

Relazione per assemblea dei soci 2024

16 luglio 2024



Pronti per il decollo

Buongiorno a tutti e benvenuti all'assemblea annuale dei soci di Utilis. Non credo sia necessario che mi presenti. È un piacere vedere tanti di voi qui oggi e vi porto i saluti di chi non ha potuto partecipare.

L'anno scorso i soci erano 54, oggi sono 113, più del doppio. Questo è un segno di crescita che approfondiremo successivamente. Un dato significativo è che nell'ultimo anno 23 dipendenti hanno scelto di aggiungersi ai precedenti 8, diventando azionisti. Molti di loro sono anche qui presenti. Complessivamente la quota detenuta dai dipendenti non è rilevante ma è comunque un fatto significativo poiché riflette fiducia e condivisione di valori. Ne siamo orgogliosi.

Come amministratore di TreCuori e TreAli, vorrei sottolineare che Utilis, di cui voi siete gli azionisti, è la "mamma" di queste realtà, condividendone la stessa visione e valori dei fondatori. Anche se giuridicamente distinte, TreCuori, TreAli e Utilis formano un unico gruppo, forte e coeso.

Il Presidente mi ha incaricato di illustrare la situazione complessiva, andando anche oltre i confini di Utilis.

Prima di iniziare, desidero ringraziare sinceramente tutti i soci, il Consiglio di Amministrazione, il Collegio dei Sindaci, i rappresentanti della Società di Revisione. Un grazie particolare lo rivolgo ai nostri dipendenti per il loro impegno e dedizione. Grazie al vostro ed al loro contributo, abbiamo raggiunto traguardi significativi.

Alcuni Aggiornamenti su Utilis Group

Questo è indubbiamente il momento giusto per aggiornarvi sulle attività di Utilis e sui fatti importanti avvenuti nell'ultimo anno.

Iniziative Commerciali

Alcuni di voi ricorderanno l'assemblea straordinaria di Utilis tenutasi il 9 dicembre 2021, in cui è stato modificato lo Statuto. Questo ha permesso a Utilis Group S.p.A. di ampliare il proprio oggetto sociale, includendo anche il commercio all'ingrosso e al dettaglio di tutte le tipologie di prodotti, eccetto quelli che richiedono una licenza specifica.

La logica di quell'operazione era triplice:

- 1. Far gestire a TreCuori solo servizi:** Questo per avere un suo posizionamento chiaro sul mercato.
- 2. Sviluppare linee di business autonome:** Sfruttando le relazioni aperte da TreCuori, possiamo rendere Utilis autonoma ed economicamente indipendente da TreCuori.
- 3. Declinare più efficacemente MarketPass:** essere nelle condizioni di agevolare l'avvio di MarketPass. Il ruolo di Utilis, almeno all'inizio, è strategico per l'avvio e lo sviluppo di MarketPass.

Utilis quindi è pronta a svolgere quattro macro-attività:

1. Attività di holding detenendo le partecipazioni di TreCuori e di TreAli, esercitandone peraltro il coordinamento ed il controllo.
2. Commercio al dettaglio e all'ingrosso diventando quasi una centrale di acquisto a servizio delle PMI.
3. Vendita e noleggio di dispositivi Visual per scuole e aziende, con relativa gestione dei contenuti.
4. Noleggio operativo di alcuni dispositivi e di alcune attrezzature.

Come anticipato, l'obiettivo di questa strategia è rendere Utilis autonoma e indipendente, con un business complementare a TreCuori ma non completamente dipendente da esso. In quest'ottica, rientrano, ad esempio, accordi come quello con Dahua, una multinazionale la cui sede italiana è a Milano, con cui abbiamo stretto una collaborazione commerciale diretta per entrare nel mercato Visual.

La partnership con Dahua

L'attività Visual è stata, fin dalla nascita di Utilis Group (allora Eurolink), uno degli obiettivi da sviluppare. Ora, grazie all'accordo con Dahua, abbiamo la possibilità di trovare una giusta dimensione.

