sono concepiti da Emmegi S.r.l. SB non come leve commerciali aggressive, ma come strumenti educativi volti a "proporre trasformazioni" culturali, capitalizzando sulla vincita del bando Innosocialmetro con il progetto "AI - Artigiano d'Impatto".

In linea con le competenze del Responsabile d'Impatto e la dizione strategica del CEO, il piano di comunicazione esterna attuato nel 2025 ha integrato i seguenti pilastri operativi:

Strategia di Lead Generation Consapevole ed Educativa: L'Approccio del Marketing Programmatico

Al fine di sradicare i sei errori più comuni commessi dal 90% degli italiani in materia di pompe di calore, Emmegi ha implementato un sistema strutturato basato sulle Tre Piramidi del Marketing :

1. Piramide del Lift (Mente): Sviluppo del giusto mindset imprenditoriale orientato a trigger di pensiero positivi ed esponenziali contro il pessimismo climatico.
2. Piramide della Consapevolezza (Messaggio): Configurazione del messaggio perfetto basato sulla comprensione profonda dei bisogni reali e dei "punti dolenti" delle tre distinte Buyer Personas (Il Proprietario Consocio del Costo, L'Innovatore Responsabile e L'Amministratore di Condominio Illuminato).
3. Piramide del Modello di Business (Vendita): Strutturazione di un'offerta ad alto valore focalizzata sulla trasformazione e sul miglioramento della vita del cliente.

Architettura ed Hub Multicanale

- Presenza Digitale ed Hub Centralizzato: Configurazione del portale istituzionale energiesolution.it integrato con landing e opt-in page proprietarie collegate a sistemi CRM (Active Campaign) per sbloccare strumenti di calcolo online gratuiti del risparmio energetico (energiesolution.eu/calcola-risparmio.html).

- Strategia di Contenuto Editoriale e Storytelling Fondante: Articolazione di una narrazione d'impatto suddivisa in quattro capitoli chiave (Le Radici Solide di Emmegi, La Chiamata del Futuro con il brand "Energie", L'Alleanza con il partner svedese Nibe per tecnologie monoblocco R290 distribuite con scambiatori termici di ampie dimensioni e senza necessità di patentino F-gas, e le Storie di Trasformazione Reali).
- Presenza Social Canale per Canale:
 - *LinkedIn*: Focus su credibilità, leadership e criteri ESG di filiera, estesi e promossi fino al quinto livello della catena di fornitura e smaltimento del prodotto.
 - *Facebook*: Diffusione di casi di studio con metriche di ritorno economico e ROI rapido (es. il caso del condominio di Courmayeur con ROI a 4,5 anni o il passaggio storico registrato a Rivarolo Canavese da € 2.000 di metano a € 630 di corrente elettrica).
 - *Instagram*: Visual storytelling con l'applicazione tecnica della cornice con stonatura interna ed elementi grafici ad alto impatto per illustrare salti di classe energetica (es. da classe C a classe A1) e incrementi del valore immobiliare complessivo (fino a 845 €/mq).

L'efficacia e l'autenticità di questa narrazione trovano la loro massima prova di coerenza interna ed esterna nel rigido rispetto del nostro Codice Etico. Qualsiasi comportamento non conforme o lesivo dei patti di onestà, trasparenza e rispetto normativo viene sanzionato tempestivamente per salvaguardare l'identità del brand e la fiducia degli stakeholder. La vigilanza e la trasparenza informativa adottate sono interamente orientate a escludere asimmetrie o messaggi ingannevoli monitorati dall'AGCM.

7. CIRCOSTANZE LIMITANTI E FATTORI OSTATIVI

In conformità con l'articolo 1, comma 382, lett. a) della Legge n. 208/2015, l'organo amministrativo dichiara con assoluta trasparenza le metriche parziali o i rallentamenti operativi registrati nell'anno 2025:

- **Timeline di Integrazione Software:** Il piano di rilascio iniziale del modulo predittivo basato su PHYTON ha subito un ritardo di due settimane a causa della complessità riscontrata nell'allineamento dei modelli di calcolo ingegneristici di trasmittanza con le API esterne. Il problema è stato risolto ridefinendo la pipeline di sviluppo attraverso la creazione di due team operativi interni asincroni.
- **Flessibilità del Monitoraggio:** L'adozione del framework di misurazione BIA ha mostrato limiti strutturali nel valorizzare appieno il posizionamento ad altissima tutela tipico delle microimprese e delle Società Benefit inserite nel quadro normativo italiano. Di conseguenza, la governance ha avviato l'integrazione compensativa dei protocolli di audit nazionali SABI basati sulle tabelle di convergenza degli stakeholder diretti.

8. CONCLUSIONI E PIANIFICAZIONE STRATEGICA FUTURE

I risultati quantitativi derivanti dall'efficientamento della sede (10,9 t CO₂ eq. evitate), l'investimento nei sistemi predittivi e digitali di R&D (Performer Tool), il consolidamento dei progetti di impatto sociale con OffGrid Italia e l'accoglienza di studenti e stagisti dimostrano l'efficacia del modello Società Benefit applicato alle microimprese.

L'organo amministrativo, supportato dal monitoraggio interno delle metriche, conferma i seguenti obiettivi di miglioramento continuo per l'esercizio successivo:

1. Validazione commerciale sul territorio del Nord-Ovest attraverso l'avvio della transizione verso strutture EScO e l'applicazione di contratti di rendimento energetico (EPC) alimentati dagli algoritmi del nuovo strumento d'intelligenza artificiale.
2. Integrazione del personale nel programma di formazione continua, potenziando i KPI interni legati al benessere del lavoratore e alla sicurezza sul lavoro in linea con le linee guida S.F.E.R.A.
3. Mantenimento di una prosa di rendicontazione asciutta, trasparente e rigorosamente ancorata ai dati fisici, quale unico e insostituibile baluardo contro il fenomeno del greenwashing.

La presente relazione d'impatto è stata redatta e approvata dall'organo amministrativo di Emmegi S.r.l. SB, per essere allegata al fascicolo del bilancio d'esercizio 2025 e pubblicata sui canali telematici ufficiali dell'azienda.

20 DICEMBRE 2025

Emmegi srl società benefit

Dr. Marco Mangione



Emmegi
Via Santa Maria Maddalena 30/33 - 10142 Torino
Tel. 011.7751972 - Fax 011.7662390
C.F./P. IVA 02294700114
N. REA TO 1204360
CAP SOC. € 10.000,00