

Chi siamo

HIGHLIGHTS 2021

	2021	Variazione sul 2020
<i>Punti vendita</i>	74	+1%
<i>Bennetdrive</i>	60	+33%
<i>Ricavi netti</i> mld di euro	1,69	+3%

Persone

	2021	Variazione sul 2020
<i>Dipendenti</i>	7.512	-3%
<i>di cui donne</i>	5.356	-2%
<i>di cui giovani sotto i 30 anni</i>	2.006	-9%
<i>Ore di formazione erogate</i>	30.193	+33%
<i>Euro donati a favore della ricerca scientifica e dell'assistenza sanitaria tramite la raccolta punti</i>	230.000	+85%

Prodotti

	2021	Variazione sul 2020
<i>Prodotti con un marchio sostenibile</i>	300	+6%
<i>Fornitori italiani</i>	97%	+0,4%

Pianeta

	2021	Variazione sul 2020
<i>Eccedenze alimentari donate</i>	686.242 kg	+158%
<i>Colonnine di ricarica</i>	45	+29%
<i>Indice di consumo dei materiali per PV (t/pv)</i>	26,4	-3%
<i>Indice di consumo di acqua per PV (MI/pv)</i>	7,2	-12%
<i>Indice di consumo energetico degli impianti per PV (GJ/pv)</i>	13.227	-1%
<i>Indice di emissione degli impianti per PV (tCO₂/pv)</i>	1.425	+1%
<i>Indice di emissione logistica per PV (tCO₂/pv)</i>	109,2	-5%
<i>Indice di produzione di rifiuti per PV (t/pv)</i>	231	+5%

La nostra insegna: garanzia di qualità

**Siamo un'azienda orgogliosa di essere completamente italiana,
nata nei primi anni '60 da una visione di Enzo Ratti.**

Negli ultimi anni, la nostra trasformazione è stata continua e, attraverso una politica commerciale al passo con i tempi, programmi di espansione mirati e la creazione di un'immagine e di uno stile inconfondibili, siamo riusciti a conquistare e mantenere la leadership di mercato nel Nord Italia.

La competenza, l'esperienza e la professionalità ci hanno permesso di essere all'avanguardia e di anticipare i bisogni dei clienti in modo da garantire un'offerta sempre adeguata nel rapporto qualità-prezzo, nell'ampiezza dell'assortimento e nell'innovazione del servizio.

Attualmente vantiamo 74 punti vendita e 50 gallerie commerciali di proprietà, con oltre 1.315 negozi al proprio interno.

Tutti i punti vendita sono strutturati per proporre il nostro modello commerciale focalizzato sui prodotti freschi, su una nuova visione distintiva del non alimentare e su una forte integrazione con il digitale e l'omnicanalità.

Le Gallerie Commerciali Bennet

Gallerie Commerciali Bennet S.p.A. è un'azienda nata in seguito alla grande espansione degli anni '90, che ha imposto la creazione di una nuova società per mantenere e incrementare il valore dell'asset di ogni Centro Commerciale. L'Azienda è leader nello sviluppo e gestione di proximity mall situati nelle più dinamiche aree geografiche, punti di riferimento per il territorio circostante. Sono **50 le gallerie commerciali** di proprietà, tutte con all'interno un ipermercato a insegna Bennet, **1.315 negozi** e **265.000 mq** affittati a fine 2021.

I negozi, attraverso la proposta merceologica dei brand e dei servizi innovativi, sono in grado di offrire un'esperienza a tutto tondo al cliente. Gallerie Commerciali è fondamentale per la gestione dei rapporti con tutti gli stakeholder coinvolti, in quanto il Centro Commerciale è una realtà fortemente integrata nel territorio in cui è inserito e da cui trae caratteristiche e necessità, divenendo un vero e proprio centro di aggregazione sociale e di servizi.

