

MMI GAS SALES
QUI C'È ENERGIA

REPORT DI SOSTENIBILITÀ

2025

INDICE

01	LETTERA AGLI STAKEHOLDERS	02
02	HIGHLIGHTS	05
03	KEY SUSTAINABILITY INDICATORS (KSI)	08
04	IL GRUPPO GAS SALES	09
	La nostra storia	
	La mission	
	I servizi offerti	
	Il perimetro di rendicontazione	
	Le valutazioni e i riconoscimenti	
05	L'ANALISI DI DOPPIA MATERIALITÀ	12
	Prioritizzazione e risultati dell'analisi	
06	GOVERNANCE	17
	I nostri valori etici	
	L'organo di governo e la sostenibilità aziendale	
07	AMBIENTE	21
	Energia	
	Cambiamenti climatici	
	Economia circolare	
	Digitalizzazione	
	Consumo responsabile	
	Gestione dei rifiuti	
08	SOCIALE E TERRITORIO	36
	Catena del valore	
	Consumatori e clienti	
	Comunità e territorio	
	Le nostre persone	
	Benessere e welfare	
	Formazione e sviluppo delle competenze	
	Salute e sicurezza	
09	OBIETTIVI	53
10	NOTA METODOLOGICA	55
11	INDICE VSME	60

Lettera agli stakeholders

“Crediamo in un’energia che genera valore condiviso, per le persone e per i territori in cui operiamo”



Gentili Stakeholder,

è con grande piacere che presentiamo la Rendicontazione di Sostenibilità relativa al 2025.

Dopo aver esteso nel 2024 il perimetro di rendicontazione all'intero Gruppo, anche per il 2025 proseguiamo su questa strada, offrendo una rappresentazione ancora più completa e consolidata delle nostre performance e del valore generato.

A partire dal presente esercizio, la rendicontazione è predisposta in conformità al Voluntary Small-Medium Enterprises (VSME), lo standard volontario di sostenibilità specificamente sviluppato dall'European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) per le PMI non quotate. La scelta riflette un principio di proporzionalità e conferma la nostra volontà di adottare un framework rigoroso e comparabile, pur in assenza di un obbligo normativo per le imprese della nostra dimensione.

Il contesto in cui operiamo continua a evolversi in modo imprevedibile. Le tensioni geopolitiche internazionali, le perduranti turbolenze nelle catene di fornitura globali e le pressioni sui mercati delle materie prime ci ricordano ogni giorno che la prudenza e la capacità di adattamento non sono virtù opzionali, ma condizioni necessarie per operare con responsabilità. In questo contesto, Gas Sales – in sinergia con il Gruppo a cui appartiene - guarda al futuro con determinazione e fiducia, convinta che proprio in questa fase di trasformazione si aprano le opportunità più significative.

Persone al centro, decarbonizzazione, elettrificazione, efficienza energetica e digitalizzazione sono i pilastri di una transizione che intendiamo affrontare con concretezza e orientamento ai risultati, indipendentemente dalle instabilità del momento.

Gas Sales vede in questa trasformazione una grande opportunità per rafforzare la propria vocazione all'innovazione e ad un'autentica vicinanza alle nostre comunità, offrendo soluzioni energetiche sostenibili, personalizzate, integrate ed orientate a un cliente che non è solo consumatore, ma fruitore attento e consapevole.

Nel corso del 2025 abbiamo aggiornato la nostra **analisi di doppia materialità**, attraverso un processo strutturato di coinvolgimento degli stakeholder che ha incluso webinar dedicati e un questionario di valutazione, e che ha permesso di identificare i temi materiali su cui concentrare le nostre azioni e la nostra rendicontazione.

Il nostro **impegno** ha continuato a tradursi in **azione**: rispondere all'emergenza climatica, valorizzare le pari opportunità, contrastare l'inverno demografico e promuovere una società più equa e inclusiva richiede interventi concreti e partecipazione fattiva nel pieno rispetto dei diritti umani.

Per questo motivo nel 2025 si è rafforzato il nostro ruolo attivo verso la transizione energetica, con investimenti nella produzione interna di energia elettrica da fonti rinnovabili. Per promuovere il sostegno alle comunità locali e diffondere pratiche responsabili lungo tutta la catena del valore, è stata altresì istituita e presentata la prima Comunità Energetica Rinnovabile: Sun Son è, infatti, la prima CER della

pallavolo italiana promossa da You Energy volley, con un primo impianto da 1 MW che coprirà una parte del fabbisogno energetico delle parrocchie, associazioni, famiglie, imprese e dell'Amministrazione comunale che hanno aderito all'iniziativa.

È quindi un grande orgoglio per noi aver dato vita a modelli innovativi di partecipazione e condivisione dell'energia all'interno del nostro territorio.

Coerentemente a questo percorso, nel corso dell'esercizio la società ha mosso i primi passi nel mondo della Finanza sostenibile, mediante la sottoscrizione del primo finanziamento nella forma di **Sustainability Linked Loan (SLL)**; questi finanziamenti collegano le condizioni del credito al raggiungimento di **Sustainability Performance Target (SPT)** annuali coerenti con i temi materiali rendicontati nel presente documento secondo lo standard VSME.

Anche nel corso del 2025 è proseguita la collaborazione con i nostri Stakeholder che rinnovando costantemente la propria fiducia ci spingono a fare sempre meglio. Per questo motivo siamo sempre più impegnati a ripagare queste aspettative con un ritorno ai territori stessi, tramite il sostegno di molteplici iniziative sportive, culturali e di carattere socioeducativo. Siamo consapevoli che le sfide future di natura geopolitica, economica e ambientale continueranno a richiedere impegno, innovazione e capacità di adattamento. Ma siamo altrettanto certi che, con responsabilità e determinazione, Gas Sales continuerà a fare la propria parte.

Il consiglio di Amministrazione

Gas Sales S.r.l.

Highlights

02

Ambiente

 **95.380**

Numero di crediti di carbonio acquistati e annullati a fronte di volumi di gas venduti ai clienti finali ¹

 **69,38%**

Quota di energia elettrica venduta ai clienti proveniente da fonti rinnovabili certificata con Origine annullate presso il GSE

 **55,46%**

Quota di gas venduto a cui sono riferiti gli investimenti in progetti di riduzione e rimozione di emissioni GHG

 **764,34** tCO_{2e}

Emissioni di Scope 1, 2 e 3 dell'organizzazione (CFO - GHG Protocol) a fronte delle quali le società del Gruppo finanziano progetti di riduzione e rimozione delle emissioni di GHG [al netto categoria 1] scope 3 e MB]

 **227.065,58** tCO_{2e}

Emissioni di Scope 1, 2 e 3 dell'organizzazione (CFO - GHG Protocol) [complessive - MB]

 **54%**

Percentuali fatture digitali su totale documenti

 **1.000**

Alberi piantumati tramite interventi di forestazione

 **100%**

Energia utilizzata a copertura del consumo proprio certificata con Garanzie d'Origine

Persone

Politica per la Parità di Genere certificata UNI/PdR 125:2022



Politica di tutela, protezione e rispetto dei diritti umani



Risorse totali (di cui % donne)

82 di cui **71,9% donne**

Risorse assunte a tempo indeterminato

93,9%

Ore di formazione totali

1.058

Ore pro capite

15,56

Territorio

Investimenti a favore della comunità



Collaborazione con scuole e università



Collaborazioni volte alla costituzione di Comunità Energetiche Rinnovabili

1

1 Investimenti volontari in progetti di riduzione e rimozione di emissioni GHG esterni alla catena del valore del Gruppo. Non costituiscono compensazione delle emissioni del Gruppo né del consumo del gas venduto.

Governance

Rating finanziario Cerved Rating Agency²

A3.1

Rating ESG Cerved Rating Agency³

AA (75,1)

Canale di segnalazione Whistleblowing



Numero casi di corruzione

0

% donne nel CdA

37,5%

Coinvolgimento stakeholder interni ed esterni nella Doppia Materialità FY2025 (Dipendenti, Finanza, Territorio, Filiera)



² Gas sales Srl

³ Gas Sales Srl

⁴ Coinvolgimento stakeholder esterni nella Doppia Materialità FY2025 (Dipendenti, Finanza, Territorio, Filiera)



Key Sustainability indicators (KSI) ⁵

03

Energia elettrica venduta coperta da Garanzie di Origine

Quota dell'energia elettrica distribuita ai clienti finali certificata da Garanzie di Origine da fonti rinnovabili.

69,38%

Intensità carbonica dell'energia elettrica venduta

Emissioni per kWh di energia elettrica venduta, riconoscendo la copertura tramite Garanzie di Origine sulla quota rinnovabile.

153,4
gCO₂eq/kWh

Energia Low-Carbon / Mix venduto totale

Quota di energia elettrica coperta da Garanzie di Origine e di biometano sul totale dell'energia venduta, espressa in TEP.

32,79%

Intensità carbonica / EBITDA

Emissioni nette totali (Categoria 11 da gas ed energia elettrica Market Based) per migliaio di euro di EBITDA.

14,79
tCO₂e/k€

Addetti FTE

Indicatore che misura la consistenza della forza lavoro espressa come numero equivalente di dipendenti a tempo pieno, calcolato rapportando le ore effettivamente lavorate alle ore annue standard previste per un lavoratore full-time.

59,53

Addetti (FTE) / EBITDA

Numero di addetti equivalenti a tempo pieno (FTE) per milione di euro di EBITDA.

4,00
FTE / mln€

⁵ Perimetro Gruppo Gas Sales, ovvero Gas Sales S.r.l. e Voltuna S.r.l., esercizio 2025. La quota di gas venduto con crediti di carbonio annullati è calcolata a perimetro costante 2024, ai fini della comparabilità interannuale documentata nel Carbon Footprint di Organizzazione certificato. L'intensità carbonica del mix è espressa in versione Market Based, con il fattore medio di rete indipendente dagli strumenti contrattuali. La quota di energia low-carbon non include contributo da biometano nell'esercizio, essendo il relativo programma avviato nel mese di novembre 2025. I due indicatori rapportati all'EBITDA sono misure di intensità sul risultato economico, utili al dialogo con gli stakeholder finanziari. L'indicatore dell'intensità carbonica rapportato all'EBITDA è riferito al solo aggregato Gas Sales S.r.l.

Tali indicatori, in virtù di quanto verrà stabilito nel Piano Industriale presentato nel corso del 2026, potrebbero essere oggetto di successive modifiche.

Il gruppo Gas Sales

Storia
Mission
Servizi
Rendicontazione
Valutazioni e riconoscimenti



La nostra storia

Gas Sales nasce nel **2003** in provincia di Piacenza, con l'avvio dell'attività di vendita di gas metano nel comune di Cadeo (PC), in seguito alla liberalizzazione del mercato energetico nazionale. Da allora ha percorso un cammino di crescita costante, espandendosi in nuovi territori e ampliando progressivamente la propria offerta di servizi, mantenendo al centro la prossimità al cliente e il radicamento territoriale.

Nel **2012** Gas Sales ottiene la fornitura dei clienti gas di **Fidenza, Manerbio e Bassano Bresciano**. Nel **2017** acquisisce il 100% di **Verolagas** per la vendita di gas nel comune di Verolanuova (BS) e nel 2018 acquisisce Asmu, per la vendita di gas nel comune di Codogno (LO).

Gas Sales nel **2018** diviene Main Sponsor della **Gas Sales Bluenergy Volley Piacenza**, squadra di pallavolo maschile protagonista ai massimi livelli della **Superlega**. Nel **2019**, tramite **Gas Sales Tech**, viene acquisito il 51% di Gas Tech per l'installazione e la manutenzione di impianti di riscaldamento. Nel **2023** Gas Sales entra nel mondo della produzione di energia da fonti rinnovabili attraverso **Romea S.r.l.**, joint venture con Bluenergy Group (Gas Sales 40%, Bluenergy 60%). Nel **2024** viene finalizzato il percorso di re-branding di Gas Sales Tech, che diventa **Voltuna S.r.l.**

Nel **2025** Gas Sales ha anche rinnovato la partnership con **Parma Calcio**, assumendo il ruolo di **Main Sponsor del Settore Giovanile** e confermandosi, per il terzo anno consecutivo, come **Green Energy Partner**⁶ della Società.

La mission

Gas Sales mette al centro della propria missione il raggiungimento della maggiore soddisfazione possibile da parte dei clienti per quanto riguarda la fornitura di gas, energia e servizi, offrendo soluzioni che siano al contempo innovative e sostenibili.

I listini retail prevedono la **fornitura di energia elettrica con copertura integrale tramite Garanzie d'Origine**⁷. In affiancamento alla fornitura di gas naturale, Gas Sales **investe in progetti internazionali di riduzione e rimozione delle emissioni di gas serra certificati secondo standard internazionali di certificazione volontaria**⁸, nell'ambito di una strategia di contributo climatico coerente con il proprio percorso di transizione.

Il sostegno a iniziative con finalità sociali, culturali e sportive rimanda all'idea di restituire la fiducia ottenuta dagli stakeholder. Le persone che lavorano in Gas Sales costituiscono il primo asset su cui investire, in coerenza con i principi di parità di genere certificati secondo lo standard **UNI/PdR 125:2022**.

⁶ La denominazione "Green Energy Partner" costituisce la definizione contrattuale ufficiale dell'accordo di partnership tra Gas Sales S.r.l. e Parma Calcio S.p.A.

⁷ Le Garanzie d'Origine (GO) sono certificati elettronici emessi dal GSE ai sensi della Direttiva (UE) 2018/2001 (RED II), che attestano la provenienza dell'elettricità da impianti alimentati da fonti rinnovabili. Ciascuna GO certifica un MWh di produzione.

⁸ I crediti di carbonio acquistati da Gas Sales sono certificati secondo i principali standard internazionali del mercato volontario (VCS/Verra, Gold Standard, CDM), con verifica indipendente da parte di organismi terzi accreditati.

I servizi offerti

Gas Sales si posiziona tra i principali operatori italiani del settore dell'energia in Emilia-Romagna e Lombardia, con **18 sportelli sul territorio** e con oltre 100.000 punti di fornitura attivi al 31/12/2025 (52,4 mila gas e 53,1 mila energia).

La società offre direttamente, o indirettamente tramite Voltuna S.r.l.:⁹

- Vendita commodity gas ed energia elettrica;
- Comunità Energetiche Rinnovabili (CER);
- Efficientamento energetico (fotovoltaico, sistemi di accumulo, pompe di calore, e-mobility);
- Servizi ESCo, dalla diagnosi energetica alla progettazione e monitoraggio delle performance;
- Biometano certificato tramite Garanzie di Origine (dal novembre 2025).

Il perimetro di rendicontazione

Il perimetro di rendicontazione di questo documento è **Gas Sales S.r.l. e la controllata Voltuna S.r.l.**¹⁰, in coerenza con il perimetro adottato per la rendicontazione consolidata. Il documento è redatto in conformità allo standard **VSME (Voluntary SME Standard, EFRAG, dicembre 2024)**, Opzione B (Basic + Comprehensive Module), con il principio “if applicable” applicato a ciascuna disclosure.¹¹

Gas Sales S.r.l. svolge attività di vendita di gas ed energia nelle province di **Brescia, Cremona, Lodi, Parma, Piacenza e Reggio Emilia**. Il valore della produzione nel 2025 è stato pari a **186,9 milioni di euro** (189,6 milioni nel 2024) con un EBITDA di 15,1 milioni di euro (16,3 milioni nel 2024).

Voltuna S.r.l. è la controllata al 100% di Gas Sales dedicata ai servizi ESCo. Specializzata in soluzioni di efficientamento evoluto — impianti fotovoltaici con accumulo, pompe di calore, infrastrutture e-mobility — opera principalmente in Emilia e bassa Lombardia. Nel 2025 il valore della produzione è stato pari a **4,8 milioni di euro** (1,3 milioni nel 2024), trainato dall'impulso della transizione energetica.

Le valutazioni e i riconoscimenti

Nel corso del 2025, Gas Sales ha ottenuto un rating **ESG pari ad “AA”** con uno score complessivo di **75,1/100**, rilasciato da Cerved Rating Agency il 23 giugno 2026, in netto miglioramento rispetto all'anno precedente; risultato raggiunto solo dal 7% delle aziende del campione di analisi. Il risultato riflette la capacità “molto alta” di gestione del rischio ESG da parte dell'azienda. Gas Sales dispone inoltre della certificazione **UNI/PdR 125:2022** per la Parità di Genere, conseguita nel 2024, e di un **rating finanziario Cerved A3.1** (confermato anche per il 2025), tra i più elevati nel settore Energy.

⁹ Disclosure VSME C1 (Strategy – Business Model and Sustainability) — prodotti/servizi principali, mercati serviti, relazioni commerciali chiave (clienti e fornitori) ed elementi di strategia legati alla sostenibilità.

¹⁰ Voltuna S.r.l. è inclusa nel perimetro ambientale e nei dati quantitativi di base sull'organico (numero dipendenti, genere, tipologia contrattuale). Stante il poco significativo impatto in termini di risorse umane e finanziarie, è esclusa dal perimetro per le metriche sociali qualitative (welfare, formazione, salute e sicurezza, parità di genere, ecc) e integralmente per i temi di governance. Le esclusioni puntuali sono richiamate nelle relative sezioni del documento.

¹¹ Disclosure VSME B1 (Basis for preparation) — dichiarazione del modulo adottato (Opzione B: Basic + Comprehensive), perimetro di rendicontazione, forma giuridica, codice NACE, dimensione dell'impresa, sede e geolocalizzazione dei siti, certificazioni volontarie in essere. Perimetro: Gas Sales S.r.l. + Voltuna S.r.l.

Analisi di doppia materialità ¹²

Prioritizzazione e risultati dell'analisi

ESG

Pur avendo adottato per il FY2025 lo standard VSME, che non prevede un'analisi di materialità formale, Gas Sales ha confermato la doppia materialità come elemento fondativo del proprio percorso di sostenibilità, in continuità con la rendicontazione FY2024 e con l'impostazione del Gruppo CGI.

Nel 2025 Gas Sales ha lavorato parallelamente al Gruppo CGI all'aggiornamento dell'analisi di doppia materialità, prendendo parte allo stesso processo strutturato di stakeholder engagement coordinato a livello consolidato. Il percorso ha consentito di raccogliere in modo sistematico la prospettiva delle principali categorie di interlocutori, esterni e interni, e di valutarne la percezione su impatti, rischi e opportunità ESG riferibili alle attività della società. I risultati sono stati elaborati sia a livello di Gruppo sia con un focus specifico per il perimetro Gas Sales. **Le due elaborazioni restituiscono un quadro pressoché sovrapponibile**, con differenze contenute entro pochi centesimi di punto sui singoli temi e nessuna variazione nella classificazione di rilevanza: un risultato che conferma una visione comune delle priorità ESG tra le entità del Gruppo e che rafforza la coerenza dell'impostazione strategica. La rendicontazione FY2025 di Gas Sales presenta i risultati riferiti al proprio perimetro, in piena continuità metodologica con la rendicontazione consolidata.

