

Relazione di impatto 2023

1) La nostra azienda e il bene comune

P&P Consulting è una Società Benefit di recente costituzione, avvenuta nel giugno 2022. Il suo fondatore, Angelo Palma, dopo un lungo percorso lavorativo come amministratore e direttore generale di società cooperative e di capitali specializzate nella distribuzione all'ingrosso dei prodotti freschi di I° e IV° gamma, nel settore dell'ortofrutta, ha voluto mettere la propria esperienza in campo, in proprio, per svilupparla in concomitanza con obiettivi contemporanei e consapevoli, che sappiano conciliare il fare impresa con il perseguire uno sviluppo sostenibile, verso un futuro desiderabile. Anche nel campo della consulenza strategica commerciale si deve essere facilitatori del cambiamento. Alla data della redazione di questo documento l'azienda ha un dipendente part time ed alcune collaborazioni di scopo, non continuative.

Va sottolineato che l'impatto socio ambientale di P&P Consulting SB a r.l. è di natura soprattutto indiretta, in quanto ottenuto attraverso la prestazione dei servizi di consulenza strategica ai clienti e quindi la loro transizione sostenibile: pertanto, la categoria dei clienti ha, tra gli stakeholders, importanza prevalente. P&P Consulting SB a r.l. fornisce infatti servizi immateriali, non ha un ufficio fisico ed ha un impatto ambientale ridotto ai minimi termini per questo motivo.

2) Cosa facciamo

La Società, ai sensi dell'**Art. 3 del nostro Statuto**, svolge attività di consulenza ed assistenza e presta servizi commerciali alle aziende, della produzione e distribuzione, anche in fase di start up, in particolare a quelle operanti nel settore agroalimentare.

I nostri campi di conoscenza professionale e attività sono:

- acquisto e distribuzione, all'ingrosso e/o dettaglio, anche mediante piattaforme elettroniche di merci del settore agroalimentare, in ambito nazionale ed internazionale, incluse le attività strumentali all'import/export dei prodotti ed alla loro logistica;
- sviluppo di nuovi clienti nei mercati di riferimento;
- coordinamento commerciale di clienti già acquisiti;
- coordinamento ed ottimizzazione del processo di acquisto delle merci e servizi con particolare riguardo alla catena del valore;
- ricerca e selezione di fornitori e reti distributive e definizione capitolati di acquisto;
- ricerca, analisi e piani di sviluppo di nuovi mercati e prodotti;
- project e functional management;
- consulenza strategica, marketing e comunicazione di prodotto e istituzionale;
- consulenza in materia di processi di gestione dei magazzini e di logistica esterna dei prodotti;
- consulenza strategica sull'apertura e sviluppo di nuovi mercati, anche internazionali;
- ricerca e studio/analisi di nuove acquisizioni/fusioni/scissioni per la diversificazione del portafoglio prodotti, l'entrata in nuovi mercati, l'acquisizione di nuovi brand, il rafforzamento del *know how* tecnologico e/o delle catene distributive della clientela;

- business analysis e studio/collaborazione su nuovi progetti imprenditoriali (horeca, GDO e normal trade);
- gestione dei processi di presa d'ordine dei clienti e supporto precontrattuale;
- buying in out sourcing per I clienti;
- scouting fornitori;
- predisposizione offerte commerciali di prodotti e servizi;
- supporto fieristico e avviamento relazioni tecnico-commerciali;
- analisi di background di mercato (client e competitors) e del posizionamento della clientela nel settore di riferimento, mappatura dei centri decisionali, analisi risultati finanziari e commerciali, benchmark interni ed esterni, individuazione aree saving;
- formazione e training di apprendistato per agenti e clienti, pubblici e/o privati, del settore agroalimentare (horeca, GDO, normal trade etc.) e con esse la gestione, l'implementazione e lo svolgimento, con strumenti tradizionali e/o elettronici e software e piattaforme di sistema, di tutte le ulteriori attività, processi o fasi di essi strumentali alla loro prestazione ai clienti o per uso proprio, nulla volendo escludere al riguardo.

Spaziamo anche nel settore dell'hospitality e recettività.