I nostri punti vendita

39 in Lombardia

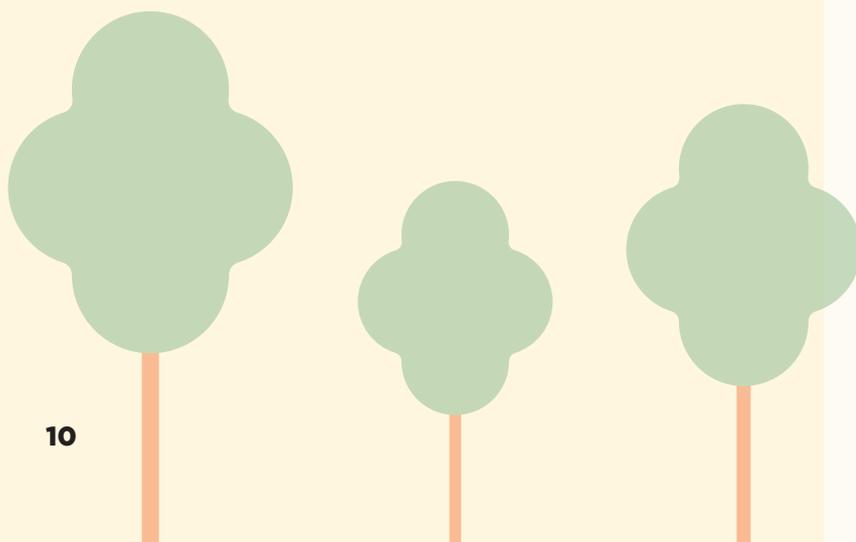
26 in Piemonte

1 in Liguria

1 in Veneto

4 in Emilia Romagna

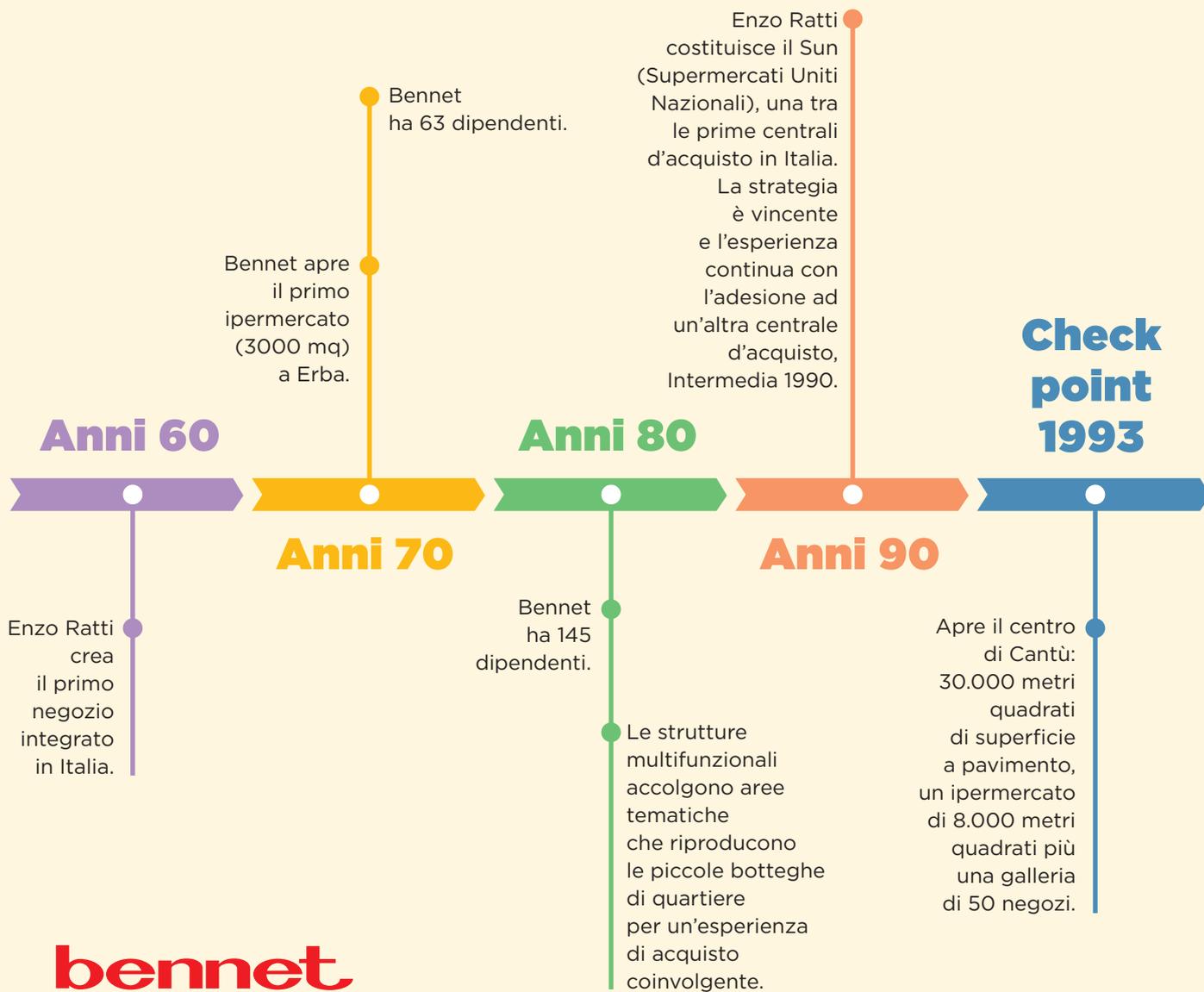
3 in Friuli Venezia Giulia

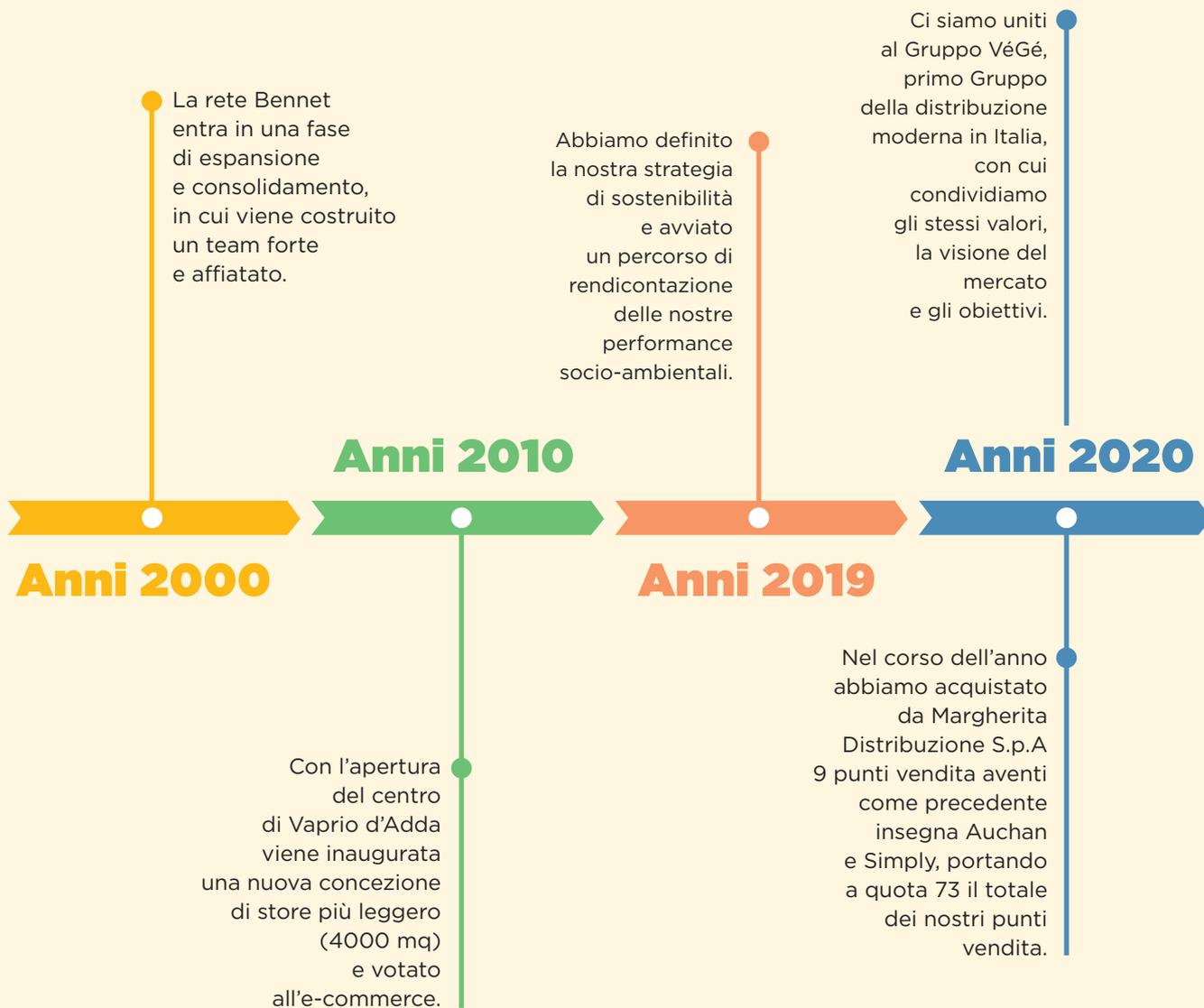


10



Una lunga storia di innovazione





Uno sguardo al 2021

Nel 2021 abbiamo concluso il rinnovamento di 8 punti vendita della rete con l'obiettivo di offrire servizi innovativi per la spesa e ambienti sempre più piacevoli.

Ci siamo concentrati in particolar modo sulla ristrutturazione dei punti vendita acquisiti nel 2020 da Auchan, ridisegnanoli completamente secondo il modello Bennet. In particolare, sono stati fatti interventi importanti nelle aree dei freschi e integrando settori merceologici precedentemente assenti.