Nei paragrafi che seguono sono illustrate le due prospettive della doppia materialità, la metodologia adottata, il processo di coinvolgimento degli stakeholder e i risultati dell'aggiornamento FY2025 per il perimetro Gas Sales.

LA DOPPIA MATERIALITÀ: DUE PROSPETTIVE COMPLEMENTARI ¹³

I temi di sostenibilità più rilevanti per Gas Sales sono identificati e valutati sulla base di due prospettive integrate:

- **la materialità d'impatto** (Impact Materiality – prospettiva inside-out), che riguarda gli impatti, positivi o negativi, attuali o potenziali, che le attività della società generano su persone, comunità e ambiente lungo l'intera catena del valore;
- **la materialità finanziaria** (Financial Materiality – prospettiva outside-in), che esamina i rischi e le opportunità legati ai fattori ESG capaci di incidere in modo significativo sullo sviluppo, la performance finanziaria e la resilienza della società nel breve, medio e lungo termine.

Un tema è considerato materiale se risulta rilevante da almeno una delle due prospettive.

¹² Informazione aggiuntiva inclusa ai sensi dei par. 10-11 dello standard VSME. L'analisi di doppia materialità non è formalmente richiesta dal VSME, ma il Gruppo Gas Sales ha scelto di mantenerla per continuità con la rendicontazione FY2024 (redatta secondo ESRS) e per rispondere alle richieste informative degli stakeholder finanziari e della catena del valore.

¹³ Il concetto di doppia materialità (impact materiality e financial materiality) è mutuato dagli ESRS (ESRS 1, cap. 3). Il VSME non richiede un'analisi di materialità formale, applicando invece il principio "if applicable" (par. 13). Gas Sales mantiene la doppia materialità come informazione aggiuntiva (par. 10-11 VSME).

METODOLOGIA

L'aggiornamento FY2025 è stato condotto applicando la medesima metodologia adottata a livello consolidato dal Gruppo CGI, articolata in cinque fasi principali nel corso del 2025 e 2026.

- **Analisi del contesto** – È stata condotta un'analisi approfondita del contesto operativo della società, aggiornata per il FY2025, attraverso lo studio della documentazione strategica interna, il confronto con gli stakeholder, un benchmark settoriale e la mappatura delle attività, dei territori e degli impatti ambientali e sociali associati.
- **Identificazione degli IRO** – Ispirandosi alle linee guida EFRAG, Gas Sales aggiorna l'identificazione degli impatti effettivi e potenziali, dei rischi e delle opportunità collegati a ciascun tema ESG rilevante. Questo stadio ha incluso anche la classificazione degli IRO secondo la loro natura (positiva/negativa), stato (attuale/potenziale) e orizzonte temporale (breve, medio o lungo termine).
- **Valutazione della rilevanza** – La valutazione è avvenuta separatamente per le due prospettive di materialità. L'analisi di impatto è stata sviluppata attraverso un approccio bottom-up, prima coinvolgendo per il FY2024 i principali referenti aziendali del gruppo CGI e successivamente estendendo la platea agli stakeholder interni ed esterni per il FY2025, tramite webinar e un questionario di valutazione. La valutazione degli impatti ha considerato parametri quali gravità, basata su entità (da bassa a molto alta), portata (estensione geografica e numero di stakeholder coinvolti), irrimediabilità (solo per impatti negativi) e probabilità di accadimento. L'insieme di questi indicatori ha permesso di assegnare un punteggio, quantificato su una scala da 1 a 5, a ciascun tema.

L'analisi finanziaria, svolta a livello di gruppo per il FY2024 e mantenuta per l'anno corrente anche per la sola Gas Sales, ha valutato i rischi e le opportunità legati ai fattori ESG che possono avere impatti economici significativi sulla società (per esempio flussi finanziari, costo del capitale, performance e resilienza), con una metodologia di scoring basata su magnitudo dell'effetto atteso e probabilità degli effetti finanziari, espressa su scala numerica (1–5). Le scale di valutazione, i pesi e i criteri di aggregazione applicati coincidono con quelli del Gruppo CGI, garantendo la piena comparabilità dei punteggi tra il perimetro Gas Sales e quello consolidato.

La principale novità metodologica del FY2025 riguarda il **coinvolgimento diretto degli stakeholder esterni** nella valutazione della rilevanza. Sono state identificate quattro categorie di stakeholder rilevanti, **Dipendenti, Finanza, Territorio e Filiera**, coinvolte in quattro sessioni online dedicate, articolate in un'introduzione al contesto normativo CSRD/ESRS, nella presentazione dei temi materiali identificati nel FY2024 e nella compilazione guidata di un questionario online. Il processo ha registrato un'ampia partecipazione, con **oltre l'85% degli iscritti presente ai webinar** e circa il **70% dei partecipanti che ha completato il questionario**. Il processo di engagement è stato disegnato e gestito unitariamente con il Gruppo CGI, e le risposte degli stakeholder sono state elaborate sia in chiave consolidata sia con un focus dedicato al perimetro Gas Sales. I risultati sono stati successivamente condivisi con il management, confermando l'allineamento tra le priorità emerse dagli stakeholder e gli indirizzi strategici della società in materia di sostenibilità.

PRIORITIZZAZIONE E RISULTATI DELL'ANALISI 14

L'aggiornamento FY2025 dell'analisi ha confermato i 7 temi ESRS di riferimento per Gas Sales. La tabella seguente riporta i punteggi di materialità d'impatto e di materialità finanziaria a livello di tema ESRS, calcolati secondo la metodologia di aggregazione ponderata descritta nella Nota Metodologica.

Tema ESRS	Impatto	Finanziaria	Rilevanza
E1 - Cambiamenti climatici	3,16	2,60	ALTA
E5 - Uso delle risorse ed economia circolare	3,45	1,70	ALTA
S1 - Forza lavoro propria	3,27	1,24	MEDIA
S2 - Lavoratori nella catena del valore	3,28	0,80	MEDIA
S3 - Comunità interessate	4,00	2,33	ALTA
S4 - Consumatori ed utilizzatori finali	3,49	3,05	ALTA
G1 - Condotta delle imprese	3,16	2,05	ALTA

Tabella 1 — Punteggi di materialità FY2025 per tema ESRS – Gruppo Gas Sales (scala 1-5). Soglia di materialità: 2,5 sulla media tra rilevanza d'impatto e rilevanza finanziaria.

I temi identificati sono sintetizzati di seguito e rappresentati nella Matrice di doppia materialità in funzione della rilevanza d'impatto (asse orizzontale) e della rilevanza finanziaria (asse verticale), con soglia di materialità fissata a 2,5.

14 Informazione aggiuntiva ai sensi dei par. 10-11 dello standard VSME. La matrice di doppia materialità FY2025 è presentata in continuità con l'analisi FY2024 per garantire comparabilità nel tempo. I punteggi riportati derivano dall'elaborazione specifica per il perimetro Gas Sales, con metodologia di aggregazione ponderata per rilevanza IRO coerente con quella adottata a livello di Gruppo CGI.

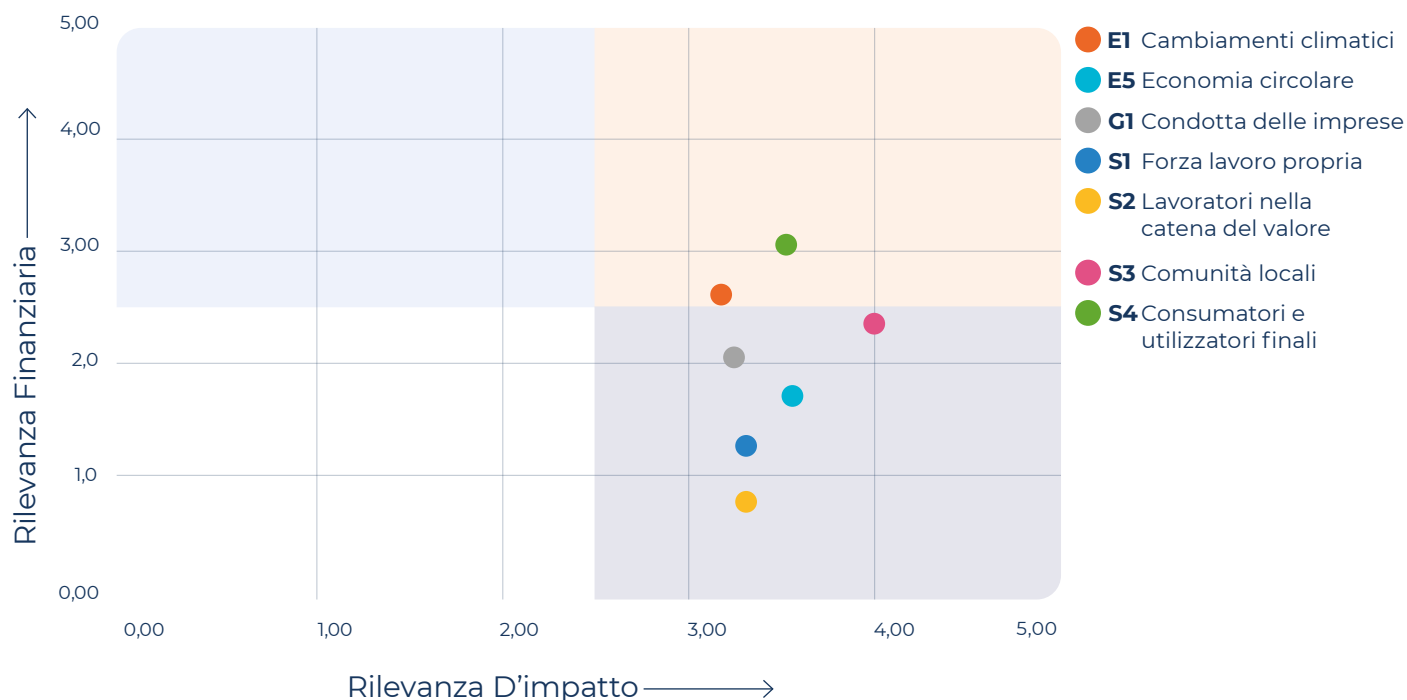


Figura 1 — Matrice di doppia materialità FY2025 – Gruppo Gas Sales.

In fascia di Alta rilevanza si collocano cinque temi ESRS: **Cambiamenti climatici (E1), Uso delle risorse ed economia circolare (E5), Comunità interessate (S3), Consumatori e utilizzatori finali (S4) e Condotta delle imprese (G1).** **Forza lavoro propria (S1) e Lavoratori nella catena del valore (S2)** si posizionano appena al di sotto della soglia, ma vengono mantenuti tra i temi oggetto di rendicontazione in continuità con il FY2024: il loro posizionamento riflette infatti un presidio già consolidato delle tematiche, tra cui la Certificazione per la Parità di Genere, la natura prevalentemente d'ufficio e a basso rischio operativo delle attività svolte, e le politiche strutturate di welfare, formazione e sviluppo del personale. Coerentemente con quanto evidenziato nei paragrafi precedenti, i risultati per il perimetro Gas Sales si allineano a quelli del Gruppo CGI, sia nella selezione dei temi materiali sia nella loro gerarchia di rilevanza. Per la descrizione estesa di ciascun tema e per il dettaglio delle azioni intraprese a livello consolidato si rimanda alla Rendicontazione di Sostenibilità FY2025 del Gruppo CGI.

Governance

Valori etici

L'organo di governo e la sostenibilità aziendale



Il Gruppo Gas Sales fonda la propria condotta sull'integrità, la responsabilità e il pieno rispetto delle normative. L'etica d'impresa è un elemento strategico portante, che si concretizza attraverso un sistema integrato di politiche, procedure e controlli interni.

I NOSTRI VALORI ETICI

Nel corso del 2025, Gas Sales ha proseguito nella promozione attiva di una cultura aziendale basata sull'integrità e sulla prevenzione della corruzione. In coerenza con il **Codice Etico** e con il **Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo ai sensi del D.lgs. 231/2001** ¹⁵, entrambi consultabili sul sito web della società, sono 11 state delineate le linee guida per una politica di prevenzione della corruzione.

I principi ispiratori si rifanno alle migliori pratiche internazionali, tra cui lo standard **ISO 37001** e il **Bribery Act**, con l'obiettivo di prevenire, rilevare e contrastare comportamenti riconducibili a corruzione attiva, passiva o ad altre pratiche illecite. Il sistema si fonda su controlli interni strutturati, tracciabilità delle operazioni e formazione del personale.

È poi attiva la piattaforma **Wallbreakers**, accessibile dalla sezione whistleblowing del sito aziendale. Essa consente l'invio di segnalazioni scritte o orali in forma anonima e sicura, nel pieno rispetto della Direttiva UE 2019/1937 e della normativa nazionale di recepimento. Il canale è disponibile anche per soggetti terzi, inclusi fornitori e partner contrattuali.

Nel corso del 2025, Gas Sales ha erogato formazione su più aree tematiche, tra cui sostenibilità - **ESG, Cybersicurezza, Intelligenza Artificiale, privacy e Modello 231**. Per il dettaglio sulle ore erogate per tipologia di corso e per genere si rimanda alla sezione "Formazione e sviluppo delle competenze".

Nel corso del 2025, Gas Sales non ha ricevuto condanne e/o sanzioni per violazioni delle normative contro la corruzione attiva e passiva.

L'ORGANO DI GOVERNO E LA SOSTENIBILITÀ AZIENDALE ¹⁶

Il sistema di Corporate Governance adottato da Gas Sales prevede un Consiglio di Amministrazione con funzioni amministrative e di indirizzo strategico, un **Sindaco Unico**, la Società di Revisione e un **Organismo di Vigilanza** a composizione collegiale, a presidio del rispetto del Modello 231/2001.

Sono presenti comitati con funzioni di supporto relativi alle tematiche ESG:

- **Comitato di Sostenibilità (ESG):** indirizzo strategico, monitoraggio e coordinamento delle iniziative ESG;
- **Comitato Guida per la Parità di Genere:** promuove l'equità e l'inclusione nelle pratiche aziendali;

- **Comitato dei Diritti Umani:** presidia il rispetto dei diritti fondamentali;
- **Comitato di Gestione delle Segnalazioni Whistleblowing.**

A supporto del sistema di governance e dei presidi organizzativi sopra descritti, **Gas Sales** ha adottato un sistema di governance integrato che comprende il **Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo** ai sensi del **D.lgs. 231/2001**, il **Codice Etico aziendale** e un insieme di politiche volte a promuovere comportamenti responsabili lungo tutta la catena del valore. In tale ambito rientrano, la **Politica per la Parità di Genere**, sviluppata in coerenza con la certificazione **UNI/PdR 125:2022**, e la **Politica di Tutela, Protezione e Rispetto dei Diritti Umani**.

L’effettiva attuazione di tali strumenti è supportata dai comitati interni dedicati e dall’**Organismo di Vigilanza**, che contribuiscono al monitoraggio continuo dei processi aziendali e alla diffusione di una cultura improntata all’etica, alla trasparenza e alla sostenibilità.

Il Consiglio di amministrazione di Gas Sales, quale massimo organo di governo societario, definisce - nel corso del proprio mandato e in coordinamento con il Comitato di Sostenibilità - le **linee guida strategiche in ambito ESG**. A partire dal 2024 sono stati assegnati per la prima volta **obiettivi di sostenibilità (ESG)** ad alcune figure manageriali e ad una parte del personale dipendente, collegando una parte della valutazione delle performance e della componente variabile di retribuzione al raggiungimento di target ambientali, sociali e di governance.

Diversità di genere nell’organo di governance	2024			2025		
	Gas Sales	Voltuna	Totale gruppo Gas Sales	Gas Sales	Voltuna	Totale gruppo Gas Sales
Donne	2	1	3	2	1	3
Uomini	2	3	5	2	3	5
Totale	4	4	8	4	4	8
Rapporto Donne/Uomini	1,00	0,33	0,60	1,00	0,33	0,60

Tabella 2 — Diversità di genere nell’organo di governance (C9) — Gruppo Gas Sales

15 Disclosure VSME B11 (Convictions and fines for corruption/bribery) — numero di condanne e importo totale delle sanzioni per violazioni di leggi anticorruzione nel periodo di rendicontazione. Comprehensive Module C6 (Human rights policies and processes) — codice di condotta e sistema disciplinare.
16 Disclosure VSME C9 (Rapporto di diversità di genere nell’organo di governance) — composizione di genere del Consiglio di Amministrazione. Comprehensive Module C5 (Caratteristiche aggiuntive della forza lavoro) — rapporto donne/uomini a livello manageriale. Comprehensive Module C2 — descrizione narrativa delle pratiche e politiche con indicazione del livello dirigenziale responsabile.

Diversità di genere nella dirigenza	2024			2025		
	Gas Sales	Voltuna	Totale gruppo Gas Sales	Gas Sales	Voltuna	Totale gruppo Gas Sales
Donne	0	0	0	0	0	0
Uomini	0	0	0	0	0	0
Totale	0	0	0	0	0	0

Tabella 3 — Diversità di genere nella dirigenza (C5) — Gruppo Gas Sales

Il sistema di Corporate Governance adottato da Voltuna prevede un Consiglio di Amministrazione con funzioni amministrative e di indirizzo strategico. Anche per lei è poi attiva la piattaforma Wallbreakers, accessibile dalla sezione whistleblowing del sito aziendale, che consente l'invio di segnalazioni scritte o orali in forma anonima e sicura, nel pieno rispetto della Direttiva UE 2019/1937 e della normativa nazionale di recepimento.

Ai fini della disclosure C8, si quantificano i ricavi derivanti da settori rilevanti per l'esclusione dai benchmark UE allineati all'Accordo di Parigi (Paris-Aligned Benchmark e Climate Transition Benchmark), ai sensi dell'art. 12 del Regolamento delegato (UE) 2020/1818. Gas Sales opera nella vendita di gas naturale ed energia elettrica; i ricavi da combustibili fossili sono interamente riconducibili al gas naturale.

Ricavi da settori controversi ed esclusione dai benchmark UE (C8)	2025
Armi controverse	0
Tabacco	0
Combustibili fossili (carbone, petrolio, gas) di cui interamente gas naturale	85.672.904,80 €
Pesticidi e altri prodotti agrochimici	0
Esclusione da benchmark UE allineati a Parigi	No

Ambiente ¹⁷

Energia
Cambiamenti climatici
Economia circolare
Digitalizzazione
Consumo responsabile
Gestione dei rifiuti



Il Gruppo Gas Sales, costituito da Gas Sales S.r.l. e dalla controllata Voltuna S.r.l., riconosce la centralità dei temi ambientali e climatici nella propria strategia e nel proprio modello di business. La rilevanza del tema riflette la combinazione tra impatti indiretti del core business, la vendita di gas naturale ed energia elettrica, e le opportunità legate alla transizione energetica, presidiate dall'attività di efficientamento di Voltuna e dallo sviluppo di soluzioni a minore intensità carbonica.