Dahua Technology è una delle principali aziende nel settore della sicurezza e della sorveglianza professionale. Fondata nel 2001, l'azienda è presente in 180 Paesi del mondo ed è nota per la sua produzione di una vasta gamma di soluzioni e prodotti di sicurezza, inclusi sistemi di videosorveglianza, telecamere di sicurezza, sistemi di controllo accessi, allarmi e, cosa di nostro interesse, sistemi di gestione video. I prodotti Dahua sono utilizzati in una vasta gamma di settori, tra cui la pubblica sicurezza, il commercio al dettaglio, il settore finanziario, i trasporti, l'energia e le comunicazioni.

Siamo entrati in contatto con Dahua per l'acquisto di monitor interattivi ed abbiamo condiviso alcune strategie al punto che ci hanno proposto di diventare Visual Partner. In pratica è un accordo di collaborazione diretta che permette a noi di proporre i prodotti Dahua sia alle aziende che ai rivenditori.

Chiunque di voi avesse bisogno di allestire una sala videoconferenze professionale, uno stand fieristico, o avesse bisogno per i propri uffici di strumenti di comunicazioni multimediali può rivolgersi direttamente a noi. Nella cartella che vi verrà consegnata oggi troverete qualche informazione in più. Il responsabile di questo settore è Alessandro Velludo, uno degli azionisti, che poi vi presenterò.

Ufficio nei pressi di Milano

Abbiamo preso in locazione un ufficio, condiviso con TreCuori, nella periferia di Milano, al decimo piano delle Torri Bianche di Vimercate. Questa sede è facilmente raggiungibile per chi abita a Milano e ben collegata alla rete autostradale, con l'uscita di Agrate come la migliore per chi arriva da Venezia. Le Torri Bianche ospitano molte grandi aziende, rendendole un riferimento noto, prestigioso e facilmente accessibile.

Con posti auto dedicati, i nostri uffici si estendono su 240 mq e saranno la base per i nostri commerciali in Lombardia. Abbiamo anche allestito uno showroom per invitare i clienti a vedere i prodotti della Divisione Visual.

Ufficio a Padova

Forse qualcuno ricorda che dalla fine del 2022, a Padova, in via Savelli 54, abbiamo un ufficio, di proprietà TreCuori, di 160 mq. a servizio dei commerciali del Veneto. In questo ufficio è a disposizione una sala riunioni per 70 persone che abbiamo arricchito anche con le attrezzature multimediali di Dahua in modo che i clienti possano prenderne visione. L'ufficio di Padova verrà quindi utilizzato sia da TreCuori che da Utilis.

Acquisto di una Nuova Sede a Conegliano

Quando abbiamo fondato Utilis (allora Eurolink), non avremmo mai immaginato uno sviluppo così grande. Nel febbraio 2016 abbiamo assunto la prima persona, Alberto Fraticelli. Oggi siamo oltre 120. Con l'aumento del personale, la disponibilità degli uffici è diventata una questione cruciale.

Poiché prevediamo di raddoppiare ulteriormente il numero di dipendenti nei prossimi due anni, il CDA ha deciso di partecipare a un'asta per un immobile vicino al centro di Conegliano (Torri Verdi in via Cesare Battisti). Così, il 25 gennaio 2024, Utilis ha acquistato circa 2.200

mq di uffici al grezzo a circa 300 €uro a mq. In tale prezzo sono compresi anche 90 posti auto coperti. In queste settimane stiamo progettando gli impianti e le opere necessarie per renderli operativi. I nuovi uffici potranno accogliere fino a 250 persone.

L'idea è di trasferirci nei nuovi uffici appena saranno pronti e, se necessario, ristrutturare quelli attuali per gestire ulteriori crescite. Questa operazione non trova riscontro nel bilancio in approvazione oggi, ma ci sembrava comunque doveroso darvene conto.

Una Fase di Decollo

Allarghiamo ora l'orizzonte considerando anche le società Controllate, TreCuori S.p.a. e TreAli S.r.l.

Avete presente un aereo che si avvia al decollo? Corre sulla pista, prende velocità e, dopo un pò, decolla. Noi siamo in una situazione simile. Abbiamo usato le nostre energie per potenziare i motori e aumentare la velocità fino a essere pronti per il decollo.

Ecco, dopo anni di impegno, sacrificio e duro lavoro, soprattutto grazie ai nostri collaboratori, siamo convinti di essere sul punto di decollare. Crediamo che i nostri sforzi stiano per dare i loro frutti.