Anche in uno scenario macroeconomico complesso come quello del 2021, i piani di sviluppo di Bennet non si sono fermati. A settembre 2021 l'ex ipermercato Carrefour di San Giuliano Milanese è diventato un **ipermercato Bennet**. Come avvenuto per le 9 acquisizioni del 2020, la priorità assoluta nell'ambito delle trattative è stata quella di mantenere invariato il livello di occupazione del territorio di riferimento.

Nel corso dell'anno, infine, si è concluso il lungo lavoro di potenziamento ed evoluzione

delle competenze digitali di Bennet, prima fra tutti la piattaforma dell'e-commerce che è per noi uno strumento essenziale per rispondere alle esigenze dei clienti con la massima immediatezza e in maniera efficiente ed efficace.

Il nostro obiettivo strategico è quello di massimizzare le energie tra canale fisico e online e costruire un ponte in grado di unire il mondo e-commerce e il mondo istituzionale, senza soluzione di continuità, nel rispetto della nostra storia.

Una lunga storia di innovazione

“ E attraverso la tastiera, che l'utente avrà in casa, si potrà effettuare in modo diretto l'acquisto. Voglio concludere con una previsione e una speranza. La previsione è che queste innovazioni, alcune sconvolgenti, potranno sicuramente contribuire a migliorare il lavoro dell'uomo e porteranno a risultati sempre più positivi per la distribuzione e per il consumatore. La speranza è che l'uso della telematica non venga esasperato e che si lasci alle funzioni commerciali consolidate la possibilità di mantenere una continuità nelle tradizioni basate sui rapporti umani, che sono i soli a garantire un futuro di nuove conquiste. ”

Tratto da un'intervista al Cavalier Ratti del 1985

IL FONDATORE Enzo Ratti, Storia di una vita e di un'impresa, Giorgio Gandola.