RISCHI CLIMATICI E AZIONI DI ADATTAMENTO ¹⁸

L'analisi di doppia materialità ha mappato i rischi climatici a cui è esposto il Gruppo Gas Sales, distinguendo tra rischi di transizione (esposizione elevata, coerentemente con la natura del core business in trasformazione verso la decarbonizzazione) e rischi fisici (esposizione contenuta, data la natura prevalentemente commerciale e di servizi delle attività). La tabella seguente sintetizza i principali rischi identificati, l'orizzonte temporale di manifestazione e le azioni di adattamento e mitigazione intraprese.

Categoria	Rischio	Catena del valore	Orizzonte	Azione di adattamento e mitigazione
Transizione Normativo e di policy	Regolamentazioni più stringenti su emissioni e decarbonizzazione (CSRD/ ESRS/ VSME, carbon pricing, SFDR) possono aumentare i costi operativi e il costo di acquisto della materia prima, richiedendo investimenti significativi	Upstream / Operations	Breve - Medio	Adozione del reporting VSME, governance ESG strutturata (CdA, Comitati di Sostenibilità), presidio del quadro regolamentare europeo, pianificazione investimenti allineata al Piano Industriale 2023-2027
Transizione Reputazionale	Rischio reputazionale e di valutazione delle performance ambientali legato all'impatto delle emissioni indirette rilevanti (gas naturale venduto ai clienti finali)	Downstream	Breve - Medio	Diversificazione del portafoglio verso prodotti a minore intensità carbonica (biometano certificato tramite Garanzie di Origine, energia elettrica da fonti rinnovabili certificate GO); rendicontazione annuale della Carbon Footprint di Organizzazione con verifica di ente terzo indipendente; certificazione ISO 14001:2015 di Bluenergy Group (2025); acquisto di crediti di carbonio certificati a copertura delle emissioni operative dirette (Scope 1), comunicato in modo distinto dall'impatto climatico dei prodotti venduti ai clienti finali
Transizione	Reputazionale (percezione ESG di clienti, banche SFDR, investitori)	Alta	Breve (≤3 anni)	Acquisto di Garanzie di origine certificate GSE e di crediti di carbonio certificati a copertura delle emissioni operative dirette (Scope 1 e 2), comunicato in modo distinto dall'impatto climatico dei prodotti venduti ai clienti finali; certificazione ISO 14001:2015 di Bluenergy Group (2025); rendicontazione annuale della CFO con verifica di ente terzo indipendente
Fisico - Eventi estremi (acuti)	Eventi climatici estremi (uragani, alluvioni, ondate di calore) potrebbero compromettere indirettamente la continuità operativa, danneggiando infrastrutture di distribuzione o causando picchi anomali di domanda/offerta con volatilità dei prezzi e perdite economiche	Upstream / Operations	Breve - Medio - Lungo	Piani di Continuità Operativa, ridondanza delle infrastrutture IT critiche, diversificazione dei canali di approvvigionamento.
Transizione tecnologico e di mercato	Accelerazione delle tecnologie rinnovabili (in particolare fotovoltaico) e progressivo shift della domanda verso l'elettrificazione, con potenziale riduzione dei margini sulle commodity tradizionali	Operations / Downstream	Medio	Investimenti crescenti in servizi EScO e di efficientamento energetico
Fisico - Cronico	Aumento progressivo delle temperature con riduzione strutturale della domanda di gas per riscaldamento nel medio-lungo periodo	Downstream	Lungo	Diversificazione progressiva dell'offerta verso servizi e prodotti di efficientamento energetico; contrattualizzazione diretta produttori portafoglio biometano-no

Tabella 4 — Mappatura rischi climatici, orizzonti temporali e azioni di adattamento

¹⁷ Disclosure VSME B2 (pratiche, politiche e iniziative future per il tema "cambiamenti climatici"), C2 (descrizione narrativa di pratiche, politiche e iniziative future con indicazione del livello di responsabilità manageriale), C3 (target di riduzione GHG e piano di transizione climatica).

¹⁸ Disclosure VSME C4 (rischi climatici fisici e di transizione, esposizione, orizzonti temporali, azioni di adattamento).

AZIONI E PROGETTI DEL 2025 ¹⁹

Gas Sales prosegue il proprio percorso di efficientamento energetico e di diversificazione dell'offerta verso prodotti a minore intensità carbonica, con un'attenzione crescente all'elettrificazione dei consumi e alla valorizzazione delle filiere territoriali. L'efficientamento energetico rappresenta la leva principale: attraverso la controllata al 100% Voltuna S.r.l., ESCo dedicata da un lato allo sviluppo di nuovi impianti fotovoltaici e dall'altro alla riqualificazione di impianti termoidraulici ed elettrici esistenti, Gas Sales contribuisce alla riduzione dei consumi dei clienti finali e alla generazione di benefici ambientali misurabili, con la valorizzazione di manodopera territoriale altamente qualificata in piena coerenza con i principi di economia circolare.

Biometano a km 0. Nel novembre 2025 Gas Sales ha avviato il primo acquisto di biometano a km 0 destinato all'offerta commerciale ai clienti. L'impianto di produzione, situato a 54 km dalla sede amministrativa, utilizza biogas da digestione anaerobica di scarti agricoli e reflui locali, con capacità produttiva di circa 2.190.000 Smc/anno. Il biometano è certificato tramite Garanzie di Origine e presenta un'intensità carbonica significativamente inferiore rispetto al gas naturale convenzionale, con riduzioni che, in funzione del feedstock e del processo produttivo specifico, possono raggiungere fino all'80%. L'iniziativa si inserisce in una logica di economia circolare e di valorizzazione delle filiere agricole locali.

Mobilità elettrica. A supporto dell'elettrificazione dei consumi e della mobilità sostenibile, nel 2025 sono state installate 5 nuove colonnine di ricarica per veicoli elettrici (4 da 11 kW e 1 da 25 kW) a servizio di dipendenti e visitatori delle sedi aziendali.

Impianti fotovoltaici realizzati presso clienti B2B. Nel corso del 2025 Voltuna ha completato 9 impianti fotovoltaici presso clienti industriali e del terziario nei territori dell'Emilia e della bassa Lombardia, per una potenza complessiva installata di **1,57 MWp** e una producibilità attesa a regime di circa **1.890 MWh/anno**. L'energia generata è destinata in prevalenza all'autoconsumo dei clienti, con la quota in eccedenza immessa in rete, e contribuisce al percorso di transizione energetica delle imprese servite. A parità di consumo elettrico dei clienti, la produzione attesa corrisponde, sulla base del fattore di emissione del mix elettrico nazionale ISPRA, a una mancata emissione stimata pari a circa **446 tCO₂eq/anno a regime**, attribuibile ai clienti finali quali utilizzatori degli impianti ²⁰.

Comunità Energetica Rinnovabile "Sun Son". Nel 2025 Voltuna ha avviato la realizzazione dell'impianto fotovoltaico a supporto della CER "Sun Son", prima CER avviata da You Energy Volley, società di pallavolo italiana, militante in Superlega Volley e che ha come main sponsor Gas Sales S.r.l. L'impianto, su un'area di 12.000 mq nel territorio piacentino, è composto da 1.660 pannelli bifacciali per 1 MWp di potenza installata e una produzione annua attesa di 1.200.000 kWh (di cui circa 700.000 kWh/anno in condivisione virtuale tra i membri della CER). A parità di consumo elettrico dei membri, la produzione attesa corrisponde, sulla base del fattore di emissione del mix elettrico nazionale ISPRA, a una mancata emissione stimata pari a circa 283 tCO₂eq/anno a regime, attribuibile ai membri della CER quali utilizzatori dell'energia condivisa ²¹. Il modello CER consente a cittadini, imprese ed enti del territorio di produrre e condividere energia rinnovabile localmente. La costruzione, avviata nell'ottobre 2025 dopo l'ottenimento del contributo PNRR del 40%, prevede l'entrata in funzione nel corso del 2026. L'accesso alla CER è gratuito per famiglie, associazioni, enti locali e parrocchie del territorio.

¹⁹ Disclosure VSME B2 / C2 / C3 (descrizione delle iniziative di transizione energetica, di efficientamento, di generazione rinnovabile e di sviluppo organizzativo del Gruppo Gas Sales nel periodo di rendicontazione).

Il consumo energetico diretto associato alle attività operative del Gruppo Gas Sales è considerato marginale, data la natura commerciale e di servizi delle società. L'impronta energetica si concentra sull'uso di energia elettrica, interamente proveniente da fonti rinnovabili certificate da Garanzie di Origine per uffici e sedi operative, e su una quota di combustibili fossili legata principalmente alla mobilità aziendale e all'utilizzo di gas naturale per usi termici.

Per garantire l'accuratezza dei dati e la piena conformità con gli standard di rendicontazione, Gas Sales e Voltuna si sono avvalse del supporto di società di consulenza terze specializzate per il calcolo e la verifica dei consumi di energia elettrica, gas naturale e altri vettori energetici acquistati. Le fonti dati utilizzate sono le fatture delle utility, i certificati di Garanzia d'Origine, i registri di consumo dei combustibili e i dati di produzione degli impianti fotovoltaici e di microcogenerazione rilevati dai sistemi di monitoraggio interni.

Nel 2025 il consumo energetico totale di Gas Sales e la sua controllata si è attestato a 768,79 MWh, in calo del 28,8% rispetto ai 1.080,16 MWh del 2024. Il consumo di energia elettrica è stato pari a 138,25 MWh, di cui 137,63 MWh interamente da fonti rinnovabili certificate tramite Garanzie di Origine (GO), e una quota residua di 0,62 MWh proveniente da ricariche fuori sede di un veicolo elettrico della flotta, non coperte da fonti rinnovabili certificate. Il consumo da fonti fossili si attesta a 608,40 MWh nel 2025 (823,75 MWh nel 2024, -26,1%). La variazione è principalmente attribuibile a un affinamento metodologico del perimetro di rendicontazione: i consumi di gas naturale del PalaBanca, che nel 2024 incidevano per 304,56 MWh, sono stati riallocati a YouEnergy Volley Ssdrl ²³, soggetto che esercita il controllo operativo dell'impianto e che sta sviluppando una propria rendicontazione di sostenibilità.

Alla strategia di acquisto consapevole si affianca una gestione proattiva dell'autoproduzione: l'impianto fotovoltaico di Alseno (PC) ha generato 5,34 MWh interamente immessi nella rete elettrica nazionale, mentre l'impianto di microcogenerazione (microCHP) alimentato a gas naturale ha prodotto 30,87 MWh complessivi, tra energia elettrica (8,79 MWh) ed energia termica (22,07 MWh), interamente autoconsumati. ²⁴

²⁰ Co-beneficio attribuito ai clienti finali, stimato come producibilità attesa annua moltiplicata per il fattore di emissione del mix elettrico nazionale ISPRA aggiornato al 2026. Fuori inventario GHG di Gruppo e non utilizzato a fini di compensazione o neutralità climatica; non considera il ciclo di vita dei componenti, né un counterfactual cliente per cliente. Gli impianti sono entrati in esercizio in corso d'anno.

²¹ Co-beneficio attribuito ai clienti finali, stimato come producibilità attesa annua $\times$ fattore di emissione del mix elettrico nazionale ISPRA. Indicatore non incluso nell'inventario GHG di Gruppo (Scope 1, 2, 3 GHG Protocol), non utilizzato a fini di compensazione o neutralità climatica, senza analisi di ciclo di vita.

²² Disclosure VSME B3 (consumo di energia in MWh, disaggregato per fonte rinnovabile e non rinnovabile, per elettricità e combustibili). Tabelle conformi al par. 29 e alla guidance VSME par. 83-89; informazioni aggiuntive ammesse ai sensi dei par. 10-11.

²³ YouEnergy Volley Ssdrl è una società sportiva esterna al perimetro del Gruppo CGI.

²⁴ Il gas naturale combusto dal micro-cogeneratore è conteggiato una sola volta tra i combustibili, senza doppio conteggio dell'energia elettrica autoprodotta, in coerenza con il paragrafo 83 dello standard VSME. Nel 2025 viene considerata anche l'energia termica autoprodotta. Il Gruppo Gas Sales non acquista né consuma energia da reti di teleriscaldamento, teleraffrescamento o vapore; le righe della tabella relative a "energia elettrica, calore, vapore e raffrescamento, acquistati o acquisiti" riflettono pertanto esclusivamente i consumi elettrici.

Consumo energetico e mix (MWh)	Gas Sales 2025	Voltuna 2025	Gruppo Gas Sales 2025	Gruppo Gas Sales 2024
Consumo di combustibile da carbone e prodotti del carbone	0,00	0,00	0,00	0,00
Consumo di combustibile da petrolio grezzo e prodotti petroliferi	283,74	154,96	438,70	356,11
Consumo di combustibile da gas naturale	151,52	17,55	169,08	466,44
Consumo di combustibili da altre fonti non rinnovabili	0,00	0,00	0,00	0,00
Consumo di energia elettrica, calore, vapore e raffreddamento da fonti fossili, acquistati o acquisiti	0,62	0,00	0,62	1,20
Consumo totale di energia da fonti fossili	435,88	172,51	608,40	823,75
Quota di fonti fossili sul consumo totale di energia	74,3%	94,9%	79,1%	76,3%
Consumo da fonti nucleari	0,00	0,00	0,00	0,00
Quota di fonti nucleari sul consumo totale di energia	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Consumo di combustibili per le fonti rinnovabili, compresa la biomassa (include anche i rifiuti industriali e urbani di origine biologica, il biogas, l'idrogeno rinnovabile, ecc.)	22,70	0,06	22,76	0,00
Consumo di energia elettrica, calore, vapore e raffreddamento da fonti rinnovabili, acquistati o acquisiti	128,46	9,17	137,63	256,41
Consumo di energia rinnovabile auto-prodotta senza ricorrere a combustibili	0,00	0,00	0,00	0,00
Consumo totale di energia da fonti rinnovabili	151,16	9,23	160,39	256,41
Quota di fonti rinnovabili sul consumo totale di energia	25,7%	5,1%	20,9%	23,7%
Consumo totale di energia	587,04	181,74	768,79	1.080,16

Tabella 5 — Consumo energetico e mix — Gruppo Gas Sales

Consumo energetico e mix (MWh)	Gas Sales 2025	Voltuna 2025	Gruppo Gas Sales 2025	Gruppo Gas Sales 2024
Energia elettrica rinnovabile	128,46	9,17	137,63	256,41
Energia elettrica non rinnovabile	0,62	0,00	0,62	1,20
Combustibili rinnovabili	22,70	0,06	22,76	0,00
Combustibili non rinnovabili	435,26	172,51	607,77	822,55
Consumo totale di energia	587,04	181,74	768,79	1.080,16

Tabella 6 — VSME B3.29 — Consumi energetici rinnovabili e non rinnovabili — Gruppo Gas Sales

Produzione energetica (MWh)	Gruppo Gas Sales 2025	Gruppo Gas Sales 2024
Produzione di energia da fonti rinnovabili	5,34	6,10
Produzione di energia da fonti non rinnovabili	8,79	14,01
Produzione totale	14,13	20,11

Tabella 7 — VSME B3.29 — Produzione energetica — Gruppo Gas Sales

La produzione energetica del Gruppo Gas Sales si attesta nel 2025 a 14,13 MWh, in calo rispetto ai 20,11 MWh del 2024. Il contributo proviene per 5,34 MWh dall'impianto fotovoltaico La Manica (Stivata Resimma, 6,12 kWp), interamente immesso in rete in regime di Ritiro Dedicato (ARERA n. 268/07), e per 8,79 MWh dal microcogeneratore SenerTec Dachs della sede di Alseno (5,5 kWe / 14,8 kWth, alimentato a gas naturale), interamente autoconsumato.

Gas Sales e Voltuna monitorano la propria impronta di carbonio attraverso l'analisi annuale delle emissioni di gas a effetto serra (GHG). L'attività è svolta in conformità al **GHG Protocol Corporate Standard** (e, per la catena del valore, al Corporate Value Chain Standard) con verifica da parte di ente terzo di certificazione. Gas Sales, tra i precursori nel settore, ha avviato già dal 2019 un percorso di rendicontazione della propria impronta carbonica. Il 2025 rappresenta il **settimo anno consecutivo di monitoraggio**. Dal 2022 la Carbon Footprint di Organizzazione (CFO) è redatta annualmente, in conformità agli standard del GHG Protocol ed è oggetto di verifica da parte di un ente terzo di certificazione. Il perimetro 2025 conferma l'inclusione di Gas Sales S.r.l. e Voltuna S.r.l. in base all'approccio del controllo operativo. Rispetto all'esercizio 2024, il perimetro 2025 presenta tre variazioni metodologiche rilevanti:

- estensione della categoria Scope 3 Categoria 11 (Uso dei prodotti venduti) alla componente energia elettrica venduta ai clienti finali, non rendicontata nel CFO 2024; la componente gas naturale, già inclusa nell'esercizio precedente, è stata riallineata ai fattori di emissione aggiornati. Il dato 2024 è stato ripresentato per garantire la comparabilità interannuale;
- l'esclusione del PalaBanca, palazzetto dello sport sede di YouEnergy Volley Ssdrl, i cui consumi energetici (gas naturale ed energia elettrica) sono stati riassegnati alla Carbon Footprint dedicata alla società titolare della squadra di pallavolo, in quanto maggiormente riconducibili all'attività sportiva, che sta portando avanti un proprio percorso di sviluppo della rendicontazione di sostenibilità;
- l'ampliamento del perimetro Voltuna verso gli impianti termoidraulici e fotovoltaici installati presso i clienti finali, che ha portato all'introduzione di una nuova sottocomponente in Categoria 1 (beni acquistati a scopo di rivendita), Categoria 11 (uso dei prodotti venduti sull'intera vita utile) e Categoria 12 (fine vita).

Nel 2025 l'impatto climatico diretto del Gruppo è stato relativamente marginale, in quanto le attività si concentrano nella vendita di energia e nella gestione di servizi commerciali, con un'impronta operativa ridotta. Le emissioni rilevanti sono quasi interamente concentrate nello **Scope 3 Categoria 11 (Uso dei prodotti venduti)**, che riflette le emissioni associate al consumo finale di gas naturale ed energia elettrica venduti ai clienti finali. Coerentemente con la metodologia adottata nel Report di Carbon Footprint di Organizzazione, l'inventario distingue due aggregati di natura differente. Il primo raccoglie le emissioni operative, Scope 1, Scope 2 e Scope 3 al netto della **Categoria 11**, e riflette l'impronta delle attività direttamente gestite (sedi, flotta, fornitori, viaggi, pendolarismo, rifiuti). Il secondo isola la Categoria 11, che misura le emissioni rilasciate dai clienti finali nell'utilizzo del gas naturale e dell'energia elettrica commercializzati. Questa categoria opera su una scala diversa per natura e magnitudo, arrivando a rappresentare oltre il 99% delle emissioni totali del Gruppo Gas Sales.

