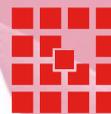


09/AUTUNNO 2015

**S**news

il magazine di



**SAEF**

FINANZA FORMAZIONE SICUREZZA

**SI VINCE  
SOLO  
IN SQUADRA**

PASSIONE  
IMPRESA  
FA IL PIENO  
DI PUBBLICO  
E DI... EMOZIONI

SAEF ACADEMY,  
DOCENTI  
IN FORMAZIONE  
CONTINUA

BLU HOTELS,  
STORIA  
DI UN'ECCellenza  
ITALIANA

AREE E SA FINANCE,  
FOCUS SULLE  
PARTECIPATE

SAEF PROPONE

PARTITO IL CICLO DI EVENTI

# PASSIONE È IMPRESA

Fra settembre e novembre TRE GRANDI EVENTI di caratura nazionale nati sotto l'egida "SAEF Academy" e rivolti al mondo imprenditoriale lombardo nella convinzione che si possano assumere strumenti e competenze per poter giocare la ripresa da protagonisti

Tre grandi sportivi, tre imprenditori di successo. Migliaia di analogie e similitudini, nelle quali la nostra azienda si ritrova appieno. E' il sunto del ciclo "Passione Impresa" che SAEF ha organizzato e proposto all'interno del concept "SAEF Academy" e che viene svolto nella sala "Beretta" di AIB a Brescia. Gli eventi sono in programma il 30 settembre, il 15 ottobre e il 10 novembre prossimi. Un momento unico nel suo genere sul territorio bresciano, che anche per questi motivi ha riscosso il successo di pubblico e partecipazione che l'azienda si aspettava nel momento in cui lo ha ideato e promosso. Un collegamento diretto fra il mondo dell'impresa e il mondo della sport, accomunati da una ricerca comune: quella del successo, sia nei teatri sportivi olimpici e nazionali che nel mondo economico, dell'industria e dell'impresa. Per legare più a fondo questa vicinanza, i tre grandi relatori sportivi (che da anni, appese le casacche al chiodo, svolgono attività di conferenzieri e motivatori) vengono introdotti da tre imprenditori di successo del panorama bresciano, con alle spalle esperienze che li accomunano alle grandi imprese sportive dei tre. Partiamo dal primo incontro. **MANUELA DI CENTA**, celebre sciatrice plurimedagliata azzurra è ricordata negli

annali per l'impresa fantastica di vincere cinque medaglie olimpiche in altrettante gare durante l'olimpiade invernale del 1994 in Norvegia, il Paese che ha sostanzialmente inventato lo sci nordico. Si è dunque confrontata con il parterre e gli atleti locali, osannati dalla folla come eroi nazionali. Quelle erano le avversità che Manuela, con grande Tenacia, è riuscita a domare fino al successo. Questa indimenticabile donna dello sport italiano è stata introdotta da Giancarlo Turati, motore del consorzio Orgoglio Brescia, la realtà che ha costruito l'Albero della vita, emblema indiscusso di Expo 2015. Cosa hanno in comune queste due storie: avversità enormi, capacità di crederci fino in fondo, determinazione in grado di superare ogni difficoltà. Per il secondo incontro, con relatore **JURY CHECHI**, la scelta del testimonial è stata imperniata su Nicola Risatti e Fabrizio Piantoni, di Blu Hotels. Perché il Signore degli anelli ha in comune con questi due signori una promessa: Chechi promise a suo padre di ritornare alle gare se il padre fosse guarito da una grave malattia, quando ormai si era già ritirato da anni. Il padre guarì, lui tornò in pedana e a 34 anni vinse un bronzo olimpico incredibile. Questi due signori, dall'albergo di famiglia, promisero a

se stessi che avrebbero sviluppato l'attività di famiglia unicamente nei confini nazionali, in una Sfida con molti punti oscuri e pochi punti luce: dopo anni la prestigiosa catena Blu Hotels da loro creata è composta da oltre 30 strutture resort di altissima qualità dalle alpi alla Sicilia. Infine **JULIO VELASCO**, colui che ha rivoluzionato l'idea di squadra nello sport italiano, uno dei coach più richiesti al mondo. In tutti i frangenti della sua straordinaria carriera Velasco ha preso giocatori discreti facendoli diventare squadre fenomenali. Il suo testimonial sarà Daniela Grandi, oggi presidente del Gruppo Gabeca, universo economico fra i più importanti della Lombardia. Marcello Gabana, fondatore di questo gruppo, era suo marito. Morì cadendo con il suo elicottero alcuni anni fa e lasciando in mano alla moglie un impero di difficile gestione. Daniela Grandi ha scelto di gestire questa sfida facendo leva sul Gioco di squadra, componendo un'intelligence di gruppo capace di traghettare le aziende che ne fanno parte in questo delicato periodo, fino alla stabilità attuale. Tre emblemi che si ripetono e che esprimono all'unisono i concetti qualificanti dello sport e della vita d'impresa: la tenacia, il gusto della sfida e il gioco di squadra.

WWW.SAEFACADEMY.IT - 030.3776990

**ELENCO CONTENUTI**

02 //  
231, un numero  
che significa Responsabilità

04 //  
Il rumore: terza causa  
di malattia professionale

05 //  
*Evoluzione Saef:*  
SA FINANCE, la finanza  
che non l'avete mai vista

06 //  
*Progettazioni emblematiche:*  
Commercialisti, SAEF  
mette in campo D'Agnolo

11 //  
*Iniziative emblematiche*  
Imparare a volare come un...colibrì

12 //  
Alla scoperta delle persone  
e delle professionalità di SAEF: Debora Staffoni

14 //  
*La parola alle aziende:*  
BLU HOTELS,  
storia di un'eccezione italiana

16 //  
*Saef Academy:*  
SAEF Academy, docenti dietro... i banchi

17 //  
*Aere:*  
La diagnosi energetica entro il 5 Dicembre 2015:  
un investimento per il futuro dell'azienda



SAEF Srl  
Via Borgosatollo, 1 25124 Brescia  
Tel 030.3776990 fax 030.3776989  
info@saef-fin.com  
www.saef-fin.com

*SAEF Srl non si assume alcuna responsabilità  
derivante dalla riproduzione e/o utilizzo  
da parte di terzi di materiale contenuto  
nella presente pubblicazione.*