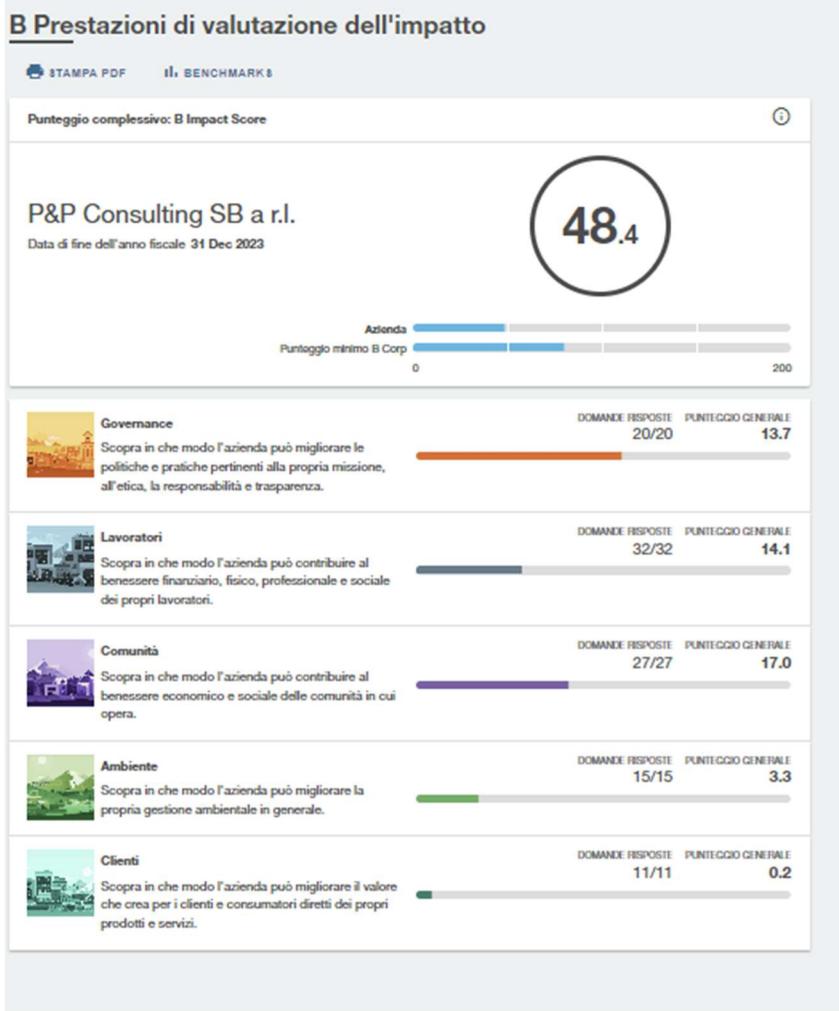
3) Come intendiamo perseguire il beneficio comune

Mettendo a servizio la nostra conoscenza del mercato agricolo e agro industriale, e della produzione del settore, intendiamo contribuire alla creazione e realizzazione anche apposita di progetti e eventi dedicati ai temi benefit e sulla sostenibilità con particolare riguardo e favore verso le imprese agricole, sia proprietarie che di matrice sociale e cooperativistica, i cui valori siano dal punto di vista ambientale e sociale coincidenti con i nostri. Vogliamo favorirne lo sviluppo nel rispetto di un'economia quanto più' circolare possibile, che crei valore sociale interno ed esterno. Intendiamo, portare le nostre competenze e valori a beneficio delle categorie e comunità che ne fanno parte, tramite attività e servizi, anche pro bono e di comunicazione ed advertising, che abbiano un impatto favorevole per l'economia sociale e solidale in cui ci riconosciamo. Infine, vogliamo sviluppare collaborazioni attraverso rapporti di partnership non esclusivi, con organizzazioni che persegano obiettivi analoghi ai nostri su progetti comuni per contribuire, anche solo indirettamente, ad amplificare l'impatto positivo del loro operato ed apportare benefici alle collettività che ne sono fruittici.

4) Misurazione e rendicontazione dell'impatto

Lo strumento individuato per la misurazione dell'impatto, con riferimento all'allegato 4 dell'Art. 1 comma 378 di L. 28-12-2015 n. 208, è il B Impact Assessment (BIA) di B Lab.

