

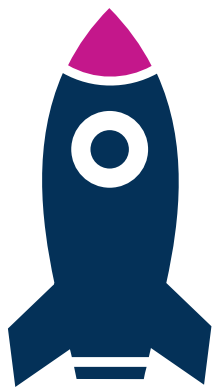


INVESTOR PRESENTATION

18 ottobre 2022



Agenda



01

Chi siamo

05

Distribuzione F&B

02

Business overview

06

Marketplace Ho.Re.Ca.

03

Cybersecurity

07

Concierge

04

Software ERP

08

Certificazioni



Chi siamo:

key people e track record 1/2



Simone Veglioni

Chief Executive Officer

Ventidue anni (2000 - 2022) di esperienza IMPRENDITORIALE in PMI nel campo dell'Information Technology, della Moda e del Food & Beverage.

Venti anni (1996 - 2016) di esperienza CONSULENZIALE nel campo dell'Information Technology, della Finanza Ordinaria e dell'Organizzazione Aziendale in svariati settori (dal primario al terziario avanzato).

Costante ricerca di fondamento TEORICO all'esperienza PRATICA: laurea in **Informatica** (con lode), laurea in **Economia** (con lode), Master in **Legge** (con lode), Ph.D in Computer Science (Oxford University).



Luciano Ricci

Head of Business
Development, Sales,
Innovation, Partnership

Professionista affermato con un'esperienza internazionale di 28 anni nella fornitura di soluzioni ICT per primarie aziende italiane ed internazionali.

- Head of EMEA Networking & Security practice, E&Y Consultants 1998-2000
- Head of EMEA Mobile Business Development, CISCO Systems 2000-2003
- Head of CyberSecurity Competence Center, Telecom Italia 2003-2010
- Senior Advisor board HSPI 2010-2012
- CEO, In.Te.Ma.Co Sa (Innovation, Technology, Management Consulting) società specializzata in Homeland Security, Artificial Intelligence e sviluppo di droni) 2012-2019



Paola Lepre

Head of Delivery

Da 37 anni nell'Information Technology. Esperienza consolidata nella gestione di gruppi di risorse sempre più numerosi e nel rapporto con clientela enterprise.

Sempre coinvolta nell'organizzazione aziendale e nel controllo delle performance.

- Responsabile Grandi Clienti in Assioma SPA
- Responsabile di Business Unit nel gruppo Nous Informatica
- In Vantea dal 2011
- Membro del CdA

Chi siamo:

key people e track record 2/2



Lara Lindozzi

Chief Financial Officer of the Group
Chief Executive Officer Vantea
S.p.A.

Avendo iniziato l'attività lavorativa contestualmente a quella accademica, vanta oggi, nonostante la giovane età, 20 anni di esperienza in amministrazione di imprese, di cui 12 come responsabile. Ha operato sempre in imprese piccole e medie, arrivando a gestire l'amministrazione di un gruppo da 40 milioni di euro. Segue l'amministrazione di Vantea SMART dal 2013.



Michele Santoro

Chief Executive Officer
Paspartu S.r.l.

Studi in economia e finanza tra Italia, Inghilterra e Spagna.

- Ha avviato le sedi dello Studio Legale di famiglia a Tirana e Tunisi, affiancando imprenditori italiani e USA nell'ingresso in questi mercati
- Ha lanciato Paspartù, il primo servizio di Concierge in Italia
- Ha fondato e diretto DOLCE USA LLC (dba Sweetaly): azienda specializzata nella produzione di dolci italiani premium per la grande distribuzione statunitense, tra le cinque aziende "dairy" più innovative del Nord America



Annalisa Bravi

Chief Human Resources Officer

Studi in filosofia, MBA - Master in Business Administration, Master in Organizzazione e Sviluppo delle Risorse Umane, Certified Assessor at Hogan Assessments, Certified ICF Coach. Da 17 anni nel settore HR.