Emissioni Scope 1. Derivano dalla combustione di combustibili fossili nei veicoli della flotta aziendale (combustione mobile), dalla combustione di gas naturale negli impianti di riscaldamento delle sedi operative ²⁶ (combustione stazionaria) e dalle eventuali perdite di fluidi refrigeranti dagli impianti di climatizzazione. Per l'anno 2025 ammontano complessivamente a 165,06 tCO₂e (194,60 tCO₂e nel 2024, -15,2%), di cui 32,79 tCO₂e derivanti da consumi di gas naturale, e 132,27 tCO₂e dalla flotta aziendale. La riduzione rispetto al 2024 è attribuibile prevalentemente alla riallocazione del PalaBanca alla CFO dedicata di YouEnergy Volley.

Emissioni Scope 2. Derivano dalla generazione dell'energia elettrica acquistata da rete per le sedi organizzative e per le ricariche fuori sede dei veicoli elettrici di proprietà. Sono calcolate con entrambe le metodologie previste dal GHG Protocol: l'approccio Location-Based, che utilizza il fattore di emissione medio nazionale ISPRA senza distinzione sulla provenienza della produzione, e l'approccio Market-Based, che considera l'azzeramento delle emissioni per la quota di elettricità coperta dalle Garanzie d'Origine (certificazione elettronica che attesta l'origine rinnovabile delle fonti degli impianti qualificati IGO) e applica il mix residuale italiano alla quota residua. Nel 2025 le emissioni Scope 2 ammontano a 32,63 tCO₂e Location Based (75,94 tCO₂e nel 2024, -57,0%) e a 0,31 tCO₂e Market Based (0,60 tCO₂e nel 2024), a conferma dell'efficacia della copertura GO praticamente totale del fabbisogno elettrico.

Emissioni Scope 3. Le emissioni della catena del valore a monte e a valle ammontano a 253.527,85 tCO₂e Location Based (253.736,81 tCO₂e nel 2024) e a 226.901,25 tCO₂e Market Based (227.208,26 tCO₂e nel 2024). L'inventario include le categorie ritenute significative attraverso una valutazione preliminare di pertinenza condotta in conformità al GHG Protocol Corporate Value Chain Standard, comprensive sia delle voci operative a monte e a valle (beni e servizi acquistati, beni strumentali, upstream di combustibili ed energia, logistica, rifiuti, viaggi, pendolarismo ²⁷, fine vita), sia delle emissioni d'uso dei prodotti venduti (Categoria 11). Al netto della Cat. 11, le emissioni operative dello Scope 3 ammontano a 612,34 tCO₂e Location Based (391,43 tCO₂e nel 2024, +56,4%). L'incremento è quasi interamente attribuibile alla Categoria 1 (Beni e servizi acquistati), che passa da 10,89 a 285,42 tCO₂e per effetto dell'inclusione dei prodotti impiantistici installati da Voltuna presso i clienti finali (268,37 tCO₂e); le componenti tradizionali (carta, prodotti igiene, toner) restano marginali.

²⁵ Disclosure VSME B3 (emissioni Scope 1 e Scope 2 Location Based, intensità GHG sul fatturato), Comprehensive Module – Scope 3 (par. 50-53, considerazioni sulle emissioni Scope 3 per società del settore energy).

²⁶ I veicoli intestati a CGI Holding S.r.l., pur utilizzati anche da personale di Gas Sales, non rientrano nel perimetro di Gas Sales e Voltuna: in coerenza con il GHG Protocol, che non consente a una controllata di consolidare le emissioni della capogruppo, sono rendicontati solo nell'inventario consolidato di Gruppo.

²⁷ Le emissioni di pendolarismo del personale (Categoria 7) sono rendicontate in forma aggregata Gas Sales + Voltuna in coerenza con la modalità di raccolta dei dati attraverso il questionario interno (59 rispondenti su 82 dipendenti totali, fattore di scala 1,3898). Lo split per singola società non è disponibile.

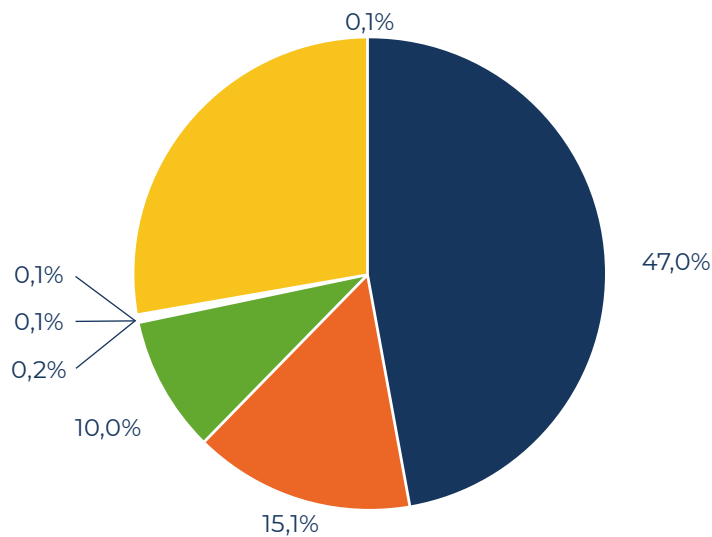


Emissioni di GHG (tCO ₂ e)	Gas Sales 2025	Voltuna 2025	Gruppo Gas Sales 2025	Gruppo Gas Sales 2024
Scope 1	119,85	45,21	165,06	194,60
Scope 2 - Location Based	30,47	2,16	32,63	75,94
Scope 2 - Market Based	0,31	0,00	0,31	0,60
Scope 3 (esclusa Cat. 11) - Location Based	314,88	297,47	612,34	391,43
Scope 3 (esclusa Cat. 11) - Market Based	302,07	296,91	598,97	371,48
3.1 beni e servizi acquistati	15,33	270,09	285,42	10,89
3.2 beni strumentali	80,95	10,68	91,63	144,37
3.3 Combustibili ed energia (non in Scope 1-2) - LB	50,97	14,97	65,94	93,29
3.3 Combustibili ed energia (non in Scope 1-2) - MB	38,16	14,41	52,57	73,34
3.4 Trasporto e distribuzione a monte	0,22	0,86	1,08	0,27
3.5 Rifiuti generati nelle operazioni	0,00	0,32	0,32	0,48
3.6 Viaggi d'affari	0,78	0,00	0,78	0,22
3.7 Pendolarismo dei dipendenti	166,63	0,00	166,63	141,85
3.9 Trasporto a valle	0,00	0,00	0,00	0,06
3.12 Trattamento di fine vita dei prodotti venduti	0,00	0,54	0,54	0,00
Emissioni totali (Scope 1+2+3) (esclusa Cat. 11) — Location Based	465,20	344,84	810,04	661,97
Emissioni totali (Scope 1+2+3) (esclusa Cat. 11) — Market Based	422,23	342,12	764,34	566,68
3.11 Uso dei prodotti venduti — Location Based	248.447,04	4.468,47	252.915,51	253.345,38
3.11 Uso dei prodotti venduti — Market Based	221.833,81	4.468,47	226.302,28	226.836,78
Emissioni totali (Scope 1+2+3) — Location Based	248.912,24	4.813,31	253.724,51	254.007,35
Emissioni totali (Scope 1+2+3) — Market Based	222.256,04	4.810,59	227.065,58	227.403,46

Tabella 8 — Emissioni lorde di GHG (Scope 1, 2 e 3) — Gruppo Gas Sales

Nota: la Categoria 7 (Pendolarismo dei dipendenti) è rilevata in forma aggregata Gas Sales + Voltuna tramite il questionario interno (166,63 tCO₂e nel 2025, 59 rispondenti su 82 dipendenti totali). Lo split per singola società non è disponibile; nella tabella il valore aggregato è convenzionalmente riportato nella colonna "Gas Sales", coerentemente con la modalità di consolidamento del file CFO 2025.

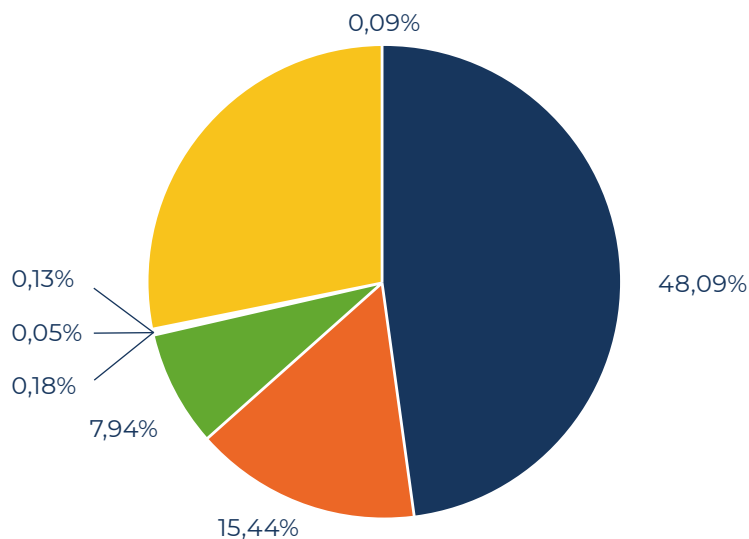
Scope 3 - Location Based (tCO₂e) 2025 - Gas Sales



- Cat. 1 - Beni e servizi acquistati
- Cat. 2 - Beni strumentali
- Cat. 3 - Combustibili/energia
- Cat. 4 - Trasporto a monte
- Cat. 5 - Rifiuti operazioni
- Cat. 6 - Viaggi d'affari
- Cat. 7 - Pendolarismo dipendenti
- Cat. 12 - Fine vita prodotti

Figura 2 - Ripartizione emissioni Scope 3 - Location Based - Gruppo Gas Sales

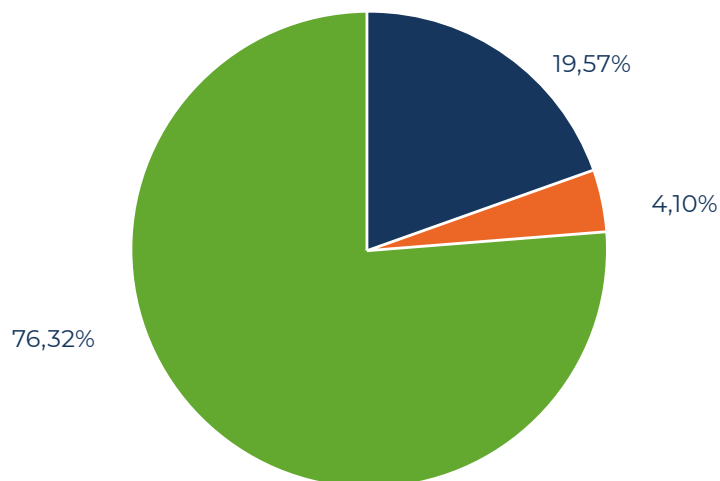
Scope 3 - Market Based (tCO₂e) 2025 - Gas Sales



- Cat. 1 - Beni e servizi acquistati
- Cat. 2 - Beni strumentali
- Cat. 3 - Combustibili/energia
- Cat. 4 - Trasporto a monte
- Cat. 5 - Rifiuti operazioni
- Cat. 6 - Viaggi d'affari
- Cat. 7 - Pendolarismo dipendenti
- Cat. 12 - Fine vita prodotti

Figura 3 - Ripartizione emissioni Scope 3 - Market Based - Gruppo Gas Sales

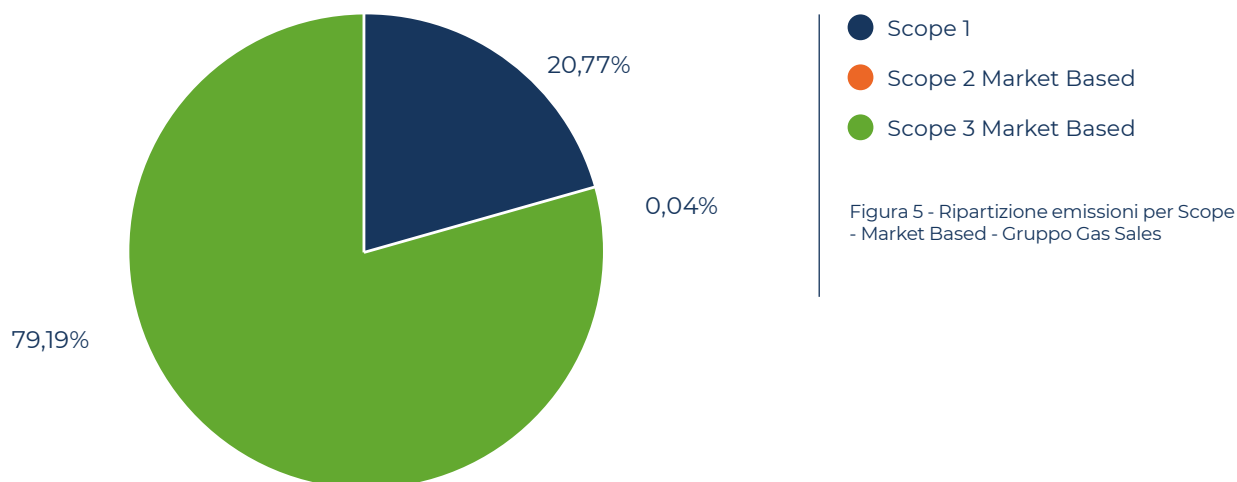
Emissioni per scope Location Based (tCO₂e) 2025 - Gas Sales



- Scope 1
- Scope 2 Location Based
- Scope 3 Location Based

Figura 4 - Ripartizione emissioni per Scope - Location Based - Gruppo Gas Sales

Emissioni per scope Market Based (tCO₂e) 2025 - Gas Sales



INDICATORI DI INTENSITÀ

L'intensità GHG di Gas Sales e Voltuna, calcolata su Scope 1 + Scope 2 Location Based e riferita al valore della produzione 2025 (191,7 M€, comprensivo del perimetro Voltuna), è pari a **1,03 tCO₂e/M€**²⁸.

Intensità carbonica del mix energetico venduto. A complemento dell'intensità sul valore della produzione, Gas Sales monitora un indicatore di intensità basato sull'energia fisicamente venduta ai clienti finali, aggregando energia elettrica e gas naturale tramite l'unità di misura della tonnellata equivalente di petrolio (TEP). L'indicatore è calcolato secondo l'approccio Location Based, come rapporto fra le emissioni associate all'utilizzo del gas naturale e dell'energia elettrica venduti e l'energia totale venduta espressa in TEP. Per il 2025 il valore si attesta a **1,949 tCO₂eq/TEP**, sostanzialmente stabile rispetto agli anni precedenti (1,899 tCO₂eq/TEP nel 2021). La stabilità riflette la composizione strutturale del portafoglio commerciale multi-vettore, prevalentemente caratterizzata dalla vendita di gas naturale, e indica che la crescita dimensionale del business nel quinquennio non ha comportato un peggioramento dell'intensità carbonica fisica del mix.

INVESTIMENTI IN PROGETTI DI MITIGAZIONE CLIMATICA

La missione del Gruppo Gas Sales è garantire la massima soddisfazione dei clienti nella fornitura di gas ed energia, attraverso soluzioni innovative e sostenibili che promuovano un consumo più consapevole delle risorse energetiche. A tal fine, Gas Sales offre volontariamente la possibilità di scegliere forniture di energia elettrica provenienti da fonti rinnovabili certificate. Per quanto riguarda il gas naturale, Gas Sales acquista crediti di carbonio certificati a fronte di una quota delle emissioni di Categoria 11 rendicontate nella propria CFO, grazie alla collaborazione con società di consulenza specializzate. Tale investimento, distinto dall'impatto climatico del gas consumato dai clienti finali, sostiene iniziative di mitigazione climatica certificate al di fuori della propria catena del valore.

²⁸ L'intensità GHG è calcolata in conformità al par. 31 dello standard VSME come rapporto tra le emissioni Scope 1 + Scope 2 Location Based, espresse in tCO₂e, e il valore della produzione dell'esercizio risultante dal bilancio civilistico (o consolidato per Bluenergy Group), espresso in unità monetarie. I valori non sono direttamente comparabili tra le due società per effetto delle differenze di scala e di mix di attività.

Nel 2025 Gas Sales ha distribuito ai clienti il 69,38% di energia elettrica proveniente da fonti rinnovabili, certificata tramite GO. Per il gas naturale venduto, Gas Sales ha acquistato crediti di carbonio certificati corrispondenti al 55,46% delle emissioni di Categoria 11 (54% nel 2024), per un totale di 95.380 tCO₂e. I due progetti sostenuti nel 2025 sono:

- **Solar Bundled Project in India** - impianto fotovoltaico in diversi stati indiani che produce energia rinnovabile in sostituzione del mix elettrico nazionale a prevalenza termoelettrica
- **Wind Power Project in Pakistan** - parco eolico connesso alla rete nel distretto di Thatta (Sindh) a sostegno dell'autosufficienza energetica del Paese da fonte rinnovabile

Crediti di carbonio annullati nell'anno	Gruppo Gas Sales 2025	Gruppo Gas Sales 2024
Crediti di carbonio annullati (tCO ₂ e)	95.380	96.963
Quota progetti di riduzione delle emissioni	100,0%	100,0%
Quota progetti di assorbimento delle emissioni	0,0%	0,0%

Tabella 9 — Crediti di carbonio annullati — Gruppo Gas Sales

INDAGINE SULLA MOBILITÀ E SOLUZIONI DI CAR POOLING

Il Gruppo Gas Sales coinvolge direttamente i propri dipendenti nella raccolta di dati relativi alla mobilità casa-lavoro tramite questionario periodico. Per il quinto anno consecutivo, Gas Sales ha promosso un'indagine interna sulle abitudini di pendolarismo del personale, estesa anche a Voltuna. L'analisi, riferita allo Scope 3 Categoria 7, ha evidenziato che circa l'80,7% dei chilometri percorsi giornalmente per raggiungere il luogo di lavoro avviene con automobili alimentate a combustibili fossili (79,2% nel 2024), il 14,4% con auto ibride (17,1% nel 2024), il 4,6% tramite trasporto pubblico ferroviario e lo 0,3% mediante forme di mobilità dolce. Il questionario ha inoltre raccolto un'attitudine favorevole all'introduzione di soluzioni di car sharing e car pooling supportate dal welfare aziendale, con il 50% dei rispondenti che valuta positivamente l'iniziativa. Nel 2025 è stata approvata la Politica di Mobilità di Gruppo CGI/Gas Sales, che formalizza l'impegno verso modalità di spostamento a basso impatto ambientale.