Il nostro percorso, la nostra strategia

 	PERSONE	Collaboratori
		Clienti
		Comunità
		Innovazione dei servizi
	PRODOTTI	Qualità
		Certificazioni
		Selezione dei fornitori
 	PIANETA	Packaging
		Spreco alimentare
		Gas serra
		Rifiuti e sprechi

In una società veloce e mutevole, rendere il proprio business sostenibile è una scelta strategica essenziale per continuare a essere competitivi nel lungo periodo.

Con questa consapevolezza, noi di Bennet abbiamo deciso di intraprendere un percorso di crescita sostenibile, riformando e trasformando le pratiche aziendali per cogliere in modo propositivo le sfide legate al cambiamento delle condizioni ambientali, sociali ed economiche e rispondere al meglio ai bisogni e alle aspettative del mercato e della società, con il fine ultimo di accrescere il nostro valore e di condividerlo con tutti i portatori d'interesse.

Ed è proprio per questo che abbiamo voluto coinvolgere direttamente i nostri stakeholder nella definizione della **Strategia di Sostenibilità 2020-2022**, che individua tre pilastri su cui basare il nostro percorso di crescita sostenibile: le Persone, i Prodotti, il Pianeta

I progressi della strategia

Pilastro	Indicatore	2018	2019	2020	2021	Trend	
PERSONE 	Persone con un contratto a tempo indeterminato	6.090	6.103	7.276	7.213		+
	Tasso d'infortunio	17,3	18,8	14,6	17,4		=
	Ore medie di formazione	3,5	4,1	2,9	4,0		=
PRODOTTI 	Percentuale fornitori italiani	NA	NA	96%	97%	Trend parziale	
	Prodotti offerti con almeno un marchio sostenibile	176	195	282	300		+
PIANETA 	Indice di consumo dei materiali	23,5	20,6	27,4	26,5		=
	Indice di prelievo idrico	11,27	10,88	8,22	7,22		-
	Indice di consumo energetico degli impianti	14.343	13.476	13.393	13.227		-
	Indice di emissione degli impianti	1.608	1.516	1.410	1.425		-
	Indice di emissione della logistica	125,4	119,6	115,1	109,2		-
	Indice di produzione dei rifiuti	208	200	220	231		+

Governance

Governance e compliance

Rispetto alla nostra tipologia di attività abbiamo adottato, quale modello di organizzazione più efficiente ed efficace, la Società per Azioni (S.p.A.) come forma giuridica, con un sistema di amministrazione e controllo contabile tradizionale, caratterizzato dalla separazione tra l'organo di gestione (Consiglio di Amministrazione, il cui Presidente è uno degli azionisti) e quello di controllo (Collegio Sindacale). A garanzia di ulteriore correttezza, le attività di revisione dei conti sono affidate a un Revisore Legale dei Conti.

La governance aziendale, in linea con il nostro Statuto, prevede meccanismi che mirano a rendere non solo efficiente, ma anche trasparente il funzionamento degli organi di governo e dei sistemi di controllo della società. In particolare, i membri del Consiglio di Amministrazione sono nominati dall'Assemblea in considerazione dei criteri di onorabilità, professionalità e competenza definiti dallo Statuto. Restano in carica per un

periodo di tre esercizi sociali e il loro mandato scade alla data dell'assemblea convocata per approvare il bilancio del terzo esercizio relativo alla loro carica. Gli Amministratori sono rieleggibili, come prevede l'art. 2383 del Codice Civile.

L'attuale Consiglio è stato nominato dall'assemblea degli azionisti con delibera del 28 aprile 2020, rimarrà in carica fino all'approvazione del bilancio di esercizio 2022 ed è composto da quattro membri: Presidente Onorario, Presidente, Consigliere Delegato e un consigliere. Il collegio sindacale è composto da tre sindaci.

Al 31 dicembre 2021 tra i comitati del più alto organo di governo vi è solo il Comitato di Direzione, a cui partecipano il Presidente, l'Amministratore Delegato e i responsabili di funzione invitati. Un Organismo di Vigilanza ha il compito di monitorare l'osservanza e l'aggiornamento del modello organizzativo.