# PASSIONE E FAMIGLIA: IL NOSTRO MODO DI FARE IMPRESA

A cura di Paolo Carnazzi // Amministratore Delegato SAEF

Ci siamo mai chiesti quali sono le leve autentiche che ci fanno, ogni giorno, cercare nuove sfide nel nostro lavoro? Spesso il turbinio di incombenze che abbiamo nei nostri uffici e sulle nostre scrivanie ci porta a lavorare molto ma a riflettere poco su cosa guida realmente la nostra azione. Per la nostra società l'estate è stato un momento prezioso per farci alcune domande su questi temi. Non solo. Lo abbiamo fatto in chiave moderna, con percorsi di team building e momenti di coaching (primo fra tutti quello che abbiamo svolto alla fine dell'estate a Ponte di Legno) che ci hanno ribadito, ancora una volta, la risposta a queste domande: lo facciamo perché ci piace e perché non potremmo farne a meno. E' la passione che ci spinge a cercare costantemente di innovare il nostro prodotto, di seguire sempre meglio i nostri clienti, di intravedere situazioni potenzialmente critiche e proporre soluzioni adeguate, di cucire a misura prodotti specifici ed adeguati. Ritrovo molte analogie fra questa passione e quella che ha guidato a stupire il mondo gente del calibro di Manuela di Centa, Jury Chechi, Julio Velasco, nostri ospiti nel corso dell'incontro "Passione Impresa" che sono certo segnerà il presente e il futuro della nostra società. E' la stessa, grande passione che tutti noi, ogni giorno, mettiamo nella nostra azione di imprenditori, cercando di trasformare il nostro posto di lavoro in una famiglia. SAEF ha caratteristiche che le permettono di rendere appieno il concetto di famiglia: siamo giovani, anche se 20 anni sono un indice importante di maturità, siamo un'azienda cresciuta in una logica moderna del fare impresa, abbiamo un approccio informale e spontaneo che ci

ha permesso di aprire spazi operativi importanti nel panorama economico nazionale. Ma soprattutto ci siamo sempre sentiti una famiglia. Per questo, nel nostro magazine aziendale abbiamo deciso di farvi conoscere la più giovane fra di noi: una ragazza che ha varcato la nostra porta con uno stage ed ha presto conquistato un suo ruolo nella famiglia. Per questo nei prossimi numeri vi parleremo dei tanti fiocchi che i nostri colleghi si accingono ad affiggere alle loro porte di casa, festeggiando l'evento più importante per una coppia e una famiglia. Per questo ogni volta che ci troviamo di fronte ad una difficoltà nessuno di noi rimane solo, ma ci proteggiamo a vicenda, ci aiutiamo a superare gli ostacoli, facciamo in modo che lo stop diventi una nuova e più dinamica ripartenza. La passione e questo modo di agire ci stanno portando lontano, ma senza mai allontanarci dalla nostra ispirazione: quella che ormai 20 anni fa ci ha generato in un piccolo ufficio della provincia bresciana e che oggi ben si continua a respirare nei corridoi delle nostre sedi. Pensiamo di poter dare molti valori aggiunti ai nostri clienti, ma sappiamo che senza questa nostra caratteristica saremmo soltanto buoni fornitori e non partner affidabili come sappiamo di essere sempre più spesso considerati.

**Sfida, tenacia  
gioco di squadra  
Lo sport e l'azienda**

**Tre incontri con grandi campioni: Velasco, Chechi e la Di Centa. La proposta d'autunno della Saef**

**1 NUMERO**  
32 addetti.  
Saef ha in carico direttamente 20 dipendenti e 64 clienti per i corsi di formazione. L'azienda ha fatturato 6.800 con 10 dipendenti e 1.000 clienti. La decisione finanziaria, ha scritto, ha avuto effetti...

**Testimonianza diretta:** «Ci piacerebbe...»

**Testimonianza diretta:** «Ci piacerebbe...»

**Testimonianza diretta:** «Ci piacerebbe...»

# 231, UN NUMERO CHE SIGNIFICA RESPONSABILITÀ\*

*\*a cura dell'Avvocato Giuseppe Mondini*

Scopriamo in questo numero del magazine alcuni aspetti riguardanti quello che viene comunemente chiamato “modello 231” ovvero l’adeguamento alla normativa che disciplina i reati commessi da persone giuridiche. Un tema scottante e di attualità, che ha visto fenomeni crescenti negli ultimi anni, ma che ha anche portato molte aziende a dotarsi di un preciso modello per evitare violazioni della normativa. Abbiamo chiesto ad un’autorevole figura del Foro lombardo, di introdurre questo tema.

IL CRESCENTE FENOMENO DEI COSIDDETTI “REATI DEI COLLETTI BIANCHI” O DELLA CRIMINALITÀ ECONOMICA, HA INDOTTO L’UNIONE EUROPEA E, DI CONSEGUENZA, L’ITALIA AD ADOTTARE UN SISTEMA DI CONTRASTO DELL’ATTIVITÀ CRIMINALE, NON DI MATRICE INDIVIDUALE, MA RIFERIBILE AGLI ENTI INTESI COME PERSONE GIURIDICHE, SOCIETÀ E ASSOCIAZIONI, ANCHE PRIVE DI PERSONALITÀ GIURIDICA.

Il crescente fenomeno dei cosiddetti “reati dei colletti bianchi” o della criminalità economica, ha indotto l’Unione Europea e, di conseguenza, l’Italia ad adottare un sistema di contrasto dell’attività criminale, non di matrice individuale, ma riferibile agli enti intesi come persone giuridiche, società e associazioni, anche prive di personalità giuridica. Con la Legge n. 300 del 29 settembre 2000, pertanto, è stato introdotto nel nostro ordinamento il principio volto ad attribuire la responsabilità penale anche in capo alle persone giuridiche, con il conseguente abbandono del principio secondo il quale *societas delinquere non potest*.

In attuazione della delega prevista nella Legge in commento, il **Decreto Legislativo 8 giugno 2001, n. 231**, recante “Disciplina della responsabilità amministrativa delle persone giuridiche, delle società e delle associazioni anche prive di personalità giuridica, a norma dell’**articolo 11 della legge 29 settembre 2000,**

**n. 300**”, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale **n. 140 del 19 giugno 2001**, ha previsto la c.d. responsabilità amministrativa dell’ente collettivo per i reati commessi, nel suo interesse o vantaggio, dai soggetti in posizione di vertice e dai dipendenti del medesimo.

Detta responsabilità da reato degli enti, inizialmente circoscritta alle fattispecie di corruzione, concussione, truffa, illeciti finanziamenti pubblici e simili, è stata via via estesa ad altre ipotesi delittuose attraverso i successivi interventi legislativi di modifica ed integrazione del **D.Lgs. n. 231/2001**.

Come già anticipato, soggetti destinatari delle norme contenute nel **D.Lgs. n. 231/2001** sono, ai sensi dell’art. 1, gli enti forniti di personalità giuridica e le società e associazioni anche prive di personalità giuridica. Sono, invece, esclusi lo Stato, gli enti pubblici territoriali, gli altri enti pubblici non economici, nonché gli enti che svolgono funzioni di rilievo costituzionale.

In particolare, all’**art. 5, il D.Lgs. n. 321/2001** dispone che l’ente è responsabile per i reati commessi o a suo interesse o a suo vantaggio da soggetti in posizione apicale, vale a dire da persone che rivestono funzioni di rappresentanza, di amministrazione o di direzione dell’ente o di una sua unità organizzativa dotata di autonomia finanziaria e funzionale nonché da persone che esercitano, anche di fatto, la gestione e il controllo dello



prevenire reati della specie di quello verificatosi.