ECONOMIA CIRCOLARE ²⁹

In un contesto energetico in costante evoluzione, caratterizzato da vincoli ambientali sempre più stringenti e da una crescente sensibilità di clienti, regolatori e stakeholder, il Gruppo Gas Sales conferma il proprio impegno verso un uso più efficiente delle risorse e una progressiva riduzione degli sprechi, prestando attenzione all'inserimento di fornitori locali e promuovendo una visione di economia circolare territoriale e di filiere corte che favoriscono la crescita economica dei territori serviti.

Pur in assenza di una politica formalizzata specifica, il Gruppo applica i principi di economia circolare attraverso l'operatività di Gas Sales e Voltuna: riduzione all'origine dei consumi di risorse, priorità a operazioni di recupero rispetto allo smaltimento nella gestione dei rifiuti aziendali, progressiva dematerializzazione dei processi, valorizzazione delle filiere corte e dei fornitori locali, riciclo interno e riuso di beni strumentali. Il Gruppo promuove inoltre iniziative di riduzione della plastica monouso lungo tutta la catena del valore. La responsabilità operativa è affidata alle funzioni di Facility Management e Procurement, con il coordinamento delle funzioni aziendali competenti.

DIGITALIZZAZIONE

La digitalizzazione e l'innovazione tecnologica sono riconosciute dal Gruppo Gas Sales come leve fondamentali per favorire la sostenibilità e l'efficienza dei processi. Negli ultimi anni il Gruppo ha investito significativamente nella digitalizzazione dei processi aziendali, con particolare attenzione alla semplificazione dei servizi per la clientela ed incentivi specifici per i clienti volti proprio a questo obiettivo. La quota di bollettazione e fatture digitali complessiva ammonta a circa il 54% della clientela (53% nel 2024).

CONSUMO RESPONSABILE

Gas Sales è impegnata in un progetto di riduzione dell'uso di plastica monouso basato sulla diffusione degli erogatori **"Blue Box"**, sistemi di microfiltrazione dell'acqua direttamente collegati alla rete idrica che consentono di ridurre in modo significativo l'impiego di bottiglie in PET.

Gli erogatori sono installati presso la sede centrale e alcuni sportelli aperti al pubblico. La stessa logica è estesa al mercato attraverso soluzioni di noleggio e vendita destinate ai clienti retail e Ho.Re.Ca., promuovendo una gestione più responsabile delle risorse idriche lungo l'intera catena del valore.

A integrazione di questo impegno, **Blue Box** viene impiegato dalla squadra di pallavolo maschile Gas Sales Bluenergy Piacenza, militante in SuperLega. Gli erogatori vengono utilizzati durante allenamenti e partite casalinghe per eliminare le bottigliette di plastica, in coerenza con il percorso della squadra di rendicontazione delle proprie emissioni operative e di acquisto e annullamento di crediti di carbonio certificati a sostegno di progetti di mitigazione climatica esterni.

²⁹ Disclosure VSME B7 (principi di economia circolare applicati, generazione di rifiuti), B2/C2 (pratiche, policy e iniziative per il tema "uso delle risorse ed economia circolare").

GESTIONE DEI RIFIUTI 30

Pur non svolgendo attività produttive o industriali dirette, il Gruppo Gas Sales pone attenzione alla corretta gestione dei rifiuti aziendali, principalmente rifiuti da ufficio (carta, toner, RAEE) e, per la parte di attività di Voltuna, rifiuti operativi riconducibili all'installazione e manutenzione di impianti termoidraulici e fotovoltaici (RAEE e antigelo da reflui di lavorazione). Tutti i rifiuti generati sono suddivisi per codice CER e depositati temporaneamente presso i magazzini aziendali; a intervalli regolari sono trasportati e smaltiti da imprese esterne autorizzate, nel pieno rispetto della normativa ambientale vigente, con compilazione del registro di carico e scarico, emissione e registrazione dei formulari di identificazione e coinvolgimento esclusivo di operatori in possesso delle necessarie autorizzazioni e certificazioni. La gestione degli imballaggi avviene nel pieno rispetto delle disposizioni normative nazionali, con procedure trasparenti e attente alla salvaguardia ambientale. Gas Sales e la sua controllata promuovono anche la raccolta differenziata all'interno degli uffici. Nel 2025 il volume complessivo di rifiuti generati di Gas Sales e Voltuna è stato pari a **0,48 tonnellate**.

Flussi di risorse in uscita (t)	Gas Sales 2025	Voltuna 2025	Gruppo Gas Sales 2025	Gruppo Gas Sales 2024
Rifiuti non destinati allo smaltimento				
Preparazione per il riutilizzo	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
di cui pericolosi	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
di cui non pericolosi	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Riciclaggio	0,0000	0,0000	0,0000	1,8580
di cui pericolosi	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
di cui non pericolosi	0,0000	0,0000	0,0000	1,8580
Altre operazioni di recupero	0,0000	0,4800	0,4800	0,0400
di cui pericolosi	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
di cui non pericolosi	0,0000	0,4800	0,4800	0,0400
Totale non destinati allo smaltimento	0,0000	0,4800	0,4800	1,8980
Rifiuti destinati allo smaltimento				
Incenerimento	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
di cui pericolosi	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
di cui non pericolosi	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Smaltimento in discarica	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
di cui pericolosi	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
di cui non pericolosi	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Altre operazioni di recupero	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
di cui pericolosi	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
di cui non pericolosi	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Totale destinati allo smaltimento	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

totale e indicatori di sintesi				
Totale rifiuti generati	0,0000	0,4800	0,4800	1,8980
di cui pericolosi	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
di cui non pericolosi	0,0000	0,4800	0,4800	1,8980
Rifiuti non riciclati (t)	0,0000	0,4800	0,4800	0,040
Percentuale di rifiuti non riciclati	0,00%	100,00%	100,00%	2,11%

Tabella 10 — Flussi di risorse in uscita — Gruppo Gas Sales

30 Disclosure VSME B7 (rifiuti totali generati, suddivisi per pericolosi/non pericolosi, rifiuti destinati a riciclo/riuso). I dati 2024 sono estratti dal bilancio di sostenibilità di Gas Sales per il medesimo perimetro e riconciliati per la struttura VSME.

Sociale e territorio ³¹

Catena del valore
Consumatori e clienti
Comunità e territorio
Le nostre persone
Benessere e welfare
Formazione e sviluppo delle competenze
Salute e sicurezza



CATENA DEL VALORE

Gas Sales, in coerenza con l'approccio del Gruppo CGI, ha avviato nel 2024 un percorso di assessment della propria catena di fornitura in ottica **ESG**. L'iniziativa mira a promuovere comportamenti responsabili tra i partner commerciali e a comprendere il livello di consapevolezza sui temi ESG lungo la filiera.

In collaborazione con la capogruppo CGI holding, è stato elaborato un **questionario ESG volontario e redatto secondo standard Cerved Rating Agency (piattaforma ESG SUPPLY CHAIN SCORE)**, somministrato a un campione di fornitori ³² selezionati sulla base della rilevanza economica, valutata in funzione dell'incidenza del fatturato generato sul totale della relativa categoria merceologica e, successivamente, validata dai referenti aziendali delle diverse aree di business. Alla data di redazione del presente documento sono state raccolte risposte da **16 fornitori** su un totale di circa 23 coinvolti.

Il questionario è stato concepito come strumento diagnostico e non selettivo, finalizzato a raccogliere informazioni sulle pratiche attuate dai fornitori in ambiti quali:

- la gestione degli impatti ambientali (rifiuti, energia);
- le condizioni di lavoro e il rispetto dei diritti umani;
- le politiche di inclusione e parità;
- la trasparenza nelle pratiche e la tracciabilità dei processi.

Al momento, Gas Sales non applica criteri ESG vincolanti nella selezione dei fornitori, ma considera questa attività come un primo passo verso la definizione di una politica di approvvigionamento più sostenibile, con l'obiettivo di **rafforzare il dialogo con la catena di fornitura e promuovere la diffusione della cultura della sostenibilità**.

Un aspetto distintivo dell'impostazione di Gas Sales è **l'attenzione alla filiera locale e artigianale**, in particolare nei comparti edili e di servizio, che valorizza la dimensione territoriale dell'impresa.

Gas Sales ha adottato il **Codice Etico** (consultabile sul sito istituzionale), che definisce principi e impegni in ambito etico, sociale e ambientale e viene condiviso con i nuovi fornitori.

Gas Sales ha attivato una **piattaforma di whistleblowing** accessibile sia dall'interno dell'organizzazione sia da soggetti esterni, in conformità con il D.lgs. 24/2023. Nel corso del 2025, **non sono pervenute segnalazioni** da parte di lavoratori appartenenti alla catena del valore, né si sono registrati incidenti confermati riconducibili a lavoro minorile, lavoro forzato, tratta di esseri umani o discriminazione.

In prospettiva, Gas Sales prevede di:

- confermare l'impegno per una mappatura ESG dei fornitori;
- valutare l'introduzione di indicatori ESG qualitativi e quantitativi;
- rafforzare il presidio dei rischi e delle opportunità di filiera, in coerenza con le normative europee in evoluzione (CSRD, CSDDD).

³¹ Disclosure VSME B2 (pratiche, politiche e iniziative future per i temi sociali). Comprehensive Module C1 (Strategia — relazioni commerciali chiave con i fornitori), C6 (Politiche e processi in materia di diritti umani lungo la catena di fornitura) e C7 (Incidenti gravi in materia di diritti umani nella catena del valore).

³² Con esclusione dei fornitori relativi ai servizi di dispacciamento e distribuzione.

CONSUMATORI E CLIENTI

Il Gruppo Gas Sales pone al centro della propria strategia la relazione con consumatori e utilizzatori finali, promuovendo un modello di business che integra l'offerta di commodity con servizi di efficientamento energetico e accompagnamento alla transizione energetica.³³

Il rapporto con i clienti è basato sui principi di **fiducia, trasparenza e presenza territoriale**.

Gas Sales adotta misure rigorose per garantire la protezione dei dati personali in conformità con il **GDPR**. I dati sono gestiti mediante sistemi elettronici e telematici sicuri, esclusivamente da personale autorizzato.

A supporto della propria clientela, Gas Sales mette a disposizione **18 sportelli sul territorio** e diversi canali di contatto - numero verde, centralino e assistenza clienti online. Sono frequenti i momenti di ascolto con le associazioni dei consumatori territoriali.

Le iniziative a supporto della clientela includono l'offerta di prodotti a prezzo fisso, i piani di rateizzazione e lo strumento della conciliazione **ARERA**.

Indicatore	Udm	Gas Sales	
		2024	2025
Punti vendita	Numero	19	18
Reclami	Numero	94	129
Tempi di risposta	Giorni	25	10
Contatti ricevuti al Call Center	Numero	45.428	45.242
Tempo medio di attesa	Secondi	35	35
Denunce violazioni privacy e perdita dati	Numero	0	0
Livello di Accessibilità al Servizio (AS)	%	100%	100%
Livello di Servizio (LS)	%	91,80%	92,48%
Richieste di rateizzazione andate a buon fine e importo	Numero/€	ND	945 rateizzazioni per € 1.011.877,18
Conciliazioni ARERA gestite	Numero	4 di cui 2 chiuse negativamente	12, di cui 2 chiuse negativamente

Tabella 11 — Qualità del servizio Gas Sales

³³ Disclosure VSME B2 (pratiche, policy e iniziative future per il tema "consumatori e utilizzatori finali") e Comprehensive Module C2 (descrizione narrativa con indicazione del livello dirigenziale responsabile). Comprehensive Module C1 (Strategy) — relazioni commerciali chiave con la clientela, canali di servizio, trasparenza.

COMUNITÀ E TERRITORIO

L'impegno di Gas Sales verso le comunità in cui opera si concretizza nel sostegno a iniziative culturali, sociali e sportive sui territori serviti. Per questa specifica area tematica non sono stati identificati impatti negativi significativi derivanti dalle attività di Gas Sales nel 2025. La rilevanza del tema è confermata dall'analisi di materialità, nell'ambito della quale il tema "Comunità locali" ha ottenuto il punteggio più elevato tra tutti i temi analizzati.³⁴

Gas Sales agisce in modo responsabile e rispettoso nei confronti delle persone e delle comunità con cui entra in relazione, promuovendo l'accesso equo ai servizi energetici e contrastando ogni forma di discriminazione. Gas Sales dispone di strumenti digitali - sito web, chat e canali social - attraverso i quali qualsiasi persona può comunicare con la società; le richieste di informazioni e i reclami sono tracciati e rendicontati secondo i criteri ARERA (si rimanda alla tabella "Qualità del servizio").

Le iniziative ambientali

Nell'ambito delle Comunità Energetiche Rinnovabili, **Voltuna S.r.l.** è provider dal novembre 2024 della CER "**Sun Son**", operativa su più cabine primarie nel territorio dell'Emilia e della bassa Lombardia.³⁵ Grazie al progetto **Mosaico Verde** ³⁶ - campagna nazionale per la forestazione di aree verdi - Gas Sales ha proseguito nel 2025 la piantumazione di **1.000 alberi a Fidenza**, progetto triennale avviato nel 2024 a Piacenza, in collaborazione con Azzeroco2 e Legambiente.

Le iniziative sociali

Nel 2025 Gas Sales ha partecipato a giornate di orientamento organizzate dalle principali università del territorio: il Job Day dell'Agenzia Regionale per il Lavoro a Piacenza, il **Job Day** dell'Università di Parma presso le Fiere di Parma e il **Career Day** dell'Università Cattolica di Piacenza.³⁷ Gas Sales ha inoltre sostenuto l'istituzione del nuovo corso di laurea magistrale "**Data Science for Management**" (**DATAMAN**) presso l'Università di Parma (a.a. 2025/2026), volto a formare figure professionali nel campo dei big data, dell'intelligenza artificiale e della cybersecurity.

Le iniziative culturali

Gas Sales ha confermato il proprio ruolo di mecenate culturale sostenendo la mostra "**Balloons & Wonders**" dedicata a Jeff Koons, allestita presso Palazzo Bertamini Lucca a Fiorenzuola d'Arda dal 4 ottobre 2025 al 6 aprile 2026, organizzata con Deodato Arte di Milano.³⁸

Gas Sales ha confermato il proprio sostegno alla sesta edizione di **Terra Incognita "Racconti dal Futuro"**, festival culturale e scientifico organizzato dal Comune di Fidenza dal 21 al 25 maggio 2025. Il festival ha ospitato eventi su sostenibilità, innovazione e scienza, in parte svolti presso il **Pala Gas Sales** in Piazza Garibaldi. Michele Granelli, Amministratore Delegato di Voltuna, ha partecipato al panel "**Energia Etica**".

³⁴ Disclosure VSME B2 (pratiche, policy e iniziative future per il tema "comunità interessate") e Comprehensive Module C2 (descrizione narrativa con indicazione del livello dirigenziale responsabile).

³⁵ Per ulteriori dettagli sulla CER Sun Son si rimanda al capitolo Ambiente.

³⁶ Per maggiori informazioni si veda www.mosaicoverde.it.

³⁷ Disclosure VSME B2 (iniziative attuate nel periodo di rendicontazione per il tema "comunità interessate") e Comprehensive Module C2 (descrizione narrativa delle iniziative).

Gas Sales ha sostenuto il progetto **“Una Gita nell'Energia”**, laboratori teatrali nelle scuole primarie piacentine - 6 classi, circa 120 alunni - per educare i bambini alle fonti di energia rinnovabile. Il percorso, realizzato con Teatro Trieste 34, si è concluso con uno spettacolo finale a dicembre 2025.

Le iniziative nello sport

Gas Sales ha rinnovato e rafforzato la partnership con il **Parma Calcio**, assumendo dalla stagione 2025/26 il ruolo di **Main Sponsor del Settore Giovanile**, in aggiunta a quello di **Green Energy Partner**³⁹ dello Stadio Tardini, confermato per il terzo anno consecutivo, con fornitura di energia elettrica al 100% da fonti rinnovabili. Gas Sales è inoltre partner attivo del progetto **Parma Lands**: iniziativa promossa da Parma Calcio che, insieme ai principali partner del territorio, fa tappa in diverse località di Parma e provincia per rafforzare il legame con la comunità locale e valorizzare il territorio.

Gas Sales e Bluenergy Group sostengono la **Gas Sales Bluenergy Volley Piacenza**, che nel 2025 ha ottenuto la qualificazione alla CEV Volleyball Cup. Insieme, le due società sono promotori della **Sponsor Cup**, torneo di volley aziendale al Palabanca. Anche Voltuna rientra tra gli sponsor della squadra Gas Sales Bluenergy Volley Piacenza.

38 Disclosure VSME B2 (iniziative attuate nel periodo di rendicontazione per il tema “comunità interessate”) e Comprehensive Module C2 (descrizione narrativa delle iniziative).

39 La denominazione “Green Energy Partner” costituisce la definizione contrattuale ufficiale dell'accordo di partnership tra Gas Sales S.r.l. e Parma Calcio S.p.A.



Il benessere delle persone del Gruppo Gas Sales è promosso attraverso un **dialogo costante e diretto** tra HR e collaboratori, favorito da un contesto aziendale fondato sulla fiducia reciproca e sulla condivisione. Questo approccio, basato su **relazioni immediate** e su **un ascolto attento e continuo**, consente di intercettare tempestivamente esigenze o criticità, valorizzare le persone e sostenere un **ambiente di lavoro positivo**, collaborativo e orientato alla **comunità**.

Dall'analisi delle attività di Gas Sales e dai risultati dell'analisi di doppia materialità emergono diversi impatti, rischi e opportunità materiali legati alla gestione della forza lavoro interna. Si faccia riferimento al capitolo "L'analisi di doppia materialità", sezione "Temi materiali e impatti identificati", per maggiori dettagli sugli impatti, rischi e opportunità relativi alla forza lavoro.

In Gas Sales vengono attivati strumenti e iniziative a sostegno del benessere organizzativo e dello sviluppo delle competenze, tra cui **piani di welfare, policy strutturate a tutela della genitorialità e dei percorsi di carriera**, percorsi formativi, coaching e attività di team building. Tali interventi si accompagnano a un costante impegno nella **tutela dei diritti, della salute e della sicurezza** delle persone, anche attraverso un sistema strutturato di **gestione dei dati personali** e della **resilienza digitale**, cui si aggiunge, nel 2025, un programma di formazione dedicato alla cybersicurezza rivolto ai dipendenti di **Gas Sales**.