Funzionerà? Non c'è nulla di facile e di sicuro al 100% ma abbiamo fondate ragioni per essere ottimisti. Così come siamo partiti da zero ed abbiamo sviluppato il welfare aziendale diventando uno dei più importanti player sul mercato italiano, abbiamo le idee, la determinazione e la forza per fare lo stesso negli altri servizi.

Come molti di voi sanno, quasi tutti i nostri servizi sono altamente innovativi e originali, il che li rende più difficili da realizzare e soggetti a insidie e imprevisti. Ne siamo consapevoli e siamo pronti a correggere costantemente la rotta per raggiungere i nostri obiettivi.

Affrontare servizi originali è impegnativo, ma ci protegge meglio dalla concorrenza. Nel welfare aziendale eravamo innovativi e quasi unici. Così siamo cresciuti. Oggi forse siamo un po' più cari, ma offriamo il miglior servizio. Negli ultimi due anni, abbiamo lavorato sodo per differenziarci ulteriormente e spingerci dove i nostri competitor avranno difficoltà a seguirci. Questo ci darà un nuovo ed ulteriore vantaggio competitivo e rafforzerà la nostra posizione nel mercato.

Uno sguardo alla nostra organizzazione

Alcuni di voi ci conoscono da tempo, ma probabilmente la maggior parte non ha una chiara visione di come siamo organizzati. Potreste pensare che facciamo troppe cose, rischiando di perdere la nitidezza dell'identità. È vero che facciamo molte cose, ma cerchiamo di affrontarle in modo strutturato.

Siamo organizzati per Divisioni, gruppi di persone che operano con un obiettivo specifico e con un notevole grado di indipendenza dagli altri gruppi. Questa organizzazione ci permette di gestire attività e servizi diversi, favorendo la crescita.

Attualmente, le Divisioni sono sette: quattro "verticali" che si rivolgono al mercato e tre "orizzontali" che offrono servizi interni alle Divisioni. Ogni Divisione è guidata da un Direttore. È giusto che sappiate chi sono queste persone.

1. **Divisione A = Welfare aziendale**, diretto ed indiretto

- a. Riguarda solo TreCuori
- b. Rappresenta per ora la principale attività, quella per la quale molti ci conoscono.
- c. Direttore: Katia Cais

2. **Divisione B = MarketPass**

- a. Riguarda sia TreCuori che Utilis. È ancora in fase di startup ma diventerà presto un motore trainante della nostra crescita
- b. Direttore: Sante Pagnin

3. **Divisione S = Sicurezza Avanzata**

- a. Riguarda solo TreCuori. È ancora in fase di sviluppo.
- b. Direttore: Davide Sacchetta

4. **Divisione V = Visual**

- a. Riguarda solo Utilis. Mette a frutto la partnership con Dahua
- b. Direttore: Alessandro Velludo

Le tre Divisioni orizzontali sono:

5. **Divisione 1 = Affari Generali**

- a. Riguarda tutte le aziende del gruppo e tutte le loro Divisioni
- b. Reggente ad interim: Denis Bozzetto

6. **Divisione 2 = IT o Divisione Informatica**

- a. Riguarda tutte le aziende del gruppo e tutte le loro Divisioni
- b. Reggente ad interim: Lorenzo Pagnotta

7. **Divisione 3 = Marketing e Comunicazione**

- a. Riguarda tutte le società del gruppo e tutte le loro Divisioni
- b. Direttore: Alberto Fraticelli

Le nuove sfide

Il mondo sta cambiando velocemente ed alle tradizionali attività si aggiungono nuove sfide che non possono essere ignorate. Ne elenchiamo tre, quelle più significative, che saranno al centro della nostra strategia di crescita.

Sicurezza informatica

Nel contesto odierno, dove la digitalizzazione permea ogni aspetto della nostra vita, la sicurezza informatica non è più una semplice scelta ma una necessità imprescindibile. Per una piattaforma di welfare aziendale, che gestisce dati sensibili dei dipendenti e delle aziende, la protezione delle informazioni è fondamentale per garantire fiducia, integrità e continuità del servizio.