In ogni caso, l'ente risponde anche quando l'autore del reato non è stato identificato o non è imputabile, ovvero il reato si estingue per una causa diversa dall'amnistia.

In caso di accertata responsabilità, all'ente potrà essere applicato il sistema sanzionatorio previsto dal D.lgs. in commento che prevede:

- 1) l'adozione di sanzioni pecuniarie;
- 2) l'adozione di sanzioni interdittive;
- 3) la confisca;
- 4) la pubblicazione della sentenza diversa.

L'approccio è infatti quello di ricercare un benessere collettivo della persona e non di difendersi da una piaga che, nostro malgrado, continua a mietere vittime e a far versare lacrime a molte famiglie italiane”.

Da un campione di 200 sentenze (\*) inerenti la sfera dei reati 231 dal 2002 al 2012:

**49:** riguardano l'idoneità dei Modelli Organizzativi, e tra queste:

**6:** sono le sentenze di assoluzione

**9:** sono le sentenze di rinvio o di riesame

**34:** sono le sentenze di condanna, e tra queste:

**9:** sono i provvedimenti interdittivi

**13:** sono i provvedimenti di sequestro o confisca

**122.005.010:** il valore delle sanzioni pecuniarie

**1.575.897.340:** il valore dei beni sequestrati

(\*) Fonte: studio commissionato da Compla

stesso, e da soggetti sottoposti alla direzione o alla vigilanza di uno dei soggetti in posizione apicale.

È esclusa la responsabilità in capo all'ente quanto le persone in posizione apicale o sottoposte alla loro direzione o vigilanza hanno agito nell'interesse esclusivo proprio o di terzi (c.d. causa oggettiva di esclusione della responsabilità dell'ente).

Ai sensi del successivo **art. 6 del D.lgs.**

**n. 321/2001**, se il reato è stato commesso dai soggetti in posizione apicale l'ente non risponde se prova che:

1) l'organo dirigente ha adottato ed efficacemente attuato, prima della commissione del fatto, modelli di organizzazione e di gestione idonei a prevenire reati della specie di quello verificatosi;

2) ha affidato il compito di vigilare sul funzionamento e l'osservanza dei detti modelli,

nonché di curare il loro aggiornamento, a un organismo dotato di autonomi poteri di iniziativa e di controllo;

3) le persone responsabili del reato lo hanno commesso eludendo fraudolentemente i modelli di organizzazione e di gestione sopra citati;

4) la commissione del reato non si è accompagnata ad una omessa o insufficiente vigilanza da parte dell'organismo preposto alla stessa.

Qualora, invece, il fatto da cui è scaturito il reato è stato commesso da persone in posizione subordinata, l'ente risponde solo qualora la commissione del reato è stata possibile a causa dell'inosservanza degli obblighi di direzione e vigilanza. È in ogni caso esclusa l'inosservanza dei detti obblighi se l'ente, prima della commissione del reato, ha adottato ed efficacemente attuato il modello di organizzazione, gestione e controllo idoneo a

# IL RUMORE: TERZA CAUSA DI MALATTIA PROFESSIONALE

L'esposizione prolungata a rumori provenienti dai cicli produttivi, il mancato utilizzo di sistemi di protezione individuali, il prendere sotto gamba un fenomeno presente in moltissime aziende italiane, rischia di diventare un pesante boomerang per il datore di lavoro, con conseguenze pesanti sia dal punto di vista economico, che penale. Senza contare gli effetti del rumore sulla salute del lavoratore.

**OGNI IMPRENDITORE SA CHE COSA SIGNIFICA "MALATTIA PROFESSIONALE" MA NON TUTTI SANNO COSA COMPORTA IL RICONOSCIMENTO DI UNA MALATTIA PROFESSIONALE DA PARTE DELL'INAIL NEI CONFRONTI DI UN PROPRIO LAVORATORE E COLLABORATORE.**

In sostanza le conseguenze che si presentano al datore di lavoro riguardano quattro aspetti fondamentali. Il primo è di certo il più importante: le conseguenze sulle condizioni di salute della persona che lavora (oppure ha lavorato) per l'azienda, che spesso sono conseguenze destinate ad accompagnare il soggetto per tutta la sua vita. **Le altre tre sono conseguenze di natura economica e giuridica.** Innanzitutto il datore di lavoro è obbligato a **risarcire l'INAIL** dell'indennizzo che l'istituto garantisce al lavoratore: vengono quantificati i danni sulla salute e stabilito un quantum economico a cui il lavoratore ha diritto. L'INAIL lo indennizza ma poi si rivale sull'azienda. In secondo luogo l'azienda vede – dopo il riconoscimento di una malattia professionale – **l'aumento esponenziale della propria quota di contribuzione** all'istituto. Ultima, ma certamente non in ordine di importanza, la conseguenza penale: il datore di lavoro, a seconda della malattia professionale riconosciuta, viene coinvolto nel **procedimento penale** mirato a far luce sulla vicenda. Questa premessa è necessaria ad inquadrare la problematica, a maggior ragione in funzione **dell'aumento esponenziale dei riconoscimenti da parte dell'INAIL delle malattie professionali.** Vi sono molte cause potenziali di

queste patologie, ma noi facciamo un focus sulla terza causa in ordine di peso nei riconoscimenti: il rischio rumore. Il decreto legislativo 81 del 2008, ovvero la normativa principale in termini di sicurezza sul lavoro, obbliga il datore a valutare tutti i rischi per la sicurezza e la salute dei lavoratori. **Il rumore rappresenta un rischio per la salute in quanto può provocare malattie professionali.** La più grave e la più diffusa malattia è l'ipoacusia, cioè la perdita permanente della capacità uditiva. Pur essendo un rischio in diminuzione, l'esposizione a rumore rappresenta, come detto, ancora la terza causa di malattia professionale denunciata all'INAIL. Questa condizione di potenziale problematica, se gestita con coscienza, può assumere contorni molto meno rischiosi: per la salute e per le conseguenze. Misurazioni adeguate, prassi di autoprotezione in termini di comportamento e di utilizzo dei dispositivi di protezione individuale e piani dettagliati che individuano tale rischio e disciplinano il comportamento e gli obblighi possono contribuire a rendere marginale questo rischio. Certamente non sono operazioni che si fanno "in casa". **SAEF dispone di tutte le strumentazioni di ultima generazione in grado di effettuare le misurazioni specifiche** necessarie oggi per essere in regola con la norma e di coadiuvare il datore di lavoro in ognuna delle incombenze legate a questo tema.

# SA FINANCE, LA FINANZA COME NON L'AVETE MAI VISTA

Gestire il rapporto con gli istituti di credito, all'occorrenza e in forma continuativa, garantire al cliente le migliori condizioni per acquistare denaro, addentrarsi per conto terzi in logiche che normalmente comportano notevoli investimenti di tempo, impegno e denaro: è nata, nell'universo SAEF, SA Finance, la punta di diamante della struttura finanziaria della Corporate

E' L'ULTIMA NATA IN CASA SAEF E FA PARTE DELLA CORPORATE DI VIA BORGOSATOLLO CHE LO SCORSO ANNO HA GEMMATO BEN DUE SOCIETÀ: AERE SRL, CHE TROVA SPAZIO IN UN'APPOSITA RUBRICA DI QUESTO MAGAZINE E SA FINANCE SRL, CHE SCOPRIAMO IN QUESTO APPROFONDIMENTO.