- HR Specialist, Merc 2012 – 2016
- HR Manager, Bank of Communications 2016 – 2017
- HR Business Partner, AbbVie 2017 – 2019
- Chief Human Resources Officer, Vantea SMART dal 2019

Chi siamo: nostri valori



Tutte le scelte aziendali ruotano intorno a 3 valori:



CURIOSITÀ:

Come desiderio di scoprire le novità (le innovazioni).



UNICITÀ:

Come ricerca continua di differenziazione.



PERSONA:

Come continua ricerca del benessere della persona.



Business overview:

Diversificazione Correlata in Vantea SMART

IT come **Fine di Business:**

Cybersecurity

Approccio Security by design e by default.

Consulenza – Design – Implementazione – Operation



INTESA  SANPAOLO



FASTWEB

TIM



enigaseluce

BANCO BPM



Sisal

CEDACRI GROUP

UnipolSai ASSICURAZIONI

illimity



IT come **Mezzo di Business:**

3 Mercati (fino ad ora ...)

Innovazione digitale di nuovi mercati operando come player diretto, combinando il know-how IT con quello di business.

SOFTWARE ERP

SUITEX

DISTRIBUZIONE HO.RE.CA.

menoo

CONCIERGE

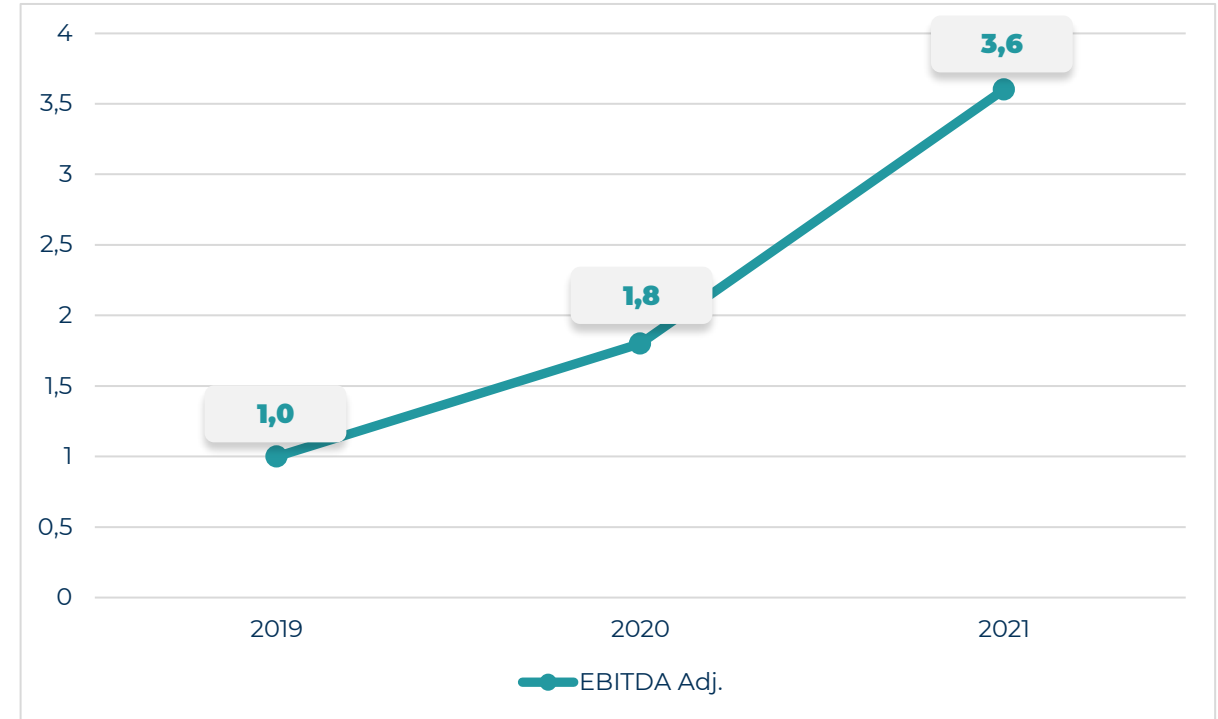
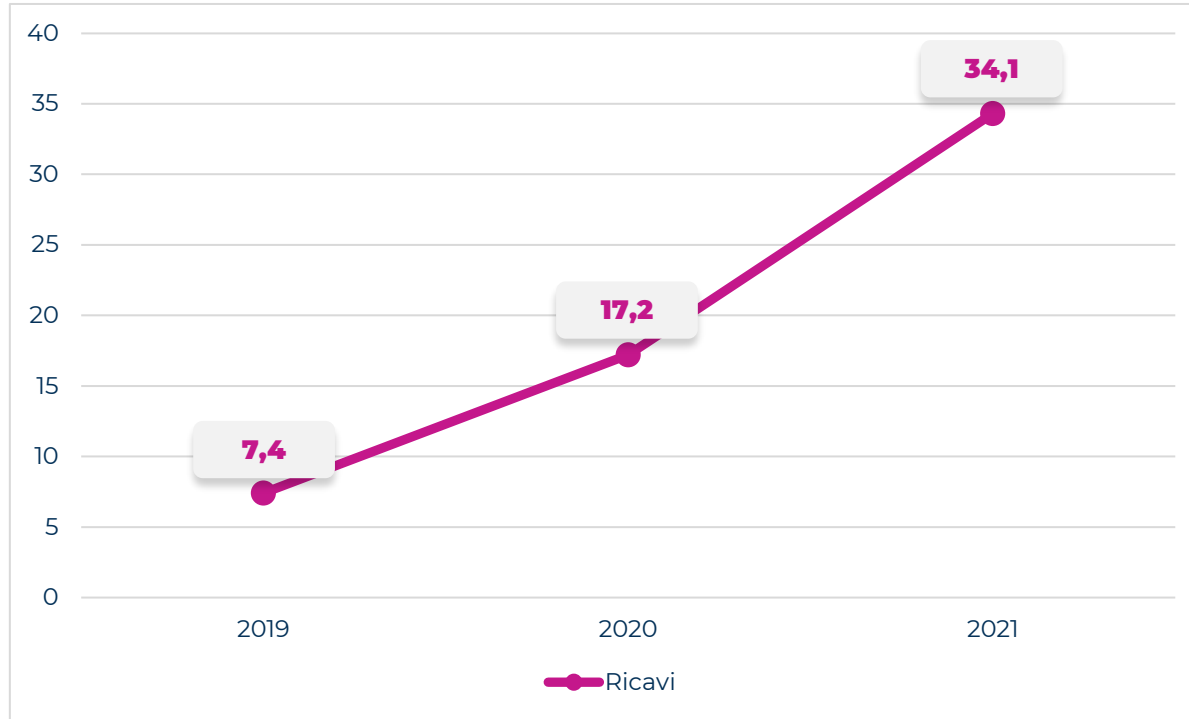
LI P A S P A R T Ù
PERSONAL ASSISTANT SERVICE

... da **Digital Transformation** a **Market Transformation**

Business overview: crescita del gruppo



I valori sono espressi in M €



Risultati primo semestre 2022

30,2 M €

Ricavi

2,4 M €

EBITDA Adj.

Business overview:

alto grado di correlazione in entrata



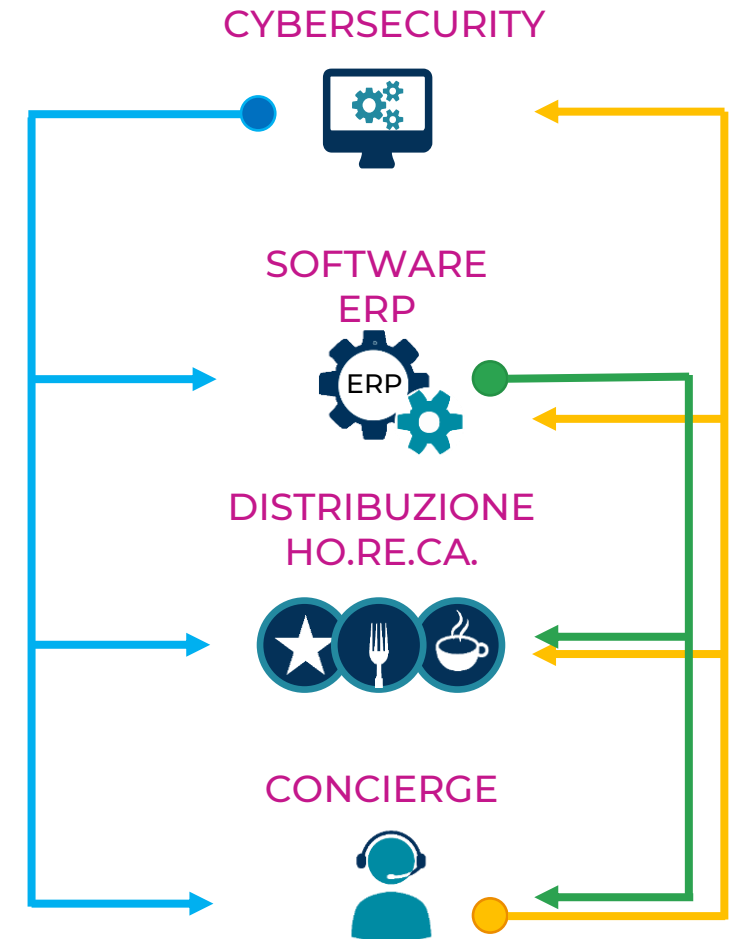
L'Information Technology, filo conduttore di tutti i business del gruppo, permette lo sharing di know-how e di attività:

- Le competenze IT vengono impiegate nello sviluppo di tutti gli asset aziendali
 - La Suite ERP è sviluppata interamente in casa
 - Il Marketplace Ho.Re.Ca. è sviluppato interamente in casa
 - La APP del Concierge è sviluppata interamente in casa
 - Tutti i software sono sviluppati (in cloud), gestiti e mantenuti secondo le logiche della cybersecurity

- La SuiteX è utilizzata per la gestione di tutti i processi aziendali
 - La SuiteX rappresenta la base su cui si è sviluppata l'esternalizzazione della logistica nell'Ho.Re.Ca.
 - La SuiteX è la base per la costruzione del Marketplace Ho.Re.Ca.
 - La SuiteX è la base del hub di vendita di Paspartù

- I servizi, che siano relativi al monitoraggio di sicurezza, all'assistenza dei clienti SuiteX o Ho.Re.Ca. o che riguardino il Concierge, sono erogati da un comune service management che opera in logica ITIL

Costs sharing



Business overview:

alto grado di correlazione in uscita



L'Information Technology, comune denominatore di tutti i business, permette un alto grado di correlazione in uscita:

- I clienti della Suite ERP sono tutti clienti target della Cybersecurity
- I produttori Ho.Re.Ca. sono tutti clienti target della Cybersecurity
- I clienti business del Concierge sono tutti clienti target della Cybersecurity

- I clienti della Cybersecurity sono tutti clienti target del Concierge
- I clienti della Suite ERP sono tutti clienti target del Concierge
- I produttori Ho.Re.Ca. sono tutti clienti target del Concierge

- I produttori Ho.Re.Ca. sono tutti clienti target della Suite ERP
- I clienti dell'Ho.Re.Ca. sono tutti clienti target della Suite ERP

CYBERSECURITY



SOFTWARE ERP



DISTRIBUZIONE HO.RE.CA.



CONCIERGE



Clienti

Clienti

Clienti

Clienti

Cross Selling

Business overview: principali clienti/fornitori



Cybersecurity



INTESA  SANPAOLO



FASTWEB



BANCO BPM



CEDACRI GROUP



ORACLE



ERP



SPORTUNO
webstore



Ho.Re.Ca.