Le nostre piattaforme, TreCuori e MarketPass, gestiscono una vasta gamma di dati personali, tra cui informazioni finanziarie, sanitarie e lavorative. Una violazione di questi dati non solo comprometterebbe la privacy degli utenti, ma potrebbe anche avere gravi conseguenze per la nostra azienda. La fiducia dei nostri utenti è un cardine del nostro successo. Senza misure di sicurezza adeguate, rischiamo di perdere la fiducia dei nostri clienti e dei loro dipendenti, minando la nostra reputazione e il nostro stesso posizionamento nel mercato.

Gli attacchi informatici possono causare interruzioni significative nei nostri servizi, impattando negativamente sulle operazioni aziendali e sulla soddisfazione degli utenti. Garantire la continuità del servizio è essenziale per mantenere l'operatività e la competitività.

Garantire la sicurezza dei dati non è una attività statica che, una volta fatta, si può stare tranquilli. Le minacce informatiche evolvono continuamente. Hacker e cybercriminali sviluppano costantemente nuove tecniche per compromettere i sistemi.

La sicurezza informatica è quindi una sfida continua e dinamica. Dobbiamo essere sempre

vigili e pronti ad adattarci alle nuove minacce. Investire in tecnologie avanzate, formazione continua e monitoraggio proattivo è essenziale per proteggere i dati dei nostri utenti, mantenere la fiducia dei clienti e garantire la continuità dei nostri servizi.

Abbiamo avviato un processo per avere la certificazione ISO 27001 a cui pensiamo di arrivare entro la metà dell'anno prossimo. La ISO 27001 è una certificazione rilasciata da specifici enti di certificazione secondo standard internazionali per la gestione della sicurezza delle informazioni, che definisce i requisiti per proteggere i dati attraverso un sistema di gestione della sicurezza delle informazioni, garantendo riservatezza, integrità e disponibilità.

È uno sforzo notevole la cui dimensione economica è decuplicata rispetto a due soli anni fa. Tuttavia, ottenere e mantenere la certificazione ISO 27001 è una dimostrazione tangibile del nostro impegno verso la sicurezza informatica. Investire in tecnologie avanzate, formazione continua e monitoraggio proattivo è essenziale per mantenere questi elevati standard di sicurezza e conservare intatta la fiducia dei nostri clienti che è il nostro patrimonio più grande.

Scalabilità e stabilità delle piattaforme

Nel panorama attuale, in cui la tecnologia e le esigenze degli utenti evolvono rapidamente, la capacità di una piattaforma di crescere e adattarsi al mercato è essenziale. Per una piattaforma come la nostra, la scalabilità non è solo un vantaggio competitivo, ma una necessità fondamentale per garantire di essere in grado di soddisfare le crescenti richieste dei nostri utenti e partner.

Nella logica del decollo di cui abbiamo parlato prima è implicito un importante aumento del numero di utenti e aziende che utilizzano le nostre piattaforme ed è essenziale che la nostra infrastruttura possa gestire questo incremento senza comprometterne le prestazioni e la sicurezza. La scalabilità deve essere accompagnata dalla stabilità, indispensabile per garantire all'utente un'esperienza fluida e senza interruzioni, indipendentemente dal numero di utenti attivi e di accessi.

La scalabilità è il presupposto che ci permetterà di integrare ulteriori nuove funzionalità e servizi senza dover mettere mano alla struttura profonda della piattaforma. Questo ci consente di rispondere rapidamente alle nuove esigenze o alle nuove opportunità del mercato e alle crescenti richieste dei nostri clienti.

Scalabilità e stabilità richiedono investimenti iniziali importanti ma, per contro, una piattaforma stabile e scalabile ottimizza l'uso delle risorse, riducendo i costi operativi. Questo significa che possiamo offrire servizi di alta qualità mantenendo i costi sotto controllo, il che è fondamentale per la nostra sostenibilità a lungo termine.

Garantire la scalabilità e la stabilità delle piattaforme è dunque un elemento chiave per il successo a lungo termine del nostro business. Investire in infrastrutture e tecnologie scalabili ci permette di crescere insieme ai nostri utenti e di rispondere rapidamente alle nuove esigenze del mercato.