Il Modello di Organizzazione e Gestione 231

Il nostro fine è offrire ai clienti prodotti di elevata qualità con un servizio di eccellenza. Per raggiungere questo obiettivo abbiamo attuato un modello di organizzazione, gestione e controllo (conforme al d.lgs. 231/2001, quindi detto in breve Modello 231) che mira alla massima efficacia ed efficienza, in totale trasparenza verso tutti i nostri portatori d'interesse e nel massimo rispetto della nostra missione e dei nostri valori.

Il Modello 231 costituisce un sistema organico di regole e attività di controllo che assicura condizioni di trasparenza e correttezza nelle attività aziendali a tutela della nostra reputazione e immagine, degli interessi dei soci e del lavoro dei dipendenti.

Ha lo scopo, inoltre, di prevenire i reati che potrebbero essere posti in essere da questi ultimi. Il Modello 231 viene periodicamente rivisto e aggiornato.

L'approccio prudenziale

Bennet adotta un approccio prudenziale nella gestione dei rischi aziendali, in ottica di prevenzione e mitigazione dei medesimi. Tali presidi coprono ogni tipologia di rischio aziendale assunto coerentemente con le caratteristiche, le dimensioni e la complessità delle attività svolte dagli intermediari che vi fanno parte.



bennet

La lotta alla corruzione

La lotta alla corruzione e la tutela dei diritti umani e dei lavoratori costituiscono una delle principali sfide per lo sviluppo sostenibile. Dal 2015, con l'introduzione del nostro **Codice Etico**, abbiamo rafforzato ulteriormente il nostro impegno contro la corruzione.

Il numero totale degli episodi di corruzione che sono stati accertati nel corso del 2020 risulta PARI A ZERO.

Il Codice Etico

Il nostro Codice Etico, adottato dal Consiglio di Amministrazione nel 2015, regola il complesso di diritti, doveri e responsabilità che assumiamo nei confronti degli stakeholder con cui interagiamo quotidianamente nell'ambito dello svolgimento delle nostre attività.

I nostri principi

- ✓ Rispettiamo e promuoviamo il **valore delle risorse umane**, dell'integrità fisica, morale e culturale della persona.
- ✓ Assicuriamo condizioni di lavoro rispettose della dignità individuale e **ambienti di lavoro sicuri**.
- ✓ Garantiamo la **riservatezza** delle informazioni e dati personali acquisiti in relazione all'attività lavorativa.
- ✓ Miriamo costantemente alla **qualità ed eccellenza** dei prodotti, attraverso le attività di ricerca e sviluppo.
- ✓ Ci atteniamo alla massima **imparzialità**, per evitare qualsiasi tipo di discriminazione.
- ✓ Ci impegniamo a **salvaguardare l'ambiente**.
- ✓ Sosteniamo un'**equa competizione** con gli operatori del mercato, astenendoci da ogni forma di comportamento collusivo o abuso di posizione dominante che potrebbe generare una violazione del principio di concorrenza leale.

La tutela della privacy dei clienti

A partire dal biennio 2018-2019 stiamo svolgendo un importante lavoro di analisi delle attività e di adeguamento al GDPR UE 2016/679, il Regolamento Generale per la protezione dei dati personali che è stato recepito dal diritto italiano con il d. lgs. 101/2018.

Nello svolgimento delle nostre attività, il cliente è una figura centrale e tutelare la sua privacy è per noi di fondamentale importanza. Abbiamo quindi rivolto la nostra attenzione al nostro programma fedeltà. In linea con quanto stabilito dall'Autorità Garante, abbiamo adottato un approccio rigoroso rispetto ai requisiti del consenso al trattamento dei dati personali per il rilascio delle carte fedeltà.