Si tratta della società di **mediazione creditizia** iscritta all'Oam n.M336 del 29/04/2015. Il mediatore creditizio è il soggetto che mette in relazione, anche attraverso attività di consulenza, banche o intermediari finanziari previsti dal Titolo V del TUB con la potenziale clientela per la concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma. Un'attività che è maturata prima in seno a SAEF e poi si è sviluppata grazie alla ventennale esperienza dell'azienda in campo finanziario e di relazione con il sistema creditizio, per offrire un'assistenza professionale con l'obiettivo di reperire il giusto credito, alle migliori condizioni possibili. Con un distinguo fondamentale: dare anche ad una PMI le stesse opportunità che oggi hanno soltanto le aziende più strutturate. Anche per questo la nuova società ha voluto semplificare molto i propri servizi. Prima di fare una propria proposta operativa, SA Finance svolge un Credit Risk Assessment dell'impresa volto a valutare lo stato di "salute" dell'impresa e le sue necessità. Output di questa fase è un preaudit finanziario nel quale viene fatta la fotografia dell'impresa. Da questo preaudit scaturisce poi l'offerta di collaborazione che può trovare sostanzialmente due forme principali: il reperimento del credito e il "gestibanca". Nel primo caso, fatta la valutazione e avuto l'incarico di mediazione

creditizia da parte del cliente, gli specialisti di SA Finance si attiveranno presso il sistema creditizio al fine di ottenere il credito per il cliente alle migliori condizioni possibili. Nel caso invece del "Gestibanca" al cliente verrà assegnato Personal Financial Advisor che assisterà l'impresa in maniera continuativa definendo con la direzione gli obiettivi e le strategie.

Il Personal Financial Advisor è un esperto selezionato con cura da SA Finance con un'esperienza almeno decennale in campo finanziario con specifico riferimento al mondo delle imprese e delle banche. All'azienda verrà consegnato un audit approfondito con lo stato dell'arte e il piano di miglioramento che poi dovrà essere seguito. Inoltre, trimestralmente verranno consegnati report sull'attività svolta, i risultati ottenuti e le prossime attività da svolgere.

Nel corso dell'attività di Gestibanca potranno attivarsi anche situazioni di reperimento credito. Sia nel caso del Gestibanca che del reperimento credito l'impresa avrà comunque a sua disposizione il proprio account, persona di riferimento volta ad analizzare e anticipare le esigenze del cliente, nonché a trovare le soluzioni alle sue richieste. Gli account sono persone selezionate, con esperienza almeno quinquennale nella gestione delle relazioni e istruite con programmi di formazione continua sia tecniche che orientate al problem solving. Tutta l'attività e l'organizzazione di SA Finance sono supportate da un gestionale a da un sistema informativo di primissimo livello sviluppato proprio per favorire il controllo di ogni fase e il massimo supporto ai clienti.

# COMMERCIALISTI, SAEF METTE IN CAMPO D'AGNOLO

Il 26 ottobre prossimo, seminario rivolto ai professionisti del settore contabile con uno dei più importanti esperti del settore. Tema dell'incontro: le aggregazioni e le fusioni fra gli studi

**L'UNIONE FA LA FORZA. SU QUESTO ASSUNTO SONO IN POCHI AD ESPRIMERE PERPLESSITÀ.**

Ma questa forza, per essere effettivamente un valore aggiunto, va gestita e dimensionata nella maniera più opportuna. Su questi e su altri temi verterà il prestigioso appuntamento formativo che SAEF ha organizzato, insieme alla commissione Organizzazione e sicurezza dello Studio Professionale, rivolto ai commercialisti. Non a caso il seminario porta il titolo di "Creare valore per gli studi professionali attraverso aggregazioni reali o virtuali" ed è in programma lunedì 26 ottobre, con una sola sessione pomeridiana, negli spazi del centro pastorale Paolo VI a Brescia. Illustra e di primaria importanza il relatore del seminario: **Michele D'Agnolo, dottore commercialista, docente di Management della consulenza all'università di Trento.** Questo momento propone una riflessione sui vantaggi e sulle criticità di un progetto di crescita dimensionale ottenuta attraverso l'aggregazione tra studi professionali o tra singoli professionisti, in risposta all'evoluzione del mercato e all'esigenza di offrire al cliente una gamma di servizi che sia sempre più ampia e multidisciplinare. La finalità del seminario è quella di far comprendere i vantaggi e le criticità della crescita dimensionale dello studio e tratteggiare i percorsi operativi di un progetto di aggregazione e i relativi strumenti di realizzazione. In particolare la sessione formativa verterà su alcune principali tematiche, ovvero sui vantaggi e svantaggi derivanti dall'incremento dimensionale dello studio, sullo sviluppo per aggregazioni esterne e per aggregazioni interne, sui network e le aggregazioni virtuali, sulla compatibilità umana e professionale e la convenienza economica dell'operazione,

sulla crescita per fusioni e acquisizioni, sulla scelta dello studio target, sulla valutazione e la contrattualistica, sulla "digestione" della fusione/acquisizione e sulla comunicazione più corretta e efficace dell'operazione. Per i commercialisti la partecipazione all'evento avrà carattere **completamente gratuito darà diritto all'acquisizione di quattro crediti formativi professionali obbligatori.** Ma oltre all'opportunità di aumentare il proprio bagaglio di crediti formativi, questo momento è stato pensato in funzione di un'esigenza reale che oggi sempre più professionisti valutano con molta attenzione: l'idea di unirsi ad altri, fare squadre e definire strategie comuni, momenti operativi in grado di fare sintesi, aumentare percezione del proprio servizio nei confronti dei clienti già acquisiti ma anche di quelli potenziali. Una logica che rientra appieno nella filosofia di SAEF, spesso al fianco dei professionisti per aprire spazi e opportunità nei confronti dei clienti, ma anche in iniziative come questa, che per l'azienda sono un piacevole punto di incontro con il mondo delle professioni. Non a caso l'evento è scaturito da un percorso legato al **servizio Professional** che SAEF offre ai commercialisti e ad altre categorie di professionisti. Tale servizio comprende anche sessioni di incontro al fine di approfondire tematiche particolarmente care al mondo delle professioni e questa tematica (le fusioni e le aggregazioni) è stata suggerita come una di quelle prioritarie.