Le politiche a presidio degli impatti, dei rischi e delle opportunità legati alla gestione del personale sono le seguenti:

- **Politica per la Parità di Genere** (certificazione UNI/PdR 125:2022), finalizzata a garantire pari opportunità in tutte le fasi della vita lavorativa: selezione, carriera, equità salariale, genitorialità, conciliazione vita-lavoro, accesso alla formazione e al welfare. La politica, ottenuta nel 2024 da Gas Sales, è stata diffusa internamente e pubblicata sul sito istituzionale;
- **Politica di tutela, protezione e rispetto dei diritti umani**, formalizzata dal Gruppo nel 2024 ed estesa anche alla catena di fornitura tramite il Codice di Condotta, in linea con standard internazionali. Prevede un approccio di tolleranza zero verso lavoro minorile, forzato, tratta di esseri umani, molestie e discriminazioni, promuovendo al contempo salute e sicurezza, pari opportunità, inclusione delle persone con disabilità e parità di genere. L'impegno è supportato da attività di due diligence, formazione e canali di segnalazione riservati;
- **Politica di gestione della genitorialità**, adottata nel 2025 da Gas Sales con l'obiettivo di prevenire qualsiasi forma di discriminazione legata alla genitorialità e garantire pari opportunità a tutti i genitori, indipendentemente dal genere o dalla natura del nucleo familiare. La policy articola misure concrete a supporto dei collaboratori in tutte le fasi della genitorialità: dal periodo prenatale al congedo, con il riconoscimento di un mese aggiuntivo di maternità a carico aziendale al 100% della retribuzione e il raddoppio del congedo di paternità obbligatorio (da 10 a 20 giorni), fino al rientro al lavoro, garantendo continuità retributiva, flessibilità oraria e smart working;
- **Politica di mobilità interna e successione a posizioni manageriali**, adottata nel 2025 da Gas Sales, finalizzata a garantire trasparenza e non discriminazione nei processi di carriera, sviluppo professionale e accesso ai ruoli di leadership. La policy assicura che le opportunità di crescita siano comunicate a tutto il personale, che le valutazioni di idoneità si basino esclusivamente su competenze e potenziale, e che nei percorsi di successione manageriale venga promossa una selezione mirata a riequilibrare la rappresentanza di genere nella leadership di Gas Sales.

Il coinvolgimento dei dipendenti avviene principalmente attraverso **canali informali e relazionali**. L'Intranet aziendale funge da repository per comunicazioni interne (bilancio di sostenibilità, codice etico, procedure, eccetera) e aggiornamenti a tema ESG. Gas Sales sta valutando lo sviluppo futuro di strumenti digitali più interattivi per rafforzare la partecipazione interna.

Come già detto, Gas Sales si è dotata di specifici presìdi interni per garantire l'ascolto attivo e la tutela dei diritti delle persone, istituendo il **Comitato Guida per la Parità di Genere e il Comitato Guida per i Diritti Umani**. Questi organismi svolgono un ruolo centrale nella gestione delle segnalazioni relative a potenziali violazioni, assicurando un trattamento tempestivo, riservato e conforme ai principi di equità e rispetto. Il loro operato contribuisce non solo alla risoluzione di eventuali criticità, ma anche al monitoraggio dell'efficacia delle politiche adottate e all'orientamento delle iniziative future. Inoltre, è disponibile un **canale whistleblowing**, accessibile tramite Intranet e sito istituzionale, regolarmente promosso e utilizzabile anche per segnalare eventuali situazioni di disagio o insoddisfazione.

A supporto di tali presìdi, Gas Sales valorizza un approccio basato sul dialogo diretto e continuo con le persone, raccogliendo osservazioni e riscontri utili a promuovere un miglioramento costante dell'ambiente lavorativo.

Le persone rappresentano il patrimonio più prezioso del Gruppo Gas Sales. La gestione responsabile della forza lavoro è per la società un pilastro strategico, presidiato anche attraverso un sistema integrato di policy e iniziative descritte nei paragrafi seguenti, finalizzate a **tutelare e valorizzare ogni singolo collaboratore in un ambiente di lavoro equo, sicuro e orientato al merito**.

Un traguardo emblematico di questo percorso è il conseguimento della certificazione **UNI/PdR 125:2022** per la **Parità di Genere da parte di Gas Sales S.r.l.**, che attesta formalmente la solidità delle politiche e dei processi di Gas Sales volti a garantire uguali opportunità di carriera e a superare ogni forma di divario. L'ottenimento di questa certificazione richiede di rispettare precisi requisiti e indicatori, come la presenza di politiche per l'equilibrio di genere nei processi di selezione, sviluppo e retribuzione, azioni di formazione e sensibilizzazione, oltre a sistemi di monitoraggio e miglioramento continuo dei risultati.

Tale risultato si inserisce in un percorso più ampio di consolidamento della cultura aziendale, fondato sui principi di **diversità, equità, rispetto dei diritti umani e su un sistema di governance e processi volti a promuovere il talento e le diverse competenze**.

40 Disclosure VSME B8 (Forza lavoro — Caratteristiche generali) — dipendenti per tipologia contrattuale, genere e tasso di turnover. Comprehensive Module C5 (Caratteristiche aggiuntive della forza lavoro), C6 (Politiche e processi in materia di diritti umani) e C7 (Incidenti gravi in materia di diritti umani nella forza lavoro propria). B2/C2 (pratiche e politiche per il tema "forza lavoro propria", con indicazione del livello dirigenziale responsabile).

Dipendenti del gruppo Gas Sales

Al 31 dicembre 2025, l'organico del Gruppo Gas Sales (perimetro Gas Sales S.r.l. + Voltuna S.r.l.) è composto da 82 dipendenti. La tabella riporta la suddivisione dei dipendenti per genere.

Distribuzione per genere	2024				2025			
	Gas Sales	Voltuna	Totale gruppo Gas Sales	%	Gas Sales	Voltuna	Totale gruppo Gas Sales	%
Donne	51	5	56	71,8%	55	4	59	71,9%
Uomini	12	10	22	28,2%	13	10	23	28,1%
Totale	63	15	78	100%	68	14	82	100%

Tabella 12 — Dipendenti – Distribuzione per genere

Distribuzione per fascia d'età	2024				2025			
	Gas Sales	Voltuna	Totale gruppo Gas Sales	%	Gas Sales	Voltuna	Totale gruppo Gas Sales	%
< 30 anni	3	5	8	10,3%	8	4	12	14,6%
≥ 30 e ≤ 50 anni	43	5	48	61,5%	42	6	48	57,3%
> 50 anni	17	5	22	28,2%	18	4	22	28,0%
Totale	63	15	78	100%	68	14	82	100%

Tabella 13 — Dipendenti – Distribuzione per fascia d'età

Gas Sales distribuzione per genere

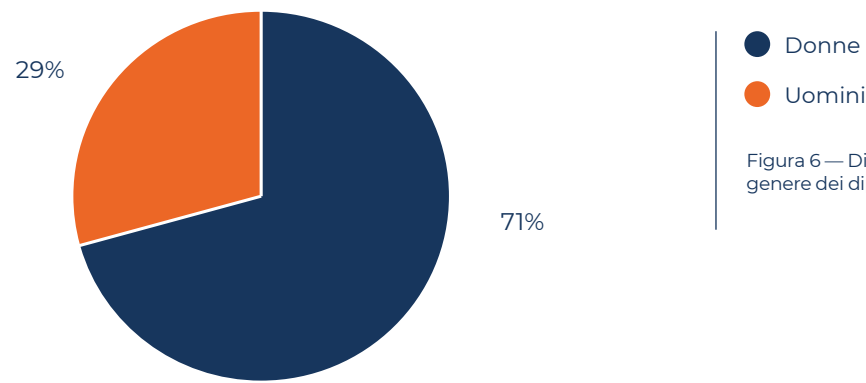


Figura 6 — Dipendenti – Distribuzione per genere dei dipendenti al 31.12.2025

A dimostrazione dell'impegno di Gas Sales alla creazione di un **ambiente di lavoro stabile, il 93,9% dei dipendenti è impiegato a tempo indeterminato**. Nelle tabelle seguenti è riportato il numero dei dipendenti per tipologia contrattuale e per genere.

Tipologia contrattuale	2024				2025			
	Gas Sales	Voltuna	Totale gruppo Gas Sales	%	Gas Sales	Voltuna	Totale gruppo Gas Sales	%
Tempo indeterminato	59	15	74	94,9%	63	14	77	93,9%
Di cui donne	47	5	52	66,7%	51	4	55	67,1%
Di cui uomini	12	10	22	28,2%	12	10	22	26,8%
Tempo determinato	4	0	4	5,1%	5	0	5	6,1%
Di cui donne	4	0	4	5,1%	4	0	4	4,9%
Di cui uomini	0	0	0	0%	1	0	1	1,2%
Totale	63	15	78	100%	68	14	82	100%

Tabella 14 — Dipendenti – Distribuzione per tipologia contrattuale

Nel corso del 2025, Gas Sales ha registrato un **tasso di turnover** del 3,7%, con l'uscita di 3 dipendenti. Le cessazioni sono state determinate principalmente da dimissioni volontarie e dalla fisiologica conclusione di rapporti di lavoro, come pensionamenti, scadenze contrattuali e interruzioni durante il periodo di prova.

I lavoratori non dipendenti sono coloro che rappresentano Gas Sales nelle interazioni con il pubblico esterno e contribuiscono direttamente alla percezione del brand.

Lavoratori non dipendenti ⁴¹	2025		
	Gas Sales	Voltuna	Totale gruppo Gas Sales
Totale lavoratori autonomi senza personale che lavorano esclusivamente per l'impresa	4	0	4
Totale lavoratori temporanei forniti da imprese impegnate principalmente in "attività di impiego"	0	0	0

Tabella 15 — Lavoratori non dipendenti

41 Il dato sui lavoratori non dipendenti (disclosure C5 del Modulo Onnicomprensivo VSME) è rilevato distinguendo tra lavoratori autonomi in esclusiva e lavoratori somministrati da agenzie. La rendicontazione FY2024, predisposta secondo il framework ESRS con una definizione più ampia della non-employee workforce, non è direttamente comparabile con il perimetro VSME adottato dal FY2025. Tirocinanti, PCTO e stagisti sono trattati separatamente.

Giovani risorse: tirocini e PCTO

Tra le principali forme di collaborazione non subordinata rientrano i **tirocini** curricolari ed extracurricolari, attivati in partnership con Università e Centri per l'Impiego. I tirocinanti vengono inseriti in funzioni aziendali coerenti con il loro percorso di studi e con le esigenze organizzative. Gas Sales promuove da anni la formazione sul campo, offrendo opportunità concrete di apprendimento pratico a supporto della crescita professionale delle nuove generazioni.

Nel corso del 2025, Gas Sales ha complessivamente attivato **24 percorsi formativi** in collaborazione con il mondo scolastico e universitario, tra tirocini curricolari, tirocini extracurricolari, Percorsi per le Competenze Trasversali e l'Orientamento (PCTO) e stage, distribuiti nelle aree ICT, Marketing, Operations, Ricerca e Sviluppo e Logistica. Due di questi percorsi si sono conclusi con l'inserimento in organico, a conferma dell'attenzione di Gas Sales nel trasformare l'esperienza formativa in un'opportunità concreta di ingresso nel mondo del lavoro.

Inclusione e tutela dei diritti

Il Gruppo Gas Sales promuove la parità di genere e la non-discriminazione anche attraverso politiche, comitati e canali di ascolto strutturati, descritti nelle sezioni precedenti e, per quanto attiene alla composizione dell'organo di governo, nel capitolo "L'organo di governo e la sostenibilità aziendale".

Il Gruppo Gas Sales rispetta pienamente gli obblighi di legge in tema di inserimento lavorativo di persone con disabilità (ex L.68/99). Storicamente, si è preferito non evidenziare questo dato per ragioni di inclusione, ritenendo che la disabilità non debba rappresentare un elemento distintivo nella gestione delle risorse umane.

Nel corso del 2025, il Gruppo Gas Sales non ha registrato alcun incidente di discriminazione. Inoltre, non sono state presentate denunce tramite i canali istituiti. Di conseguenza, l'importo totale delle multe, sanzioni e risarcimenti per danni è pari a 0.



Incidenti/ denunce/ impatti gravi sui diritti umani	2024			2025		
	Gas Sales	Voltuna	Totale gruppo Gas Sales	Gas Sales	Voltuna	Totale gruppo Gas Sales
Episodi di discriminazione/ molestie segnalati	0	0	0	0	0	0
Denunce formali presentate tramite canali dedicati	0	0	0	0	0	0
Importo totale delle am- mende, delle sanzioni e del risarcimento di danni risul- tanti dagli incidenti e dalle denunce	€0,00	€0,00	€0,00	€0,00	€0,00	€0,00
Incidenti gravi in materia di diritti umani connessi alla forza lavoro dell'impresa	0	0	0	0	0	0
Importo totale delle ammen- de, delle sanzioni e del risar- cimento di danni per gli inci- denti gravi	€0,00	€0,00	€0,00	€0,00	€0,00	€0,00

Tabella 16 — Incidenti/denunce/impatti gravi sui diritti umani

BENESSERE E WELFARE ⁴²

Tutti i dipendenti del Gruppo Gas Sales sono coperti da contratti collettivi nazionali. Il dialogo sociale avviene prevalentemente in modo diretto e non mediato, coerentemente con la struttura organizzativa e la dimensione contenuta.

Gas Sales garantisce ai propri dipendenti una solida copertura per malattia, declinata in base al Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro (CCNL) di riferimento per ciascuna società. Gas Sales aderisce al CCNL Commercio/Terziario, con i rispettivi fondi salute “Fondo Est” ed il “Quas”; mentre Voltuna S.r.l. aderisce al CCNL Metalmeccanico, con il fondo sanitario METASALUTE.

⁴² Disclosure VSME B10 (Forza lavoro — Contrattazione collettiva e formazione) — benefit e welfare aziendale, copertura della contrattazione collettiva e rispetto del salario minimo. Comprehensive Module C2 — descrizione delle iniziative con indicazione del livello dirigenziale responsabile.

I progetti per il personale

Gas Sales promuove attivamente il benessere psicofisico dei dipendenti attraverso iniziative di welfare aziendale flessibili e personalizzate.

Gas Sales prosegue anche nel 2025 la gestione di un **Piano Welfare Aziendale**, che ogni anno viene integrato con iniziative coerenti con le esigenze delle persone, con l'obiettivo di promuovere il benessere organizzativo e rafforzare il senso di appartenenza dei propri dipendenti. Il piano, gestito tramite una piattaforma digitale, prevede l'erogazione di un credito welfare annuale, differenziato per livello contrattuale, destinato a tutti i dipendenti di Gas Sales.

Il piano consente l'accesso a un'ampia gamma di **beni e servizi di utilità sociale** e familiare, tra cui:

- **Servizi educativi e scolastici per figli e familiari** (rette scolastiche, libri di testo, mensa, campus estivi e invernali, baby-sitting);
- **Assistenza familiare** per anziani over 75 o persone non autosufficienti (es. badanti, assistenza domiciliare, rette RSA);
- **Previdenza complementare**;
- **Mobilità sostenibile**, con il rimborso di abbonamenti ai trasporti pubblici;
- **Servizi per il tempo libero**, viaggi, corsi formativi, buoni acquisto e rimborsi utenze;
- **Assistenza sanitaria integrativa**.

L'utilizzo del budget welfare è subordinato alla rendicontazione delle spese tramite la piattaforma dedicata, con apposite autodichiarazioni e documentazione a supporto.

Attraverso questo strumento, il Gruppo promuove un modello di welfare responsabile, inclusivo e orientato al lungo termine, in grado di supportare le esigenze personali e familiari delle persone, contribuendo al miglioramento del clima aziendale e alla sostenibilità sociale dell'organizzazione.

Nel corso del 2025, sono state effettuate complessivamente **1.056 richieste** sulla piattaforma.

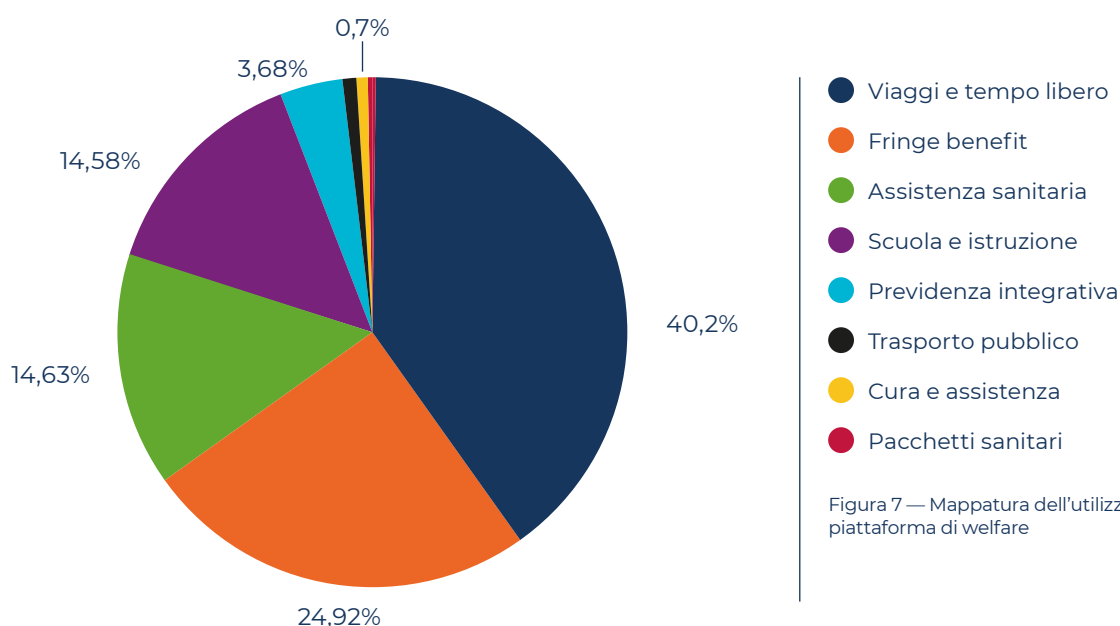


Figura 7 — Mappatura dell'utilizzo della piattaforma di welfare

Gas Sales ha inoltre avviato percorsi bonus finalizzati a sostenere i collaboratori nel far fronte alle necessità della vita quotidiana, al fine di aumentarne il benessere personale e familiare:

- **Bonus Bebè:** erogazione una tantum in caso di nascita o adozione;
- **Bonus Matrimonio:** erogazione una tantum di un contributo per i dipendenti che si sono sposati;
- **Bonus Laurea STEM:** contributo una tantum per dipendenti e figlie di dipendenti che hanno conseguito una laurea - anche triennale - in discipline scientifiche, tecnologiche, ingegneristiche e matematiche.
- **Bonus Scuola Materna:** rimborso annuo delle rette per i dipendenti che iscrivono i propri figli alla scuola materna privata di Alseno per l'anno scolastico 2025/2026.