Il punteggio ottenuto da P&P Consulting SB a r.l. :



Dai risultati dell'assessment, che evidenzia un miglioramento percentuale rispetto all'esercizio 2022, il cui punteggio complessivo era pari a 36.1 , si può rilevare il consolidamento progressivo della Società, non solo in termini di fatturato e ricavi, ma dal punto di vista delle prestazioni in ambito di governance e per quanto attiene al sociale ed ai lavoratori.

Il punteggio complessivo raggiunto per l'esercizio 2023, oggi pari a **48.4** è principalmente dovuto al fatto che P&P Consulting ha aumentato il numero dei propri Dipendenti, che oggi conta due Lavoratrici a tempo indeterminato e full time, ccnl Terziario.

Inoltre, come sotto specificato, la Società ha dato il via al proprio percorso di crescita adottando il Codice Etico che, per gli obiettivi che si era prefissata, rappresentava e tuttora costituisce il punto di partenza per consolidare la propria identità valoriale nel mercato in cui opera e rispetto ai propri Stakeholders.

5) La gestione dell'impatto socio ambientale

P&P Consulting SB a r.l., ha scelto allo stato di affidare il ruolo di Responsabile dell'impatto ad un Consulente esterno specializzato, nella consulenza legale alle imprese per la transizione sostenibile, cui è demandato il compito di predisporre la Relazione d'impatto, curandone la diffusione tempestiva, e di sorvegliare il perseguimento degli obiettivi benefit. Inoltre, di presentare all'Amministratore Unico proposte in merito al miglioramento dell'impatto sociale e ambientale dell'azienda, della soddisfazione dei clienti, all'individuazione di strumenti per valorizzare l'impatto socio ambientale

dell'azienda a livello reputazionale e di mercato, ponendo altresì attenzione rispetto alla riduzione degli impatti ambientali negativi diretti e/o indiretti nella prestazione dei servizi, all'incremento qualitativo e/o quantitativo del valore prodotto per gli stakeholders dell'azienda (i.e. clienti, partner, enti e/o comunità del territorio ed eventuali organizzazioni destinatarie di donazioni in natura o in denaro). Rispetto a queste ultime, finora non si è adottato un approccio strutturato né si è assunto un impegno fisso in % a statuto, perché ci si è riservati di valutare se e come adottare tale politica.

6) Gli obiettivi del 2024

Ancora all'inizio dell'esercizio 2023, non si erano adottate procedure e/o documenti per la corretta attuazione dei piani d'azione, né per la loro misurazione. Il primo periodo di esercizio era stato improntato all'avvio dell'attività esterna, verso terzi (ricerca clienti), di consulenza strategica e scouting commerciale, partendo dalla sicurezza di un primario cliente continuativo che finora ha tuttavia assorbito, in termini di attività, tempo e lavoro, la maggior parte delle energie produttive dell'azienda.

Rispetto agli obiettivi di P&P Consulting SB a r.l., per il 2023, ci si era prefissati, tenendo presente le indicazioni dell'*improvement report* di B I Assesment, di iniziare ad implementare la performance sociale e ambientale nel processo decisionale, per poi coinvolgere gli stakeholders rilevanti e quindi adottare i primi KPI per migliorarne l'ingaggio e misurare le nostre attività. In particolare, l'obiettivo primario da cui muovere, cioè l'adozione di un codice e/o manifesto di valori da portare a conoscenza dei clienti e stakeholders per condividerlo, è stato raggiunto.

Di imminente pubblicazione, non appena il sito web della Società sarà attivato, la P & P Consulting ha adottato il proprio Codice Etico, nel quale si riconosce pienamente e che riporta i valori e principi di comportamento imprescindibili cui essa si riferisce nel quotidiano agire.

I prossimi obiettivi attengono all' "essere benefit" di P&P Consulting SB, per migliorare la gestione dei Clienti e il sostegno consulenziale permanente e pro bono ad una neo nata impresa agricola del territorio bolognese, che rientra tra le nuove imprese giovanili femminili ammesse a contributo dalla R.E.R. e che praticando l'elettrocoltura produce mirtilli, ciliegie, olive da spremere e lavanda.

Valuteremo, per il 2024, quali donazioni effettuare, a enti minori del territorio in ragione del tipo di bisogno che manifestano e della missione che si siano dati.