# PASSIONÈ IMPRESA

## LE "PERLE" DI MANUELA DI CENTA, NEL PRIMO INCONTRO DI "PASSIONÈ IMPRESA"

Manuela di Centa ci ha commosso, ci ha emozionato, ci ha spronato a trovare dentro di noi stimoli e spunti per gestire oggi il nostro presente sognando il nostro futuro. Il tutto con una raccomandazione, che è stata l'inizio del suo straordinario intervento di fronte alla gremita Sala Beretta: **"NON TORNARE MAI PIÙ SENZA AVERE RAGGIUNTO IL TRAGUARDO"**.

Questo le disse suo padre quando, bambina, uscì la prima volta con gli sci ai piedi. Questo cogliamo noi, di fronte alla ripresa, sapendo bene che, con questi spunti e con questa Passione, sarà più facile raggiungere il nostro Traguardo.



# PASSION È IMPRESA



## “IN RUSSIA NON PIOVE MAI”

E' la metafora che Manuela ha utilizzato per spiegare che gli avversari nello sport (che sono i competitor in termini aziendali) si allenano ogni giorno, anche quando noi non lo facciamo. Non si nascondono dietro ad alibi (il maltempo che impedisce di allenarsi) e non si fermano mai. E' lo sprone ad avere costanza e tenacia nel mondo del lavoro, perché, rimandare significa “perdere un'occasione” e quel che non si fa oggi, è impossibile recuperarlo domani.





**“QUANDO SI VINCE  
BISOGNA RIMANERE  
CON I PIEDI PER TERRA,  
O AL MASSIMO . . .  
SUL PODIO”**

Manuela, spiegando le sue imprese sportive, ha segnato un momento di grande emozione collettiva quando ha sottolineato che, una volta vinto, non ci si deve montare la testa, ma è necessario rimanere con i piedi per terra (o al massimo sul podio), per poter continuare a vincere. La metafora sui successi aziendali è apparsa molto chiara: i grandi risultati non devono far sedere, ma devono spronare a rimanere a grandi livelli.



## “LA STAFFETTA LA VINCE IL PIU’ . . . DEBOLE”

Un punto di vista rivoluzionario: in una staffetta sportiva, è il più debole che vince, perché se riesce a dare il meglio di se stesso, allora permette a quelli più forti di fare un grande risultato. In una squadra aziendale è la stessa cosa: migliorare l’aspetto debole, significa aumentare non solo quell’aspetto, ma tutta la produzione, proprio perché è quello debole che detta la produzione collettiva.

## “QUANDO SI E’ IN CLASSIFICA, SI MERITA UN NUMERO PRECISO DI SCARPE”

Raccontando un simpatico aneddoto riferito al fornitore di abbigliamento tecnico delle squadre nazionali, Manuela ha puntato l’attenzione su un aspetto trasversale a tutti gli ambiti: quando ci si guadagna un ruolo (con le relative stima e posizione), non si deve permettere ad altri di non riconoscere questo ruolo o di snobbarlo.



## “L’ALBERO DELLA VITA E’ . . . AMORE”

Cogliendo al volo la sollecitazione di Giancarlo Turati, rappresentante del consorzio Orgoglio Brescia, Manuela ha definito con il termine “Amore” l’opera che è diventata l’icona di Expo, frutto del gioco di squadra bresciano.



# IMPARARE A VOLARE COME UN... COLIBRÌ

Oltre 200 bambini e quattro istituti scolastici coinvolti nella sperimentazione del progetto che SAEF ha ideato (e finanziato) insieme ad Anmil sulla percezione del rischio.



## PERCEPIRE I RISCHI, AVERNE LA CONSAPEVOLEZZA, SVILUPPARE UNO SPUNTO DI RESPONSABILITÀ VERSO SE STESSI E VERSO GLI ALTRI.

Sono i presupposti che stanno alla base del progetto “Il volo del colibrì, Fin dall’inizio” generato da una fattiva collaborazione fra Anmil, l’associazione che riunisce i mutilati e gli invalidi sul lavoro e SAEF, all’interno della sua etica d’impresa. La società, infatti, basa sul tema della sicurezza una parte importante del proprio fatturato, grazie all’erogazione di corsi specifici e servizi offerti alle aziende che affrontano questa delicata questione a 360 gradi. Ma una realtà imprenditoriale matura non può esimersi dal proprio ruolo sociale, ovvero quello di contribuire a creare **una responsabilità collettiva in merito al tema della sicurezza**, partendo proprio da chi, sebbene più fragile, può essere più sensibile a questa costruzione di coscienza: i bambini. Il progetto “Il volo del colibrì” vedrà dunque, già a partire da questo anno scolastico (quindi con avvio in queste settimane), il coinvolgimento di quattro istituti (scuole primarie) e oltre 200 bambini in età compresa fra i 6 e i 7 anni, ovvero frequentanti la prima e la seconda elementare. Si tratta della fase sperimentale di un progetto più ampio, che sarà in grado di coinvolgere, una volta a regime, per quattro anni consecutivi, oltre 500 bambini su 10 istituti scolastici, accompagnando il loro percorso di crescita su un tema specifico: la percezione del rischio. La genesi di questa azione prende spunto, infatti, dalla necessità di superare definitivamente il concetto fuorviante di

“sicurezza” per passare al concetto di **“percezione del rischio”**. Inutile e controproducente, infatti, infondere nelle persone che la sicurezza sia la conseguenza diretta del rispetto di alcune semplici regole e che rappresenti un valore assoluto. In realtà la sicurezza piena non esiste in nessun caso e il rispetto delle regole può soltanto aumentare il proprio grado di sicurezza ma mai portarlo al valore assoluto. Il risultato migliore possibile è dunque soltanto la presa di consapevolezza dei rischi e lo sviluppo di una responsabilità in grado di suggerire comportamenti corretti di autoprotezione. Questo è il percorso che verrà svolto negli istituti scolastici attraverso laboratori specifici suddivisi in quattro sezioni: **la percezione, la consapevolezza, la responsabilità e la testimonianza finale**, portata da un volontario Anmil. I laboratori negli istituti scolastici verranno tenuti da Claudio Cominardi, ricercatore e musicoterapista, molto attivo negli ultimi anni sui temi della percezione del rischio nell’età infantile. Alle sue spalle un comitato tecnico scientifico di progetto composto da varie figure fra le quali anche uno psicologo dell’età evolutiva e un docente universitario. Tutte le azioni della fase sperimentale del progetto sono state interamente finanziate da SAEF, che ha anche curato, attraverso il proprio organico, l’impostazione e il coordinamento delle azioni previste. Singolare la scelta del titolo. Il colibrì rappresenta molto bene l’analogia con un bimbo che apprende il tema della percezione del rischio. Il colibrì è minuscolo, ma è in grado di volare ad oltre 100 all’ora e di percorrere in migrazione più di 3000 chilometri.

INSIDE SAEF — Alla scoperta delle persone e delle professionalità di SAEF

## DEBORA STAFFONI:

É la più giovane collaboratrice della squadra ed è la dimostrazione di quanto SAEF punti sui giovani: ha varcato la soglia come stagista per poi ritagliarsi una conferma frutto di un mix fra capacità, sorriso e simpatia. Scopriamo Debora Staffoni, volto e voce dell'accoglienza SAEF.