È un percorso che abbiamo già avviato. È indubbiamente molto impegnativo sia dal punto di vista concettuale che da quello economico - finanziario. Richiede nuove competenze, un cambio tecnologia, investimenti nell'infrastruttura ma anche di cambiare il modo di programmare. Tuttavia è necessario e grazie a queste strategie, saremo pronti a offrire un servizio di alta qualità che può adattarsi e crescere, quasi senza limiti.

Intelligenza artificiale: nuova frontiera dello sviluppo

Tutti ne sentiamo parlare e non vi è dubbio che le imprese saranno rapidamente e fortemente influenzate dall'introduzione dell'intelligenza artificiale. E non vi è dubbio che siamo alla vigilia di una dirompente e rapida rivoluzione che modificherà per sempre sia l'approccio delle figure professionali come i fornitori di consulenze, sia quello dei fruitori delle consulenze stesse.

Ciò che abbiamo all'orizzonte può anche non piacere e addirittura preoccuparci. Resta tuttavia il fatto che il mondo ha imboccato una strada senza ritorno. Siamo di fronte ad un cambiamento epocale. Occorre prenderne atto e farcene una ragione.

Abbiamo due scelte: possiamo ignorare il mondo dell'IA e resistere al cambiamento oppure possiamo abbracciarlo, imparando a conoscerlo e usarlo in modo consapevole. Crediamo che ignorare l'IA sia una posizione ideologica, anacronistica, che ci porterebbe fuori dal mercato in pochi anni. È più ragionevole accettarla e comprenderla per un utilizzo appropriato.

Prima o poi, tutte le imprese dovranno confrontarsi con l'IA, pena la regressione o l'estinzione. Affrontare subito questa sfida ci permetterà di ottenere vantaggi competitivi e non rimanere indietro rispetto al mercato. Abbiamo quindi deciso di affrontare anche questa sfida, formando un team di studio per capire come l'IA possa essere utilizzata efficacemente nei nostri servizi. È presto per dire cosa aspettarci, ma siamo sicuri che il prossimo anno avremo molto di più da raccontarvi.

Sostenibilità: una nuova prospettiva

Immagino che molti di voi ci conoscano per il Welfare Aziendale. Qualcuno di voi ha sentito parlare di MarketPass. Qualcuno del Marketing Sociale ed altri ancora della Gestione Crediti oppure di sicurezza sul lavoro.

Tutto vero. Ma tutti questi servizi sono interpretati sempre alla luce della nostra missione che, lo ricordo, è: **difendere, sostenere e sviluppare la prosperità dei territori**. Abbiamo introdotto nella nostra missione anche il concetto di sostenibilità. Quindi diventa: **difendere, sostenere e sviluppare la prosperità e la sostenibilità dei territori**.

Tra sostenibilità e prosperità c'è un forte legame:

- **Sostenibilità dei territori:** riguarda la capacità di soddisfare i bisogni del presente senza compromettere la possibilità delle future generazioni di soddisfare i propri. Comprende tre pilastri principali: ambientale, economico e sociale;
- **Prosperità dei territori:** anche se generalmente intesa come una condizione di benessere economico, include anche aspetti di benessere sociale e ambientale.

La sostenibilità dei territori è un concetto cruciale per garantire la loro prosperità a lungo termine. Quando i territori sono gestiti in modo sostenibile, diventano ambienti favorevoli per lo sviluppo economico, sociale e ambientale.

E quando parliamo di territori parliamo di eco-sistemi che includono i cittadini ma anche di micro, piccole e medie imprese che in essi sono radicate.

Per questo le nostre attenzioni, i nostri servizi vengono prima di tutto pensati per le M-PMI, per aiutarle a colmare quello squilibrio che l'economia moderna ha generato e sta generando. E non dimentichiamo che stiamo parlando del 96% delle aziende italiane.

È vero che la prosperità è un concetto più ampio, che va al di là della sola dimensione economica. Include anche altri aspetti del benessere umano, come la salute, l'educazione, la felicità, la sicurezza, l'accesso a opportunità e il senso di realizzazione personale.

Ma seppure sia vero che la prosperità non è solo frutto di un benessere economico occorre ammettere che senza di esso non si campa e senza di esso non vi può essere vera prosperità.