Da sempre raccogliamo il consenso al trattamento dei dati quale manifestazione di volontà libera, specifica, informata e inequivocabile dell'interessato. La raccolta del consenso avviene quindi in modo granulare, così da rendere gli interessati consapevoli dell'impatto delle diverse scelte che hanno a disposizione. I clienti vengono avvisati tramite informativa di quali sono i dati personali raccolti, per quali finalità, come, dove e per quanto tempo vengono trattati e conservati. Informiamo inoltre i nostri clienti su chi ha accesso ai loro dati personali, sul trasferimento dei dati, oltre che sui loro diritti relativamente ai propri dati e le modalità con cui possono esercitarli.



Nel 2021 abbiamo registrato una segnalazione comprovata da parte di un cliente per quanto riguarda la tutela della privacy.



La digitalizzazione: driver di crescita

Un aspetto significativo della nostra strategia è l'innovazione dei processi e dei servizi, intesa come una sempre più pervasiva **digitalizzazione delle diverse aree aziendali**.

Nel 2021, in particolare, sono stati automatizzati alcuni processi amministrativi quali la gestione delle bolle, la registrazione delle fatture e, più in generale, tutte le attività ripetitive e dispendiose in termini di consumo di risorse; e alcuni processi riguardanti le risorse umane quali la gestione delle contestazioni, delle buste paga e dei curricula.

Un altro upgrade tecnologico di particolare rilievo è il passaggio dei server aziendali per la gestione dei processi e-commerce e degli uffici da on premise a server completamente **in cloud**. Stiamo esternalizzando anche la gestione dei server dei negozi, passando anche in questo caso dall'on premise a in hosting. Questa scelta genera numerosi benefici in termini di ottimizzazione delle risorse. I data center esterni hanno strutture

maggiormente efficienti, che garantiscono la razionalizzazione delle risorse energetiche e quindi il loro risparmio, l'ottimizzazione della gestione del personale e la maggiore sicurezza nella gestione dei file.

A livello di punto vendita, inoltre, è proseguito il roll-out delle **etichette elettroniche**.

Nel 2021, il numero di negozi che ne sono dotati è aumentato del 25%, passando da 40 a 50. L'innovazione legata alle etichette elettroniche genera benefici commerciali, in quanto il prezzo è sempre corretto e velocemente modificabile e di ottimizzazione delle risorse.

Nel corso dell'anno di rendicontazione, è stato inoltre sviluppato un motore di pricing automatizzato. Il motore promozionale acquisisce automaticamente da un database esterno i prezzi a cui i competitor vendono le merci e definisce il pricing migliore sulla base delle politiche aziendali, da sempre a favore del potere d'acquisto del consumatore.

Il software Relex la pianificazione autonoma degli ordini

Da quest'anno ci affidiamo alla Piattaforma per il Living Retail "Relex", la quale, attraverso lo studio delle serie storiche di acquisto dei prodotti, calcola in maniera precisa quale potrebbe essere la domanda futura di questi prodotti e li riordina automaticamente.

Questo sistema totalmente integrato consente di eliminare le inefficienze dovute alla compartimentazione dei processi, permettendo una maggiore ottimizzazione degli spazi e riducendo al minimo la possibilità di spreco dei prodotti.

La performance economica

I risultati del bilancio 2021 evidenziano un significativo miglioramento delle principali voci rispetto al 2020, legato principalmente alla messa in operatività dei punti vendita di nuova acquisizione. Il seguente prospetto mostra il valore economico direttamente generato da Bennet e distribuito agli stakeholder interni ed esterni.

Nel 2021 Bennet ha generato un valore economico di **1.688** milioni di euro, in **aumento del 2,9%** rispetto all'esercizio precedente. Tale valore è stato per il **94,7%** (**1.599** milioni di euro) **distribuito agli stakeholder** di riferimento. In particolare, i fornitori ne hanno ricevuto l'**84,5%** (**1.351** milioni), il personale **il 14,5%** (**231** milioni), la Pubblica Amministrazione l'**0,93%** (**15** milioni), i finanziatori lo **0,06%** (**902** mila), e la comunità (sotto forma di liberalità e donazioni) lo **0,01%** (**97** mila). Il restante **5,3%** (**89** milioni) è stato trattenuto all'interno a sostegno della futura crescita.