Quando SAEF è nata, nel 1996, lei aveva soltanto 3 anni. Oggi, mentre la società si appresta a festeggiare il suo ventennale, quella che era una vispa bambina, è divenuta la sua collaboratrice in assoluto più giovane. Debora Staffoni, volto e voce dell'accoglienza SAEF, è la dimostrazione di come la società abbia dato concrete opportunità ai giovani negli ultimi anni. Arrivata in SAEF grazie a uno stage, nell'ottobre 2014, la sua capacità, duttilità e gentilezza hanno presto conquistato tutti, tant'è che cinque mesi dopo è stata confermata in un ruolo che sembra cucito su misura per lei: "Questo lavoro – racconta -; mi piace moltissimo, il clima in azienda è sempre molto buono. C'è un ottimo rapporto sia con le figure più esperte che con i miei quasi coetanei. Davvero non avrei potuto aspirare a qualcosa di diverso. Mi trovo veramente bene". Nata e cresciuta a Sale Marasino, sulle acque del lago d'Iseo, Debora è una ragazza giovane ma che, fin dalla maggiore età, ha voluto provare le brezze dell'indipendenza. Appena terminati gli studi superiori, infatti, si è lanciata in quella che fino ad ora è stata una delle sue esperienze di vita più affascinanti: "Sono stata per nove mesi in Inghilterra – spiega -; facendo la "ragazza alla pari". Io lavoravo da babysitter in una famiglia ed in cambio avevo vitto e alloggio. Ho scoperto un Paese bellissimo, ho perfezionato il mio inglese ed ho vissuto

momenti indimenticabili per una ragazza non ancora ventenne". Un ricordo che è ben stampato nella sua mente, tanto da portarla ad un gesto simbolico: "La bimba di tre anni che seguivo era soprannominata Chacha e, appena tornata, mi mancava molto. Le volevo molto bene e mi sembrava che qualcosa di me fosse rimasto in Inghilterra, così ho dato il suo nome al mio cagnolino, un altro essere a cui voglio molto bene. La tenerezza degli animali ai quali siamo affezionati, spesso, ci ricorda quella dei bambini. In fondo, a quell'età, sono cuccioli di uomo". La sua più grande passione, a conti fatti, non poteva non essere "... viaggiare. Non smetterei mai. So che sono ancora molto giovane ma fino ad ora mi sono data da fare sia in Europa che in Africa. Non sogno di vedere altri Paesi in particolare, sogno solo di continuare a viaggiare e scoprire il mondo,

perché, indipendentemente da dove abbiamo una casa e i nostri affetti, mi sono sempre sentita parte di un sistema globale e molto ampio". La semplicità di Debora si riflette anche nelle sue altre grandi passioni. Un passato da pallavolista (ed anche per questo non vede l'ora di conoscere Julio Velasco, ospite prossimo di SAEF Academy nel ciclo di incontri Passione Impresa), sport che ha praticato per nove anni e un amore, da buona lacustre, per l'acqua: "Per noi è una questione di famiglia. Papà ha sempre praticato e insegnato sport acquatici ed io non potevo non essere della stessa pasta". Poi fotografia, lunghe passeggiate in montagna e nello splendido contesto della vicina Franciacorta e tutte quelle attività che mettono in costante contatto con le persone: "La voglia di conoscere e scoprire – confida Debora -; è un aspetto che mi accompagna fin da bambina. Adoro scoprire Paesi lontani dal mio ma anche persone diverse da me che possano sempre insegnarmi qualcosa di diverso e farmi crescere". Uno stimolo che ha trovato concreti riscontri anche sul posto di lavoro: "Visto che siamo quasi coetanei – conclude Debora -; mi sento molto simile alla società in cui lavoro. Entrambe siamo in costante crescita, entrambe abbiamo raggiunto una maturità discreta ed entrambe abbiamo la voglia di scoprire un futuro sempre più brillante ed entusiasmante". Quando si dice "il destino...".



PASSION È  
IMPRESA

# TRE CAMPIONI PER TRE EVENTI.

TRE INCONTRI MOTIVAZIONALI PER VINCERE IN AZIENDA.

30  
SETTEMBRE



## LA TENACIA

Per gestire  
al meglio  
le potenzialità:

MANUELA  
DI CENTA

15  
OTTOBRE



## LA SFIDA

Per sconfiggere  
ogni tipo  
di avversità:

JURI  
CHECHI

10  
NOVEMBRE

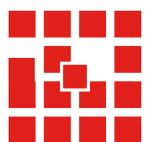


## IL GIOCO DI SQUADRA

Perchè si vince  
solo insieme:

JULIO  
VELASCO

UN'INIZIATIVA A CURA DI



**SAEF**

CHI FA PER TRE FA PER TE

TUTTI GLI INCONTRI SI SVOLGERANNO:

PRESSO  
SALA BERETTA

ALLE  
ORE

**AIB**

**17.00**

VIA CEFALONIA, 60 // BRESCIA

[WWW.SAEFACADEMY.IT](http://WWW.SAEFACADEMY.IT)

030.3776990

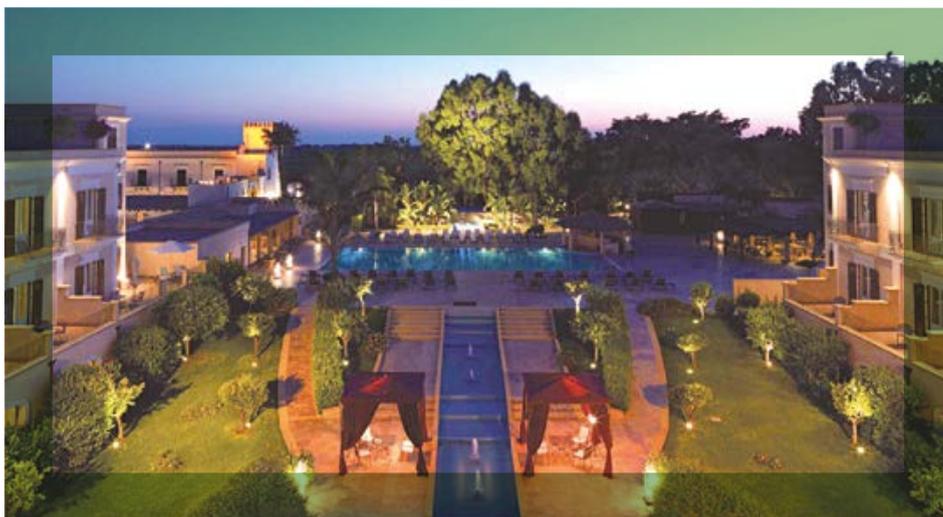
# BLU HOTELS, STORIA DI UN'ECCELLENZA ITALIANA

Blu Hotels è da oltre 20 anni autorevole protagonista nel mondo delle vacanze italiane e si riconferma oggi prima azienda nel settore leisure del nostro Paese. Trenta gli alberghi e i villaggi che portano in Italia il marchio Blu Hotels e che sono, dal 1993, sinonimo di qualità, prestigio, alta professionalità nel servizio.