L'economia costituisce infatti il pilastro fondamentale su cui si basa la prosperità di una società. Non sufficiente ma indubbiamente necessario. Un'economia solida e ben funzionante è essenziale per generare ricchezza e risorse necessarie che, a loro volta, creano le condizioni per un miglioramento complessivo del benessere. Attraverso lo sviluppo

economico, si favorisce la creazione di posti di lavoro, l'innovazione tecnologica e l'aumento delle opportunità educative, tutti elementi che contribuiscono alla salute, alla sicurezza e alla soddisfazione degli individui. Senza una base economica stabile, gli sforzi per migliorare la qualità della vita e raggiungere la prosperità collettiva rischiano di essere vani. Pertanto, il progresso economico non solo incrementa la ricchezza, ma sostiene anche un ambiente in cui tutti possono prosperare, evidenziando l'interdipendenza tra economia e benessere generale.

Da queste convinzioni nasce il nostro lavoro.

Cosa offriamo noi alle aziende, soprattutto alle M-PMI?

Offriamo strumenti per la sostenibilità nelle tre dimensioni che la caratterizzano: economica, ambientale e sociale.

Non vi è dubbio che il Welfare Aziendale abbia un forte impatto sia sulla dimensione economica di imprese e famiglie (vantaggi fiscali e contributivi) ma anche e soprattutto nella dimensione sociale.

MarketPass, strumento di vendita offerto solo alle M-PMI, ha un impatto economico significativo, ma gestiamo anche gli aspetti ambientali, spesso critici nel commercio online. Il nuovo servizio di Sicurezza Avanzata migliora la sicurezza sul lavoro, un aspetto che supera la sola dimensione economica.

Tutti i nostri servizi integrano sostenibilità economica, ambientale e sociale. Ci siamo confrontati con alcuni dei nostri clienti mostrando loro come i nostri servizi possano essere misurati e rendicontati nel Bilancio di Sostenibilità ma anche essere utilizzati per migliorare gli indicatori ESG delle imprese. Le aziende che hanno collaborato con noi hanno apprezzato i nostri dati e il nuovo approccio.

Mentre alcune grandi aziende stanno già affrontando la sostenibilità, per le M-PMI resta ancora una sfida complessa.

E se da una parte le M-PMI non hanno formalmente l'obbligo di affrontare questo tema, esse sono costrette ad occuparsene in conseguenza del fatto che:

- ormai quasi tutte le banche, per una normale pratica di fido, chiedono informazioni ESG;
- tutte le grandi aziende hanno l'esigenza di tracciare la loro filiera produttiva;
- la partecipazione ai bandi è spesso facilitata se l'azienda è in grado di dimostrare che si sta avviando verso la sostenibilità.

Colgo l'occasione di dire che, se qualcuno di voi, per sé o per i propri clienti, avesse interesse per i servizi connessi alla sostenibilità, saremo lieti di potervi illustrare nel dettaglio le nostre soluzioni nella convinzione che troverete qualcosa di unico, semplice e, soprattutto efficace. Sebbene la sostenibilità sia un obiettivo importante e possa portare a lungo termine benefici economici, ambientali e reputazionali, per le piccole aziende adottare e rendicontare pratiche sostenibili è una sfida difficile. I costi iniziali elevati, le risorse limitate, la mancanza di economie di scala, le pressioni di mercato e le complessità normative rendono la sostenibilità un peso significativo e spesso insostenibile per molte piccole imprese.

In queste difficoltà abbiamo intravisto sia una via per essere ulteriormente utili alle piccole e medie imprese sia un'opportunità di sviluppo della nostra azienda.

Per questo stiamo lavorando per mettere a punto un servizio che possa facilitare le M-PMI nel raccogliere i dati e rendicontarli in chiave di sostenibilità, rendendoli automaticamente disponibili a tutti i propri stakeholders (clienti, fornitori, banche ecc.).

Uno strumento che, al momento, nel mercato non esiste. Magari le grandi aziende, che

ormai da anni si occupano di rendicontare la sostenibilità, hanno strumenti, mezzi e risorse per arrangiarsi. Ma le M-PMI non possono permettersi un simile sforzo. Per questo riteniamo che, offrire alle imprese lo strumento che abbiamo ipotizzato, possa essere per loro utile e per noi una opportunità di sviluppo, di crescita economica e reputazionale.

Nell'operare queste scelte abbiamo fatto delle considerazioni più profonde sull'importanza della sostenibilità.