Il programma di welfare si integra in modo coerente con una moderna politica della genitorialità che prevede le seguenti azioni concrete:

- **Politica Maternità:** riconoscimento di un mese aggiuntivo retribuito al 100%, da fruire al termine dei 5 mesi di maternità obbligatoria previsti dal Contratto Nazionale
- **Politica Paternità:** raddoppio dei giorni di estensione dal lavoro retribuiti al 100% previsti dal Contratto Nazionale, passando da 10 a 20 giorni;
- **Politica Malattia Figli:** introduzione di 5 giorni all'anno, retribuiti al 100%, in caso di malattia dei figli di età compresa tra 0 e 8 anni;

Le modalità e le indicazioni per accedere alle politiche della genitorialità sono pubblicate sulla nostra Intranet WeShare.

Sul fronte della conciliazione vita-lavoro, Gas Sales offre il **Summer Free Friday**, con la possibilità di usufruire di permessi nei pomeriggi dei venerdì estivi, e garantisce flessibilità negli orari di ingresso e uscita, integrata dalla possibilità di lavorare in modalità agile.

Tra le ulteriori iniziative a favore del benessere dei dipendenti, Gas Sales ha attivato una convenzione che permette di usufruire di servizi di fisioterapia e corsi di benessere durante la pausa pranzo. Inoltre, su richiesta, è possibile accedere a forme di aspettativa non retribuita per prolungare il periodo di assenza post-nascita, con modalità di gestione flessibili.

Indipendentemente dal genere e dal ruolo aziendale, tutti i dipendenti del Gruppo hanno accesso al congedo parentale.

Congedi parentali per genere - 2025	Gas Sales			Voltuna			Totale gruppo Gas Sales		
	Donne	Uomini	Tot.	Donne	Uomini	Tot.	Donne	Uomini	Tot.
Numero di dipendenti che hanno diritto a prendere congedi per motivi familiari (congedo di maternità, congedo di paternità, congedo parentale, congedo per i portatori di assistenza)	55	13	68	4	10	14	59	23	82
Numero di dipendenti aventi diritto che hanno usufruito di congedi per motivi familiari	7	0	7	0	0	0	7	0	7
Percentuale di dipendenti che hanno diritto a prendere congedi per motivi familiari	67,1%	15,9%	82,9%	4,9%	12,2%	17,1%	72%	28%	100%
Percentuale di dipendenti aventi diritto che hanno usufruito di congedi per motivi	12,7%	0,0%	10,3%	0,0%	0,0%	0,0%	11,9%	0,0%	8,5%

Tabella 17 — Congedi parentali 2025

Nel corso del 2025 Gas Sales e Voltuna hanno esteso a tutti i propri collaboratori la **polizza sanitaria LTC** (Long Term Care). Questa polizza tratta la non autosufficienza e l'incapacità totale e permanente di svolgere autonomamente almeno 4 delle 6 attività elementari della vita quotidiana. LTC garantisce una rendita immediata una tantum e una rendita mensile vitalizia nel caso in cui sia accertata la perdita di autosufficienza nel corso del periodo di copertura. La polizza copre il dipendente e il proprio nucleo familiare.

FORMAZIONE E SVILUPPO DELLE COMPETENZE ⁴³

Formazione

Nel 2025 il numero di ore di formazione erogate per Gas Sales è pari a **1.058**, in crescita dell'**84,6%** rispetto al 2024. Nel 2025 Gas Sales ha rafforzato significativamente la formazione sulla **resilienza digitale e cybersicurezza**: un percorso formativo strutturato, condotto in presenza e online, ha coinvolto il **99% del personale di Gas Sales**, con l'obiettivo di accrescere la consapevolezza sui rischi informatici e le buone pratiche di sicurezza, in continuità con il percorso di adeguamento alla Direttiva NIS2. Il programma proseguirà anche nel 2026. Parallelamente, ai ruoli manageriali è

⁴⁹ - Sociale e territorio

stato dedicato un percorso formativo sull'**Intelligenza Artificiale**, orientato non solo all'utilizzo degli strumenti ma anche alla comprensione critica delle implicazioni di questa tecnologia.

La formazione è tracciata tramite registri cartacei o digitali e accompagnata dal rilascio di attestati finali. Le principali aree formative includono salute e sicurezza, privacy, Modello 231, Excel, competenze digitali, soft skills e sostenibilità, project management, customer service.

La macroarea **Sostenibilità** ha rappresentato quella con il maggior volume di ore erogate, con una partecipazione particolarmente significativa della componente femminile (416 ore, 52 dipendenti formate), a conferma dell'impegno di Gas Sales nel diffondere una cultura ESG trasversale a tutta la popolazione aziendale.

Ore di formazione per genere (Gas Sales S.r.l.)	2024			2025		
	Donne	Uomini	Tot.	Donne	Uomini	Tot.
Numero di ore di formazione						
Gas Sales S.r.l.	480	93	573	737	321	1058
Ore medie di formazione per dipendente						
Gas Sales S.r.l.	9,41	7,75	9,10	13,65	22,93	15,56

Tabella 18 — Ore di formazione

Sviluppo delle competenze

Gas Sales ha predisposto per alcune figure manageriali e per una parte del personale dipendente un **sistema di retribuzione variabile** basato su **Key Performance Indicators**, con l'obiettivo di promuovere lo sviluppo in coerenza con le strategie aziendali.

Lo strumento genera valore su più livelli: consente all'azienda di mappare periodicamente prestazioni e competenze, identificare le reali esigenze formative e orientare i comportamenti verso i valori organizzativi; offre al manager un momento strutturato per comunicare valutazioni, raccogliere feedback e rafforzare la relazione con il collaboratore; garantisce al collaboratore chiarezza sui propri punti di forza, sulle aree di miglioramento e sulle prospettive di sviluppo, favorendo l'espressione delle proprie aspirazioni professionali.

Gas Sales ha introdotto per alcune figure lo strumento del **coaching individuale**. Questa soluzione rappresenta uno strumento strategico di sviluppo delle persone ad **alto valore aggiunto**, finalizzato a sostenere la crescita professionale, il rafforza-

43 Disclosure VSME B10 (Forza lavoro — Contrattazione collettiva e formazione) — ore medie di formazione per genere.

mento delle competenze chiave e il raggiungimento di obiettivi aziendali concreti e misurabili.

In un contesto organizzativo in continua evoluzione, caratterizzato da cambiamento, complessità e crescente responsabilità manageriale, il coaching si configura come un vero e proprio **allenamento personalizzato**, che affianca la persona nel migliorare le proprie performance e nel valorizzare appieno il proprio potenziale.

In particolare, il coaching individuale ha consentito di:

- **Sviluppare competenze manageriali e di leadership**, migliorando capacità decisionali, relazionali e di gestione dei collaboratori;
- **Allineare obiettivi individuali e obiettivi aziendali**, rafforzando il senso di responsabilità e di appartenenza;
- **Supportare figure chiave, talenti e profili in crescita**, accompagnandoli in fasi di cambiamento di ruolo, aumento di responsabilità o sfide professionali complesse;
- **Favorire consapevolezza, autonomia e mindset orientato al risultato**, lavorando anche su convinzioni limitanti e comportamenti non funzionali;
- **Incrementare motivazione, engagement e benessere organizzativo**, con ricadute positive sul clima aziendale e sulla retention.

Il percorso di coaching, basato su una relazione di fiducia e riservatezza tra coach e coachee, è sempre orientato a un **obiettivo condiviso con l'azienda** e monitorato nel tempo, garantendo coerenza con le priorità strategiche e con i valori organizzativi.

L'investimento nel coaching individuale si inserisce quindi in una più ampia visione di **valorizzazione del capitale umano**, in cui le persone non sono considerate un costo, ma un asset strategico per la crescita sostenibile, l'innovazione e la performance complessiva dell'organizzazione.

SALUTE E SICUREZZA ⁴⁴

Gas Sales applica un sistema di gestione conforme al D.lgs. 81/08, le cui attività sono classificate a basso rischio. Anche Voltuna adotta tale sistema includendo attività classificate anche ad alto rischio. Il sistema garantisce l'erogazione di una formazione mirata e coerente con il proprio profilo di rischio per tutto il personale.

Nel 2025 Gas Sales e Voltuna non hanno registrato alcun infortunio. Il tasso di infortuni registrabili (TRIR) scende da 1,46 nel 2024 a 0,00 nel 2025. Questo risultato riflette l'efficacia del sistema di gestione della sicurezza e la bassa pericolosità operativa delle attività svolte.

In merito all'identificazione dei pericoli, alla valutazione dei rischi e alla gestione degli incidenti, Gas Sales e Voltuna predispongono con cadenza periodica un Documento di Valutazione dei Rischi. Ogni anno viene inoltre convocata la riunione periodica in materia di prevenzione e protezione.

I lavoratori possono segnalare eventuali situazioni di pericolo rivolgendosi al **Rappresentante dei Lavoratori per la Sicurezza (RLS) interno** o al **Responsabile del Servizio di Prevenzione e Protezione (RSPP) esterno**. Il Gruppo svolge periodicamente attività formative in materia di salute e sicurezza sul lavoro e i relativi aggiornamenti a tutti i lavoratori, nel rispetto delle disposizioni di legge in materia.

Metriche sulla salute e sicurezza	2024			2025		
	Gas Sales	Voltuna	Totale gruppo Gas Sales	Gas Sales	Voltuna	Totale gruppo Gas Sales
Percentuale di lavoratori propri coperti dal sistema di gestione della salute e della sicurezza dell'impresa in base a prescrizioni giuridiche e/o norme od orientamenti riconosciuti	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Numero di decessi dovuti a lesioni e malattie connesse al lavoro	0	0	0	0	0	0
Numero di infortuni sul lavoro registrabili	1	0	1	0	0	0
Tasso di infortuni sul lavoro registrabili (TRIR)	1,95	0,00	1,46	0,00	0,00	0,00
Numero casi malattie professionali registrabili	0	0	0	0	0	0
Ore lavorate	102.589,89	34.196,50	136.786,39	109.829,37	24.188,00	134.017,37

Tabella 19 — Metriche sulla salute e sicurezza

44 Disclosure VSME B9 (Forza lavoro — Salute e sicurezza) — numero e tasso di infortuni sul lavoro registrabili, numero di decessi per infortuni e malattie professionali. Comprehensive Module C6 — prevenzione degli infortuni nell'ambito delle politiche sui diritti umani.

Obiettivi



Obiettivi

Gli obiettivi in tema di sostenibilità saranno definiti per la prima volta nel Piano Industriale del Gruppo CGI Holding, che sarà presentato agli stakeholders nel corso del 2026. Saranno, pertanto, trattati nella rendicontazione a partire dal prossimo anno. Coerentemente con il principio di proporzionalità del VSME, nel presente esercizio non sono rendicontati target quantitativi di riduzione delle emissioni con anno base e anno target; le pratiche e iniziative già in essere che concorrono alla transizione sostenibile sono descritte nei capitoli tematici.

Nota metodologica

10

La struttura del documento

Il presente documento costituisce la Rendicontazione di Sostenibilità del Gruppo Gas Sales, costituito da Gas Sales S.r.l. e dalla controllata Voltuna S.r.l., e raccoglie in modo trasparente i principali risultati, impegni e obiettivi riferiti al periodo compreso tra il 1° gennaio 2025 e il 31 dicembre 2025.

La rendicontazione è stata redatta su base volontaria, in continuità con l'esercizio precedente, al fine di consolidare il percorso di trasparenza intrapreso e rispondere alle crescenti esigenze informative degli stakeholder finanziari, commerciali e istituzionali.

Lo standard di riferimento

A partire dal presente esercizio, la Rendicontazione di Sostenibilità del Gruppo Gas Sales è predisposta in conformità al Voluntary Sustainability Reporting Standard for non-listed SMEs (VSME), pubblicato da EFRAG nel dicembre 2024 e oggetto della Raccomandazione della Commissione Europea del 30 luglio 2025. Il VSME è lo standard volontario europeo specificamente sviluppato per le piccole e medie imprese non quotate.

La scelta di adottare il VSME risponde a un principio di proporzionalità e coerenza con il quadro normativo europeo, tenendo conto del fatto che le imprese della dimensione del Gruppo Gas Sales si collocano al di fuori dell'ambito di applicazione obbligatoria della Direttiva CSRD. Il Gruppo ha adottato lo standard nella configurazione più estesa, l'Opzione B, che prevede l'applicazione congiunta del Modulo Base e del Modulo Onni-comprendivo. Sono fornite alcune informazioni aggiuntive non strettamente richieste dal VSME ma utili a preservare il valore narrativo del documento, prima fra tutte l'analisi di doppia materialità aggiornata nel corso del 2025.

In coerenza con la prassi internazionale di reporting, eventuali rettifiche dei dati comparativi rispetto al FY2024, derivanti da affinamenti metodologici o dalla correzione di errori, sono esplicitate puntualmente nei capitoli interessati.

Il perimetro di rendicontazione

La rendicontazione fa riferimento al perimetro del Gruppo Gas Sales, costituito da Gas Sales S.r.l. e dalla controllata Voltuna S.r.l. Il perimetro delle metriche ambientali comprende Gas Sales S.r.l. e Voltuna S.r.l., secondo l'approccio del controllo operativo adottato ai fini dell'inventario delle emissioni di gas a effetto serra.

Rispetto all'esercizio 2024, il perimetro 2025 recepisce tre variazioni metodologiche rilevanti, descritte nel capitolo Cambiamenti climatici: l'estensione formale della Categoria 11 (Uso dei prodotti venduti) alla componente energia elettrica venduta ai clienti finali e il riallineamento dei fattori di emissione della componente gas naturale già rendicontata nel CFO 2024; la riallocazione dei consumi del PalaBanca alla Carbon Footprint della società titolare della squadra di pallavolo; l'ampliamento del perimetro Voltuna agli impianti termoidraulici e fotovoltaici installati presso i clienti finali. Voltuna S.r.l. è inclusa nelle metriche ambientali e nei dati quantitativi di base della forza lavoro. È invece esclusa dalle metriche sociali di natura qualitativa, tra cui welfare e formazione, e dagli aspetti di governance, come segnalato puntualmente nelle relative sezioni del documento.

Il processo di reporting

Il processo di raccolta, validazione e consolidamento dei dati è presidiato da un gruppo di lavoro interno, che coinvolge le principali funzioni aziendali, tra cui amministrazione, risorse umane, HSE, energy management, acquisti, affari legali e comunicazione, ed è coordinato in collaborazione con una società di consulenza esterna specializzata in reporting di sostenibilità. Il team è responsabile dell'aggregazione delle informazioni provenienti dalle società del perimetro, della loro validazione e dell'archiviazione della documentazione a supporto, assicurando la tracciabilità e la verificabilità dei dati in linea con i principi di preparazione dello standard VSME.

Gas Sales gestisce la raccolta dei dati attraverso strumenti interni e con il supporto di consulenti esterni specializzati.

Le eventuali stime utilizzate, quando necessarie, sono esplicitate all'interno dei paragrafi di riferimento.

La Rendicontazione di Sostenibilità è infine sottoposta all'approvazione del Consiglio di Amministrazione di Gas Sales S.r.l., secondo una metodologia interna che disciplina le fasi di redazione, validazione e approvazione del documento.

I temi trattati e la doppia materialità

I temi trattati nel documento sono stati selezionati sulla base dell'analisi di doppia materialità aggiornata nel corso del 2025. L'aggiornamento, pur non costituendo un requisito formale dello standard VSME, è stato condotto per garantire continuità metodologica con il FY2024 e per rispondere in modo strutturato alle esigenze informative degli stakeholder, inclusi quelli soggetti alla CSRD e al Regolamento (UE) 2019/2088 (SFDR). Il dettaglio del processo, della metodologia e dei risultati è riportato nel capitolo dedicato all'analisi di doppia materialità. Per facilitare la consultazione, è stata predisposta una tabella di raccordo, l'Indice VSME, che mappa ciascuna disclosure dei Moduli Base e Onnicomprensivo alla sezione del documento in cui è trattata, indicando le eventuali omissioni motivate ai sensi del principio "if applicable".

Metodologie di calcolo delle emissioni GHG

La raccolta e la gestione dei dati ambientali relativi ai consumi energetici e alle emissioni di gas a effetto serra (GHG) sono basate sull'analisi di Carbon Footprint di Organizzazione (CFO) svolta da Gas Sales, con inclusa la controllata Voltuna S.r.l. L'analisi è condotta in conformità ai requisiti previsti dal "The Greenhouse Gas Protocol – A Corporate Accounting and Reporting Standard, Revised Edition", riconosciuto a livello internazionale come standard di riferimento per il calcolo delle emissioni.

L'inventario GHG è oggetto di verifica da parte di un ente terzo indipendente di certificazione, mentre il presente bilancio di sostenibilità non è oggetto di asseverazione esterna obbligatoria, in coerenza con la natura volontaria dello standard VSME. L'inventario è costruito secondo l'approccio del controllo operativo. Di seguito sono descritte le metodologie utilizzate ai fini del calcolo delle emissioni.

GHG Protocol	Ambito	Metodologia - Gas Sales (incl. Voltuna S.r.l.)
Scope 1	Gas Naturale	I consumi di gas in Sm ³ sono stati ricavati dalle bollette energetiche e convertiti in GJ utilizzando il potere calorifico inferiore, quest'ultimo calcolato utilizzando il potere calorifico superiore, presente nelle bollette energetiche, moltiplicato per un coefficiente correttivo. Le emissioni associate sono state calcolate sulla base dei fattori di emissione standard nazionali pubblicati da ISPRA e ai potenziali di riscaldamento globale (GWP) ricavati dal Sixth Assessment Report (AR6) dell'IPCC.
	Consumo di combustibili	I dati relativi alle caratteristiche e al consumo di carburante dei veicoli di proprietà e in leasing sono stati estrapolati dai libretti di circolazione e dalle carte carburante. I litri di combustibile sono stati convertiti dapprima in kg utilizzando la densità e successivamente in energia (TJ) tramite il potere calorifico inferiore del combustibile. I poteri calorifici e i fattori di emissione considerati sono forniti da ISPRA, edizione più recente disponibile.
Scope 2	Energia elettrica Acquistata da rete	I consumi di energia elettrica sono stati ricavati dalle fatture d'acquisto o bollette energetiche. Nell'approccio Location Based è stato utilizzato il fattore di emissione più recente pubblicato da ISPRA al momento dell'analisi. Nell'approccio Market Based l'energia elettrica importata dalla rete per le proprie attività è coperta al 100% da Garanzie di Origine, con emissioni associate convenzionalmente poste pari a zero; per la quota relativa alle ricariche elettriche effettuate fuori sede è stato utilizzato il fattore del mix energetico residuale italiano (Association of Issuing Bodies, AIB) nella sua edizione più recente disponibile.
Scope 3	Categoria 1 - Beni e servizi acquistati	Il dato di attività è stato ricavato dalle fatture di acquisto dei beni di consumo relative all'anno 2025, per quantità e tipologia del materiale prevalente. Le masse unitarie di ogni prodotto sono state ottenute in parte dai produttori e, laddove non disponibili, stimate sulla base di dati di letteratura. Sono stati esclusi i prodotti per i quali non è stato possibile identificare processi rappresentativi nella banca dati Ecoinvent v3.11 o in studi LCA. Per i fattori di emissione si è fatto prioritariamente riferimento a studi LCA condotti dai rispettivi produttori, ove disponibili, in alternativa a studi LCA di prodotti tecnicamente analoghi oppure a fattori estrapolati dal database Ecoinvent v3.11.
	Categoria 2 - Beni strumentali	I dati di attività sono estratti dalle fatture di acquisto dell'anno, determinando per ciascun articolo quantità e specifiche tecniche. La categoria comprende le apparecchiature IT acquistate e le emissioni incorporate nella produzione (cradle-to-gate) dei veicoli della flotta aziendale immatricolati nell'anno, contabilizzate tra i beni strumentali in conformità al GHG Protocol. Per i fattori di emissione si è fatto prioritariamente riferimento a studi LCA specifici dei produttori, ove disponibili, in mancanza a studi LCA di prodotti tecnicamente analoghi o, come ultima opzione, a fattori medi del database Ecoinvent v3.11.