**BLU HOTELS È UNA PRESENZA IMPORTANTE NEL PANORAMA DEI SERVIZI ALBERGHIERI ITALIANI E RAPPRESENTA LA PASSIONE, L'IMPEGNO TOTALE ED IL DESIDERIO DI CRESCITA CONTINUA CHE FORTEMENTE CARATTERIZZANO LA PIÙ STORICA TRADIZIONE DELL'IMPRENDITORIA ITALIANA IN UN SETTORE, IL TURISMO, IN CUI LA CURA DEI SERVIZI RIVOLTI ALL'OSPITE E LA CORTESIA DEL PERSONALE RESTANO SEMPRE IL PRINCIPALE OBIETTIVO.**

È proprio nella massima attenzione nei confronti degli ospiti che Blu Hotels ha individuato il suo punto di forza, unendo passione e professionalità nell'ideare le più svariate offerte di vacanza, nel ricercare continuamente i più alti livelli di servizio nel contesto di location suggestive ed eleganti, nell'applicare innovazione e tradizione nella fornitura di ogni servizio all'ospite, conscia che il mercato è sempre più caratterizzato da cambiamenti repentini a cui è fondamentale adeguarsi. Gli hotels e i villaggi sono luoghi di svago per tutti, cornici ideali per incontri di lavoro, opportunità di evasione o di esplorazione lungo itinerari artistici, culturali, paesaggistici, enogastronomici, luoghi per rilassarsi in piena libertà, sempre circondati dall'attenzione e dalle cure di un personale

discreto ed efficiente che privilegia l'ospitalità più vera. A reggere le fila di questa realtà, che ha la sue origini nella più prestigiosa tradizione alberghiera del lago di Garda, due giovani imprenditori provenienti dalla Famiglia Risatti di Limone sul Garda, presente nel settore del turismo da oltre mezzo secolo. Nicola Risatti (Presidente ed Amministratore Delegato) e Fabrizio Piantoni (Consigliere Delegato) hanno perseguito fin dal 1993 una politica di crescita costante, attuando le giuste strategie per rispondere alle aspettative di una clientela ogni anno più esigente, ma anche sempre più entusiasta e fidelizzata all'ospitalità Blu Hotels. In oltre vent'anni, l'offerta Blu Hotels si è diversificata per rispondere alla più svariate esigenze della clientela, specializzandosi sempre più verso la fascia medio alta del mercato turistico e privilegiando un'offerta rivolta alle famiglie con bambini. Target ideale della catena, la famiglia trova nelle strutture Blu Hotels servizi e attrezzature adatte per una vacanza perfetta per grandi e piccini, con personale specializzato ed attento ad assecondare ogni esigenza per rendere la vacanza un momento indimenticabile da vivere a pieno ed essere, poi, rinnovato ogni anno. Grazie alla grande sensibilità imprenditoriale di un team dirigenziale d'eccezione, capace di operare



## DAL 2009 A PASSIONE IMPRESA: LA COLLABORAZIONE SAEF/BLU HOTELS

SAEF e Blu Hotels, un binomio che, ormai da oltre 6 anni, rappresenta una positiva collaborazione in direzione della ricerca dell'eccellenza. In particolare il rapporto fra le due aziende si è imperniato sul tema della formazione (consolidato anche di recente con la presenza dei fondatori di Blu Hotels all'evento Passione Impresa, organizzato da SAEF, in veste di testimonial prima dell'appuntamento con Jury Chechi).

Fra i momenti formativi più significativi, nei quali SAEF è stata partner di Blu Hotels, certamente quello dell'inverno 2012 con un corso specifico di comunicazione rivolto agli operatori dell'ufficio booking che ricevono le prenotazioni per i soggiorni (teoria della comunicazione ma anche pratica). Inoltre i corsi che SAEF ha erogato nelle strutture alberghiere site su tutto il territorio nazionale: i percorsi formativi per i tutor del personale apprendista (che quindi contemplano molte dinamiche della gestione delle risorse umane) e quelli relativi ai temi della sicurezza e dell'igiene (corsi base sulla sicurezza, antincendio, HACCP).



con competenza e di affrontare scelte ambiziose, Blu Hotels si è proiettata in uno scenario sempre più ampio puntando, grazie alla diversificazione di spazi e servizi, anche ad altri target provenienti sia dal mercato italiano sia da un mercato più internazionale: giovani, coppie, gruppi ed anche aziende alla ricerca di location ideali per la realizzazione di eventi nei quali poter trovare servizi congressuali di alto livello, ma anche momenti di vacanza attiva all'insegna della più classica formula di vacanza Blu Hotels. L'ottimo equilibrio tra qualità e prezzo, principale punto di forza dell'offerta Blu Hotels di questi anni, è considerata la direttrice fondamentale di ogni scelta commerciale, come garanzia di un'azienda capace di unire servizi qualitativamente meritevoli alla convenienza e serietà di chi da sempre assicura offerte su misura al giusto prezzo. Tutto ciò ha portato Blu Hotels a poter contare su una clientela fortemente fidelizzata al prodotto ed al marchio ed ha contribuito alla nascita di importanti iniziative di incentivazione volte a

premiare proprio la fedeltà di clienti privati ed operatori del settore che da anni scelgono Blu Hotels per la propria vacanza italiana.

### I NUMERI DI BLU HOTELS:

#### EVOLUZIONE DEL FATTURATO:

**1993:** 2ml di euro  
**2014:** 56ml di euro

#### CAMERE OCCUPATE (EVOLUZIONE DECENNIO):

**2003:** 1.651  
**2014:** 3.200

#### UBICAZIONE DELLE STRUTTURE:

Sicilia / Salento / Calabria / Sardegna  
Umbria / Toscana / Lazio / Lago Di Garda  
Trentino Alto Adige / Misurina / Adamello  
Parco Nazionale D'abruzzo

#### TRAGUARDO:

Nel 2015 Blu Hotels ha raggiunto i 1.000 dipendenti nel picco estivo.

# SAEF ACADEMY, DOCENTI DIETRO... I BANCHI.

SAEF Academy vara il percorso di formazione per i propri docenti: incontri specifici, lezioni in aula e approfondimenti per aumentare sempre di più l'offerta dell'area formazione nei confronti dei clienti. Il Public Speaking argomento fondante del primo incontro, con un docente fra i migliori in assoluto a livello nazionale.