La sostenibilità e le pratiche ad essa connesse, è solo agli inizi ma non vi è dubbio che sia destinata a diventare un driver evolutivo dell'azienda moderna ed arriverà ad essere un indirizzo gestionale.

Per arrivare a questo, per valorizzare la sostenibilità e gli sforzi che si compiono per affrontarla, deve essere misurata, rendicontata e comunicata.

Negli ultimi anni la letteratura economica e manageriale ha dato grande risalto al tema della sostenibilità rendendo evidente la dimensione epocale del cambiamento in atto.

La sostenibilità sociale ed ambientale è un fattore di sviluppo che non può essere ignorato. Siamo convinti che sia in corso un irreversibile cambiamento di paradigma nella produzione e nella distribuzione del valore.

Un valore non più solo legato alla remunerazione degli azionisti ma orientato alla distribuzione di un benessere diffuso che coinvolga tutti gli stakeholders, in un'ottica di sviluppo sostenibile anche dal punto di vista etico. Un'ottica perfettamente coerente con il nostro modo di essere. Partendo da queste convinzioni profonde TreCuori, oltre alla relazione d'impatto, ha redatto il suo primo bilancio di Sostenibilità. Lo trovate nella cartella che vi verrà consegnata alla fine di questa serata.

Nei prossimi mesi e nei prossimi anni modificheremo il nostro modo di presentarci sul mercato. Non saremo più come un'azienda che gestisce servizi di Welfare, di commercio elettronico, di sicurezza o di qualche altro servizio ma ci presenteremo offrendo servizi integrati di sostenibilità sociale, ambientale ed economica.

Offriremo alle M-PMI la piattaforma a condizioni fortemente agevolate nella convinzione di aiutarle a fare il primo passo verso un percorso di sostenibilità.

Siamo convinti che questa nuova concezione verrà apprezzata e ci permetterà di rafforzare ulteriormente la nostra posizione nel mercato.

Nel frattempo, dopo aver ottenuto il rating di legalità, TreCuori ha già avviato un processo per ottenere alcune importanti certificazioni (tra cui anche ISO 9001, 27001, 14064-1) e, soprattutto per arrivare alla neutralità carbonica ovvero, per dirla in modo più semplice, per arrivare ad avere "Impatto Zero". Il prossimo anno vi relazioneremo meglio anche su questo.

L'assetto societario

Credo sia un punto importante ed anche se non si sono ancora novità concrete, riteniamo sia giusto rendervi partecipi.

Nel corso degli anni, grazie al lavoro svolto e ai risultati di mercato conseguiti, TreCuori ha ottenuto una notevole notorietà positiva (apprezzamento, fiducia, reputazione e credibilità) che ha suscitato l'interesse di diversi soggetti. Alcuni di questi ci hanno avvicinato chiedendoci se avessimo valutato una proposta di acquisto di TreCuori. Vorrei condividere con voi gli sviluppi recenti riguardanti queste richieste e il mio personale pensiero.

Come ben sapete, voi siete tutti azionisti di Utilis Group S.p.A., la quale detiene il 99,92% di TreCuori. Di fatto, TreCuori è di proprietà di Utilis, e quindi vostra.

In questi anni siamo stati avvicinati più volte da persone o organizzazioni interessate a TreCuori.

Ecco una sintesi delle manifestazioni di interesse che abbiamo ricevuto seppure informalmente:

- **2018:** Una società di Milano ci ha contattati, tramite un intermediario, per esplorare la possibilità di acquisire TreCuori. Sebbene abbiamo apprezzato l'interesse, abbiamo declinato l'offerta, poiché non era nostra intenzione considerare seriamente questa ipotesi.
- **Fine 2019:** Una grande società del settore assicurativo ha manifestato interesse per entrare nel capitale di TreCuori con una quota importante facendo intendere che avrebbero voluto la maggioranza. Sebbene il prezzo fosse buono abbiamo fatto capire loro che, per varie ragioni, non eravamo interessati. La cosa è caduta e, di fatto, una vera proposta non ci è mai stata formalizzata.
- **Fine 2020 – inizio 2021:** Abbiamo ricevuto altre manifestazioni di interesse ed in particolare da parte di due società, diverse dalle precedenti. Sebbene inizialmente non fossimo interessati, la persistenza di una delle due ci ha portati a valutare più a fondo l'ipotesi.