Scope 3

Categoria 3 - Attività legate ai combustibili e all'energia

La modellazione delle emissioni upstream dell'energia elettrica, per entrambi gli approcci Location Based e Market Based, è basata su processi del database Ecoinvent v3.11; per l'approccio Market Based sono selezionati i processi relativi all'energia coperta da Garanzie di Origine. Il dato di attività per le perdite di trasmissione e distribuzione in Italia è calcolato come prodotto tra il totale dell'energia elettrica utilizzata e la percentuale di perdite di rete pubblicata da Terna S.p.A. Le emissioni upstream del gas naturale consumato nelle sedi, relative a estrazione, trattamento e trasporto via gasdotto, sono calcolate applicando ai volumi rendicontati in Scope 1 un processo del database Ecoinvent v3.11. Per i combustibili i dati di attività corrispondono ai consumi annui, espressi in kg per gasolio e benzina e in m³ per il gas naturale, con i relativi processi tratti dalla banca dati Ecoinvent v3.11.

Categoria 4 - Trasporto e distribuzione a monte

Il dato di attività è espresso in tonnellate-chilometro ed è ottenuto, per ciascun fornitore, moltiplicando la massa totale dei prodotti consegnati per la distanza percorsa dal fornitore per raggiungere la sede. In mancanza di informazioni specifiche sui mezzi di trasporto stradale, è stato adottato un fattore di emissione prudenziale. Il perimetro 2025 include inoltre la logistica in ingresso dei prodotti impiantistici di Voltuna dai fornitori verso la sede di Piacenza.

Categoria 5 - Rifiuti generati nel corso delle operazioni

Nel 2025 la produzione di rifiuti è riferita alla sola Voltuna S.r.l., poiché Gas Sales non ha dichiarato rifiuti, sulla base dei Formuliari di Identificazione dei Rifiuti (FIR). I rifiuti riguardano apparecchiature elettriche ed elettroniche fuori uso (RAEE, EER 16 02 14) e liquidi antigelo esausti (EER 16 01 14). Le emissioni sono calcolate separando la componente di smaltimento e recupero da quella di trasporto dei rifiuti dal luogo di produzione all'impianto di trattamento, con processi estrapolati dal database Ecoinvent v3.11 secondo l'approccio cut-off.

Categoria 6 - Viaggi di lavoro

Le emissioni relative ai viaggi di lavoro effettuati nel 2025 con mezzi non aziendali dai dipendenti sono state calcolate a partire dai dati estratti dalle fatture d'acquisto. Per i viaggi in treno il dato di attività è il prodotto del numero di passeggeri per la distanza totale percorsa. I processi utilizzati per la modellazione delle emissioni sono tratti dal database Ecoinvent v3.11.

Categoria 7 - Pendolarismo dei dipendenti

È stato predisposto uno specifico questionario in formato digitale condiviso con tutti i dipendenti che non utilizzano l'auto aziendale. Il dato di attività è stato calcolato moltiplicando il numero di chilometri percorsi andata e ritorno ogni giorno dal singolo dipendente per il numero di giorni lavorati nell'anno, considerando la specifica tipologia di mezzo utilizzata. I processi per la modellazione delle emissioni sono tratti dal database Ecoinvent v3.11 per le diverse tipologie di mezzi.

Categoria 11 - Uso dei prodotti venduti

La categoria ricomprende le emissioni associate all'utilizzo presso i clienti finali dei vettori energetici venduti da Gas Sales, ovvero il gas naturale, con emissioni di combustione al punto di riconsegna, e l'energia elettrica, con emissioni di generazione. I volumi sono forniti dalla direzione commerciale e corrispondono alla totalità del gas e dell'elettricità fatturati nell'anno solare 2025. Per il gas naturale è utilizzato il fattore di emissione ISPRA, espresso per unità di energia a potere calorifico inferiore. Per l'energia elettrica si applicano due approcci, in coerenza con la disclosure Scope 2, ovvero Location Based con fattore ISPRA per la rete elettrica italiana e Market Based con fattore AIB Total Residual Mix Italy per la quota non coperta da Garanzie di Origine. Il perimetro 2025 include inoltre una nuova sottocomponente relativa a Voltuna S.r.l., con la quantificazione delle emissioni d'uso sulla vita utile dei prodotti termoidraulici, fotovoltaici e di accumulo installati presso i clienti finali nel corso dell'anno.

Categoria 12 - Trattamento di fine vita dei prodotti venduti

La categoria è applicabile alla sola Voltuna S.r.l., a seguito dell'ampliamento del perimetro 2025 ai prodotti fisici installati presso i clienti finali, tra cui caldaie, climatizzatori, pompe di calore, moduli fotovoltaici e sistemi di accumulo. Per Gas Sales non è applicabile, poiché i vettori energetici venduti non generano rifiuti a fine vita, essendo il gas naturale interamente combusto, con emissioni già rilevate in Categoria 11, e l'energia elettrica consumata istantaneamente. In assenza di dati primari sulle dismissioni è adottato un approccio proxy 1 a 1, assumendo che ogni prodotto installato nel 2025 sostituisca un prodotto equivalente di pari peso giunto a fine vita. La massa complessiva stimata è pari a 7.667,6 kg. Alle quantità sono applicati i fattori di emissione Ecoinvent v3.11 per il trattamento dei RAEE e delle batterie esauste agli ioni di litio, secondo il modello di allocazione cut-off by classification; i moduli fotovoltaici dismessi, in assenza di un dataset dedicato, sono ricondotti al flusso RAEE generale.

Tabella – Nota metodologica ambiente, Gruppo Gas Sales

Coerentemente con quanto previsto dalla disclosure B3 del Modulo Base VSME, è rendicontata anche l'intensità delle emissioni di gas serra, calcolata come rapporto tra le emissioni totali di Scope 1 e Scope 2 Location Based, espresse in tonnellate di CO₂ equivalente, e il valore della produzione dell'esercizio, espresso in euro. L'indicatore è riportato nel capitolo Cambiamenti climatici.

A integrazione dell'intensità sul valore della produzione, è rendicontato un indicatore di intensità carbonica del mix energetico venduto, calcolato secondo l'approccio Location Based come rapporto tra le emissioni associate all'utilizzo del gas naturale e dell'energia elettrica venduti, quest'ultima valorizzata con il fattore medio del sistema elettrico nazionale ISPRA a prescindere dagli strumenti contrattuali, e l'energia totale venduta espressa in tonnellate equivalenti di petrolio (TEP). I coefficienti di conversione in TEP sono conformi al D.Lgs. 102/2014. Anche questo indicatore è riportato nel capitolo Cambiamenti climatici.

Per ulteriori dettagli sulle categorie considerate nell'analisi, sul perimetro di rendicontazione e sulle metodologie di calcolo adottate, si rimanda al capitolo Cambiamenti climatici del presente documento, nonché al report di Carbon Footprint di Organizzazione predisposto dalla Società.

Accessibilità del documento e contatti

Il documento sarà messo a disposizione di tutti gli stakeholder attraverso la pubblicazione sul sito web ufficiale e tramite ulteriori iniziative di comunicazione, nella convinzione che trasparenza e dialogo rappresentino leve fondamentali per uno sviluppo sostenibile e condiviso.

Per qualsiasi domanda riguardante la presente Rendicontazione di Sostenibilità è possibile scrivere all'indirizzo **utenti@gassales.it**.

Indice VSME

La tabella seguente mappa ciascuna disclosure dei Moduli Base e Onnicomprensivo del VSME alla sezione del Bilancio di Sostenibilità in cui è trattata. Le disclosure non pertinenti alle circostanze del Gruppo Gas Sales sono indicate come non applicabili, con la relativa motivazione, ai sensi del principio "if applicable" (par. 13 VSME).

Disclosures VSME e relativi elementi d'informazione	Sezione del Bilancio di Sostenibilità	Note
BASIC MODULE - INFORMAZIONI GENERALI		
B1 Criteri per la redazione (modulo scelto, perimetro, forma giuridica, codice NACE, dimensione, sedi, certificazioni)	LETTERA AGLI STAKEHOLDER; IL GRUPPO GAS SALES - IL PERIMETRO DI RENDICONTAZIONE; NOTA METODOLOGICA	Opzione B, Modulo Base e Modulo Onnicomprensivo. Perimetro Gas Sales S.r.l. e Voltuna S.r.l.
B2 Pratiche, politiche e iniziative future per la transizione verso un'economia più sostenibile	LETTERA AGLI STAKEHOLDER; L'ANALISI DI DOPPIA MATERIALITÀ; AMBIENTE (tutte le sottosezioni); SOCIALE E TERRITORIO (tutte le sottosezioni)	Dichiarazioni di intenti e iniziative trasversali ai temi materiali.
BASIC MODULE - METRICHE AMBIENTALI		
B3 Energia ed emissioni di gas a effetto serra (consumi energetici in MWh, emissioni Scope 1 e Scope 2, intensità GHG su fatturato)	AMBIENTE - ENERGIA; AMBIENTE - CAMBIAMENTI CLIMATICI; NOTA METODOLOGICA	Consumi in MWh; emissioni Scope 1 e Scope 2 Location Based; intensità GHG sul valore della produzione.
B4 Inquinamento di aria, acqua e suolo (emissioni di inquinanti già obbligatorie per legge o per sistemi di gestione ambientale)	Non applicabile	Gas Sales e Voltuna non gestiscono installazioni soggette agli obblighi di rendicontazione di inquinanti previsti dalla Direttiva 2010/75/UE (IED), dal Regolamento E-PRTR o da sistemi di gestione ambientale (EMAS) che ne impongano la pubblicazione.
B5 Biodiversità (numero e area dei siti in o vicino ad aree sensibili per la biodiversità)	Non applicabile	Le sedi operative sono ubicate in contesti urbani o industriali e non ricadono in o in prossimità di aree sensibili per la biodiversità (Natura 2000, aree Ramsar, KBA). Le iniziative volontarie di tutela degli ecosistemi, tra cui Mosaico Verde, sono rendicontate in COMUNITÀ E TERRITORIO.
B6 Acqua (prelievi idrici totali, disaggregazione per siti in aree ad alto stress idrico, consumo se processi produttivi significativi)	Non applicabile	Le attività del Gruppo Gas Sales sono di natura commerciale e di servizio, senza processi produttivi idro-intensivi. I consumi idrici sono limitati agli usi civili delle sedi e non sono stati raccolti per il FY2025. Il tema è valutato non materiale dall'analisi di doppia materialità FY2025.

B7 Uso delle risorse, economia circolare e rifiuti (principi di economia circolare; rifiuti totali pericolosi e non pericolosi; rifiuti a riciclo e riuso)

AMBIENTE - ECONOMIA CIRCOLARE;
AMBIENTE - DIGITALIZZAZIONE; AM-
BIENTE - CONSUMO RESPONSABILE;
AMBIENTE - GESTIONE DEI RIFIUTI

Principi di economia circolare, dema-
terializzazione dei processi, riduzione
della plastica monouso, gestione e
tracciabilità dei rifiuti.

BASIC MODULE - METRICHE SOCIALI

B8 Forza lavoro – Caratteristiche genera-
li (dipendenti per tipo contratto, genere,
paese; tasso di turnover)

SOCIALE E TERRITORIO - LE NOSTRE
PERSONE

Dati su base headcount al 31/12/2025.
Turnover su base annua.

B9 Forza lavoro – Salute e sicurezza (nu-
mero e tasso di infortuni registrabili, de-
cessi per infortuni e malattie professiona-
li)

SOCIALE E TERRITORIO - SALUTE E
SICUREZZA

Nel 2025 nessun infortunio registrabi-
le per Gas Sales (TRIR 0,00); 0 decessi;
0 malattie professionali

B10 Forza lavoro – Contrattazione collet-
tiva e formazione (rispetto del salario mi-
nimo, copertura contrattazione collettiva,
ore medie di formazione)

SOCIALE E TERRITORIO - BENESSERE
E WELFARE; SOCIALE E TERRITORIO
- FORMAZIONE E SVILUPPO DELLE
COMPETENZE

Copertura della contrattazione collet-
tiva al 100%. Salario minimo rispettato

BASIC MODULE - METRICHE DI GOVERNANCE

B11 Condanne e sanzioni per violazione di
leggi anticorruzione (numero di condanne
e importo totale delle sanzioni nel periodo
di reporting)

GOVERNANCE - I NOSTRI VALORI ETI-
CI; GOVERNANCE - L'ORGANO DI GO-
VERNO E LA SOSTENIBILITÀ AZIEN-
DALE

Nel 2025 nessuna condanna né san-
zione per violazione di leggi anticor-
ruzione.

COMPREHENSIVE MODULE – INFORMAZIONI GENERALI

C1 Strategia, modello di business e sosteni-
bilità (prodotti e servizi principali, mercati,
relazioni commerciali chiave, elementi di
strategia legati alla sostenibilità)

LETTERA AGLI STAKEHOLDER; IL
GRUPPO GAS SALES (LA NOSTRA
STORIA, LA MISSION, I SERVIZI OF-
FERTI, LE VALUTAZIONI E I RICONO-
SCIMENTI); L'ANALISI DI DOPPIA MA-
TERIALITÀ; SOCIALE E TERRITORIO
- CATENA DEL VALORE

Prodotti e servizi, mercati serviti, rela-
zioni commerciali chiave con clienti e
fornitori, elementi di strategia legati
alla sostenibilità.

C2 Descrizione di pratiche, politiche e
iniziative future (descrizione narrativa di
quanto dichiarato in B2, con indicazione
del livello dirigenziale responsabile)

GOVERNANCE - L'ORGANO DI GO-
VERNO E LA SOSTENIBILITÀ AZIEN-
DALE; AMBIENTE (tutte le sottosezio-
ni); SOCIALE E TERRITORIO (tutte le
sottosezioni)

Descrizione narrativa delle pratiche
e politiche con indicazione del livello
dirigenziale responsabile.

COMPREHENSIVE MODULE – METRICHE AMBIENTALI

Emissioni Scope 3 (quantificazione delle
emissioni Scope 3 significative secondo le
15 categorie del GHG Protocol, par. 50–53
VSME)

AMBIENTE - CAMBIAMENTI CLIMATI-
CI; NOTA METODOLOGICA

Inventario Scope 3 esteso. La Catego-
ria 11 (Uso dei prodotti venduti) rap-
presenta oltre il 99% delle emissioni
totali del Gruppo Gas Sales.

C3 Obiettivi di riduzione GHG e transizio-
ne climatica (target di riduzione con anno
base e anno target, scope coperti, azioni
principali; piano di transizione climatica)

AMBIENTE - AZIONI E PROGETTI DEL
2025; AMBIENTE - CAMBIAMENTI CLI-
MATICI

Target quantitativi non ancora forma-
lizzati; partecipazione al percorso di
Gruppo (Piano Industriale 2023-2027,
100 MWp) e leve di transizione: effi-
cientamento tramite Voltuna, GO e
biometano.

C4 Rischi climatici (rischi fisici e di tran-
sizione identificati, esposizione e sensibi-
lità, orizzonti temporali, azioni di adatta-
mento intraprese)

L'ANALISI DI DOPPIA MATERIALI-
TÀ; AMBIENTE - RISCHI CLIMATICI E
AZIONI DI ADATTAMENTO

Rischi fisici e di transizione mappati
su orizzonti breve, medio e lungo ter-
mine con le relative azioni.

COMPREHENSIVE MODULE - METRICHE SOCIALI

C5 Caratteristiche aggiuntive della forza lavoro (rapporto donne e uomini a livello manageriale; lavoratori autonomi esclusi-vi e somministrati)

SOCIALE E TERRITORIO – LE NOSTRE PERSONE

Rapporto donne e uomini a livello manageriale.

C6 Politiche e processi in materia di diritti umani (codice di condotta e policy su lavoro minorile, lavoro forzato, tratta, discriminazione, prevenzione infortuni; meccanismo di reclamo)

GOVERNANCE – L'ORGANO DI GOVERNO E LA SOSTENIBILITÀ AZIENDALE; SOCIALE E TERRITORIO – LE NOSTRE PERSONE; SOCIALE E TERRITORIO – SALUTE E SICUREZZA; SOCIALE E TERRITORIO – CATENA DEL VALORE

Codice Etico e Modello 231 adottati; meccanismo di segnalazione whistleblowing attivo; certificazione UNI/PdR 125:2022 sulla parità di genere.

C7 Incidenti gravi in materia di diritti umani (incidenti confermati nella forza lavoro e nella catena del valore; azioni correttive)

SOCIALE E TERRITORIO – LE NOSTRE PERSONE; SOCIALE E TERRITORIO – CATENA DEL VALORE

Nel 2025 nessun incidente confermato relativo a lavoro minorile, lavoro forzato, tratta o discriminazione, nella forza lavoro propria e nella catena del valore.

COMPREHENSIVE MODULE - METRICHE DI GOVERNANCE

C8 Ricavi da settori controversi ed esclusione da benchmark UE (ricavi da armi, tabacco, fossili, pesticidi; esclusione da benchmark UE allineati a Parigi)

GOVERNANCE – L'ORGANO DI GOVERNO E LA SOSTENIBILITÀ AZIENDALE

Quantificazione dei ricavi da combustibili fossili (gas naturale) ai fini dell'esclusione dai benchmark PAB e CTB.

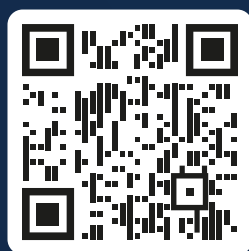
C9 Rapporto di diversità di genere nell'organo di governance

GOVERNANCE – L'ORGANO DI GOVERNO E LA SOSTENIBILITÀ AZIENDALE

Composizione di genere del Consiglio di Amministrazione di Gas Sales.

NMI GAS SALES

QUI C'È ENERGIA



gassalesenergia.it