## FORMARE I FORMATORI, NELLA CONVINZIONE CHE NELLA VITA NON SI È MAI SMESSO DI PROGREDIRE E DI IMPARARE.

È la logica di SAEF Academy nella propria strategia di miglioramento continuo dell'offerta formativa rivolta ai propri clienti. Per questo, lo scorso 22 settembre, si è svolto il primo appuntamento del corso che SAEF ha rivolto ai formatori della scuderia SAEF Academy, incentrato su una delle tematiche più sentite da parte dei fondatori stessi: il parlare in pubblico e il parlare a un pubblico, anche conosciuto come public Speaking. Folla e gremita la sala dell'AC Hotel, dove i docenti SAEF si sono accomodati – insolitamente ma piacevolmente - dall'altra parte della barricata, laddove solitamente si accomodano i loro allievi. E una partecipazione così numerosa ha reso onore allo spirito con cui l'azienda ha voluto varare questa iniziativa: contribuire ad aumentare le competenze dei docenti, nella certezza che questo possa contribuire ad aumentare anche la qualità dei corsi proposti. Per altro l'intero percorso (a questo incontro ne seguiranno altri che sono già stati calendarizzati) è finanziato interamente da SAEF. Importanti gli obiettivi fissati in questo primo incontro, che si possono riunire in tre scaglionamenti principali: il riuscire a far ricordare ciò che viene esposto dal corsista, la capacità di distorcere naturalmente la percezione del tempo nei partecipanti, acquisire gli elementi base per instaurare una relazione comunicativa con i corsisti. Obiettivi pienamente centrati anche grazie alla qualità del relatore, chiamato a tenere il corso. Alessandro Rovetta è una sorta di fuoriclasse del public speaking: sociologo della comunicazione, Trainer in Programmazione

Neuro Linguistica alla "NLP University" di R. Dilts, Master Practitioner in PNL presso "The Pure NLP" di Richard Bandler, allievo di Steve Gilligan per i temi della comunicazione persuasiva, formatore e consulente sui temi del Public Speaking, Time Management, Leadership e Motivazione dei collaboratori, per primarie aziende quali FIAT, IVECO SPA, FONDITAL SPA, GRUPPO ARVEDI, SCUDERIE TORO ROSSO (Red Bull Formula Uno racing team), COTONELLA SPA e tante altre. Un "pezzo" da novanta che ha tenuto incollati gli occhi delle decine di presenti al corso. Al termine dell'evento tanti volti sereni e soddisfatti, molti elementi di miglioramento emersi nelle potenzialità dei presenti e tanta voglia di continuare in questo percorso. SAEF è infatti convinta che le proprie risorse umane (nelle quali vengono contemplati anche gli oltre 60 formatori che collaborano con la società) debbano costantemente formarsi per migliorare la qualità dei prodotti offerti, indipendentemente dal settore di appartenenza. Non è un caso, infatti, che in Italia le aziende che sperimentano, proprio come SAEF percorsi di formazione continua, sono in grado di innovare tre volte in più di quelle che non lo fanno. E chi innova cresce. Anche nell'offerta formativa.



# LA DIAGNOSI ENERGETICA ENTRO IL 5 DICEMBRE 2015: UN INVESTIMENTO PER IL FUTURO DELL'AZIENDA

**AERE (ESCO), SOCIETÀ DI CONSULENZA  
PER L'EFFICIENZA E IL RISPARMIO ENERGETICO,  
AFFIANCA LE IMPRESE PER LA REALIZZAZIONE DI  
AUDIT CONFORMI AL DECRETO 102/2014.**

Spesso le aziende italiane sono costrette a fare i conti con gli elevati costi delle bollette per l'energia elettrica e gas metano utilizzato, anche in modo inefficiente, nei propri settori.

Lo schema del **Decreto Legislativo 102/2014**, di attuazione della **Direttiva Europea 2012/27/UE** sull'efficienza energetica, è volto a diminuire questi consumi, prevedendo nuove prescrizioni in materia di efficienza e risparmio energetico, sia a livello manifatturiero che di Pubblica Amministrazione.

In particolare si prevede l'obbligo, per alcune tipologie di aziende, di **eseguire entro il 5 dicembre 2015** una Diagnosi Energetica, nei siti produttivi localizzati sul territorio nazionale e successivamente ogni 4 anni, che dovrà rispettare i requisiti stabiliti dall'allegato II del Decreto.

Per le imprese italiane, è una grande opportunità al fine di adeguarsi alle normative statali e beneficiare allo stesso tempo di servizi e interventi migliorativi in termini di risparmio e efficienza energetica. Ricordiamo che la Diagnosi Energetica è uno strumento finalizzato ad analizzare il modo in cui l'energia viene utilizzata in azienda, evidenziando quali sono le cause di eventuali sprechi e la fattibilità tecnica ed

economica di possibili interventi migliorativi.

In dettaglio, le imprese tenute ad effettuare la Diagnosi Energetica sono:

→ **le Imprese ad alto consumo di energia** sui siti produttivi (ossia iscritte nell'elenco annuale istituito presso la Cassa Conguaglio per il Settore Elettrico);

→ **le Grandi Imprese** ovvero Imprese di grandi dimensioni, con almeno 250 dipendenti o un fatturato superiore a 50 milioni di euro e un totale di bilancio annuo superiore a 43 milioni di euro

Inoltre, per la prima categoria di realtà, le cosiddette imprese energivore, una volta ottenuto il risultato della diagnosi energetica, sussiste l'obbligo, indipendentemente dalle loro dimensioni, di attuare in tempi ragionevoli alcuni degli interventi di miglioramento atti alla diminuzione dell'energia utilizzata. Coloro i quali non dovessero adempiere agli obblighi di legge saranno soggetti ad **una sanzione amministrativa pecuniaria da 4.000 a 40.000 euro**, mentre se la diagnosi non sarà effettuata in conformità alle prescrizioni, si applicherà una sanzione amministrativa pecuniaria da 2.000 euro fino a un massimo di 20.000 euro. La diagnosi energetica però non è solo un obbligo di legge. È prima di tutto un investimento per il futuro energetico dell'Italia e dell'Europa. Per diminuire i propri consumi e quindi i propri costi e migliorare così

la propria competitività sul mercato è necessario fare efficienza energetica. Il che non vuol dire solo risparmiare nell'immediato, ma anche riuscire a rispondere efficacemente ad ogni futuro mutamento di un mercato così instabile come quello dell'energia.

AERE Srl, nell'ambito dei servizi a valore aggiunto per l'efficienza energetica e con una esperienza consolidata nella realizzazione di Diagnosi Energetiche grazie anche all'esperienza ereditata dalla rete di impresa PIANETICA, ad oggi sta fornendo supporto ai Clienti nella realizzazione degli Audit oggetto dell'obbligo; ma non solo, la proposta di AERE prevede, inoltre, un percorso successivo all'obbligo di legge da percorrere insieme all'azienda in grado di consentire a quest'ultima il raggiungimento ed il successivo mantenimento di valori ottimali di efficientamento energetico. La diagnosi energetica è quindi solo il primo passo di un grande progetto nella riduzione dei consumi.





## CHI FA PER TRE FA PER TE

FINANZA

FORMAZIONE

SICUREZZA

PER IMPRESE, PROFESSIONISTI, ENTI PUBBLICI

Tre esigenze, un unico interlocutore. Saef, con professionalità ed esperienza, offre un servizio su misura e di elevato profilo. Saef, la soluzione unica per... tre!