Valutazioni Attuali

Nonostante la nostra iniziale resistenza, abbiamo accettato di approfondire una delle proposte. La base economica era buona e, cosa più interessante, la partecipazione poteva risultare strategicamente importante e significativa per le importanti sinergie che si sarebbero potute sviluppare. Abbiamo avuto diversi incontri per capire il perimetro di un eventuale accordo, con l'intenzione di portare una proposta definitiva alla vostra attenzione per una decisione finale. Le trattative, su mandato del CDA, sono seguite state dal dott. Denis Bozzetto e dal sottoscritto. L'ultimo incontro è avvenuto a Roma il 4 luglio e il prossimo avverrà nei prossimi giorni.

Il Mio Pensiero Personale

Pur consapevole che la decisione su questa materia non compete a me ma a voi, permettetemi di dirvi come la penso.

- **Non sono favorevole alla cessione immediata:** ritengo che non sia il momento giusto per cedere una parte di TreCuori. Sarebbe come vendere un frutto non ancora maturo. Se mai dovessimo considerare una cessione, sarebbe opportuno aspettare il momento giusto.
- **Vedo possibili vantaggi in una partecipazione:** ammetto che una partecipazione di aziende che offrono sinergie commerciali significative potrebbe accelerare il raggiungimento dei nostri obiettivi e migliorare l'efficacia dei nostri progetti.

In sintesi, se la proposta di partecipazione si limitasse ad un mero investimento finanziario, per quanto apprezzabile, sarei del tutto contrario, almeno per ora. Tuttavia, se questo potesse permetterci di realizzare meglio i nostri obiettivi, non sarei contrario. E anche se ciò richiedesse un mio passo indietro, non avrei problemi. Ho dedicato oltre dieci anni della mia vita a questo progetto senza pensare ad un tornaconto personale ma con l'unico obiettivo di ricompensare la fiducia degli azionisti, ovvero di tutti voi, e soprattutto, per realizzare qualcosa di utile alla collettività, per **“difendere, sostenere e sviluppare la prosperità dei territori”**. Ed ovviamente i miei collaboratori ed io siamo pronti a fare tutto il necessario per raggiungere gli obiettivi.

Lo stato delle trattative

Ad oggi siamo in una fase di fitti colloqui, finalizzati a valutare seriamente i reciproci benefici di una eventuale partecipazione. Gli incontri proseguono quasi settimanalmente ed il CDA ne è costantemente informato. Non saprei dirvi esattamente quando potremmo avere notizie

certe ma penso che entro qualche mese, al massimo entro fine di quest'anno, appena avremo pronta una proposta condivisa, sarà necessario convocare un'altra assemblea per mettervi al corrente, valutare la proposta ed eventualmente chiedervi di decidere in merito.

Concludo questo mio intervento dicendovi che:

1. Il futuro sembra sempre più interessante e promettente, il gruppo di lavoro è coeso e determinato;
2. La strada da percorrere è ancora molto impegnativa ma chiara. C'è molto da fare e lo sforzo richiesto è indubbiamente notevole;
3. Siamo tuttavia convinti di essere sul punto di "decollare" e che presto cominceremo a raccogliere frutti copiosi per il duro lavoro svolto;
4. Abbiamo a cuore i vostri interessi così come quelli di tutti i nostri stakeholders;
5. Continueremo a lavorare intensamente per dare corpo alla nostra missione;
6. Vi terremo costantemente aggiornati sull'evolversi della situazione.

Infine, anche a nome di tutti i nostri dipendenti e collaboratori, desidero ringraziarvi di cuore per averci dato fiducia ed i mezzi per realizzare quanto fatto finora.

Vi Ringraziamo per la vostra partecipazione, per il vostro interesse, sostegno e vicinanza.

Grazie.



Utilis Group Spa

Viale Italia 160 - 31015 Conegliano (TV)

t 0438 095416 - info@utilisgroup.org - www.utilisgroup.org

Capitale Sociale: 1.600.000,00 - Codice Fiscale: 04737510281

Iscritta al Registro delle Imprese di Treviso Belluno - n. REA TV - 405166