Assanta Madre



CAMPARI



Conciierge



Benessere e Salute



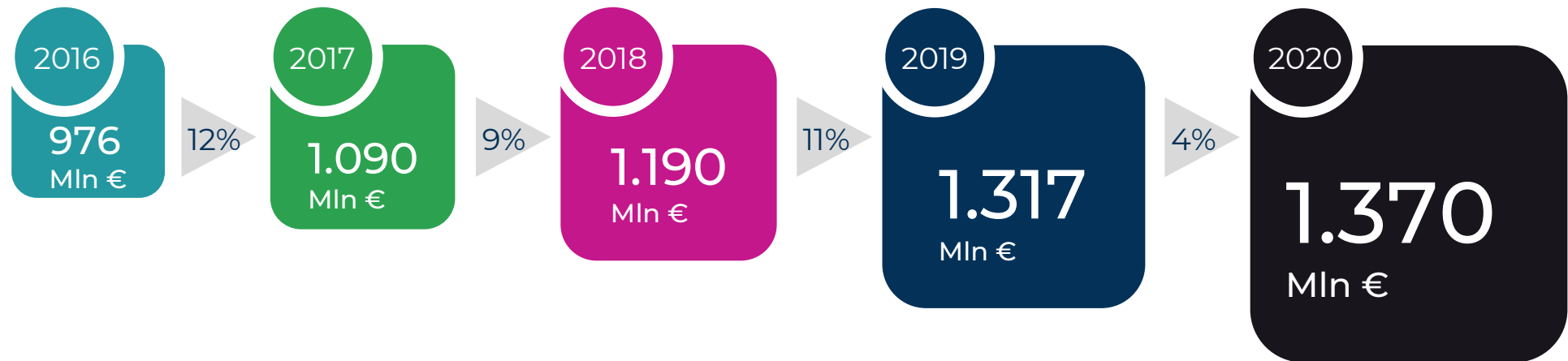
Trasporti e Viaggi

Cybersecurity: analisi di mercato



Gli attuali elementi centrali della cybersecurity sono:

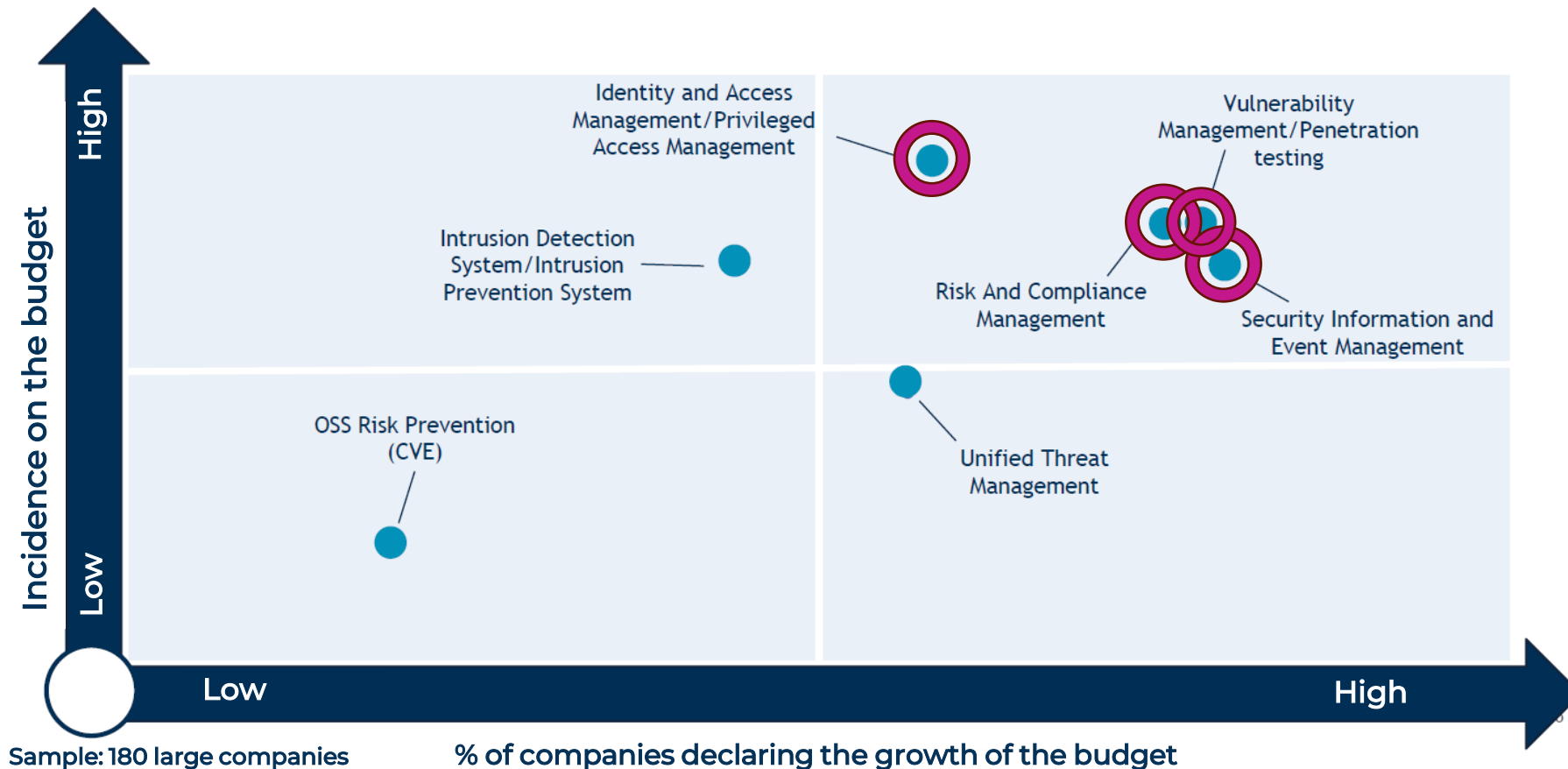
- **L'identità degli utenti**
 - Nel rispetto della privacy i dati degli utenti sono il principale asset a disposizione della cybersecurity
- **I comportamenti anomali degli utenti**
 - Capire il comportamento standard di ogni utente consente di rilevare sul nascere anomalie pericolose
- **La reazione agli incidenti di sicurezza che possono coinvolgere qualsiasi asset sia aziendale che personale**
 - L'Artificial Intelligence consente di circoscrivere molto velocemente attacchi malevoli mitigandone gli effetti



Cybersecurity: portafoglio prodotti & soluzioni



Cybersecurity: intenzioni di spesa



VANTEA opera nel quadrante di **massima crescita**:

- Alta intenzione di spesa
- Alta incidenza sul budget

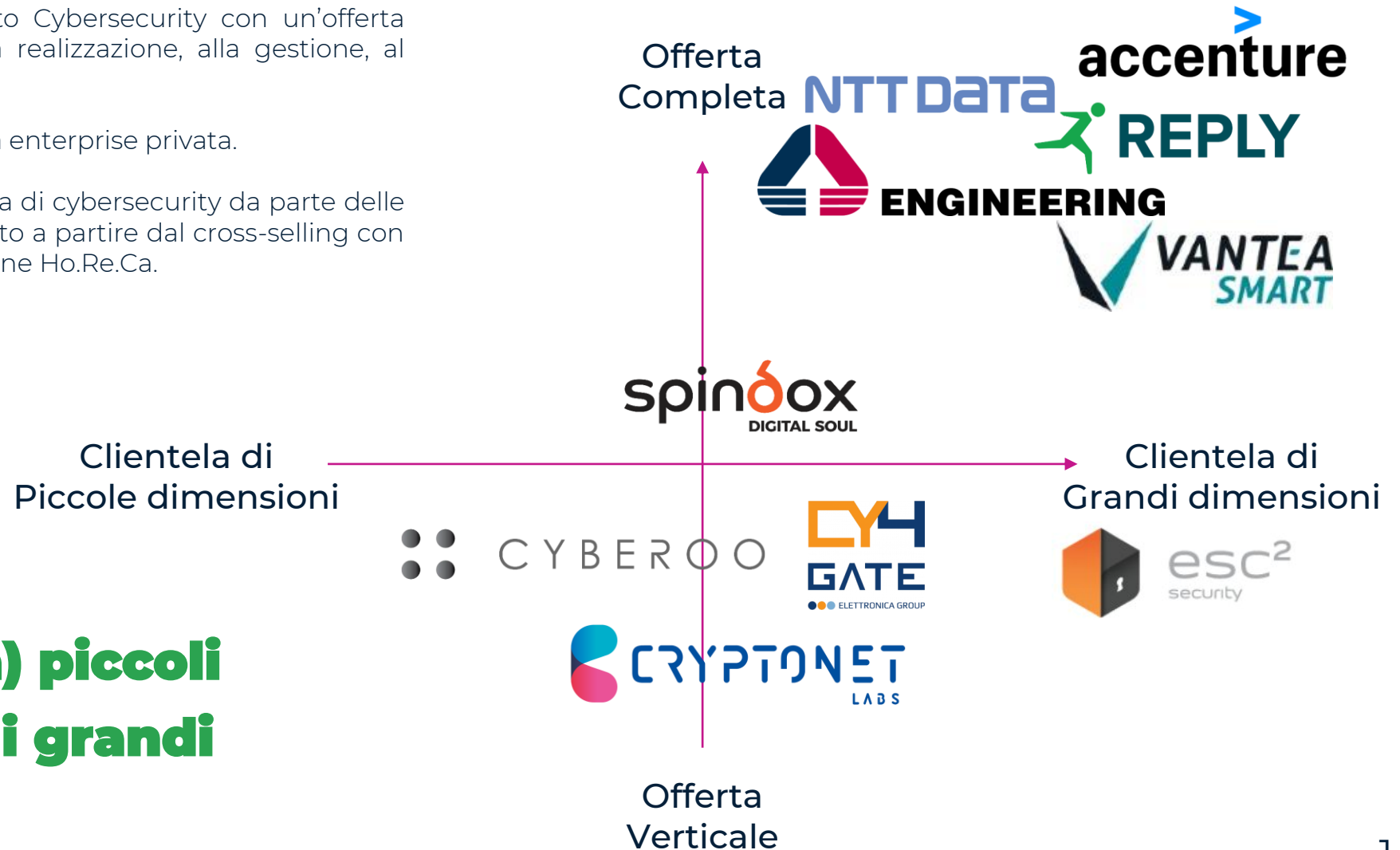
Cybersecurity: posizionamento



Vantea SMART si posiziona sul mercato Cybersecurity con un'offerta ampia, che va dalla progettazione, alla realizzazione, alla gestione, al monitoraggio.

In termini di clientela, il target è l'azienda enterprise privata.

Con il probabile aumento della domanda di cybersecurity da parte delle PMI, Vantea SMART approccerà il mercato a partire dal cross-selling con il mercato della SuiteX e della Distribuzione Ho.Re.Ca.



Unici (ancora) piccoli al tavolo con i grandi

Cybersecurity: analisi competitiva



Azienda	Cybersecurity Consulting	Security Engineering & Implementation	Security Operations	IAM	Outsourcing & IT Services Cloud Competence Center	Settore Clienti	Dimensione Clienti
Vantea SMART	✓	✓	✓	✓	✓	PRIVATO Pubblico	Large
Reply	✓	✓	✓	✓	✓	PRIVATO Pubblico	Large
Engineering	✓	✓	✓	✓	✓	PRIVATO Pubblico	Large
Cyberoo	✓	✗	✓	✗	✓	PRIVATO	Small
Cy4gate	✓	✗	✓	✗	✗	PUBBLICO Privato	Large
Cryptonet Labs	✓	✗	✓	✗	✗	Privato Pubblico	Small

Cybersecurity: churn rate



Nel mercato IT ed in particolare nel ristretto mercato della Cybersecurity, la capacità di crescita commerciale dipende strettamente dalla capacità di attrarre risorse: la domanda, infatti, è ben superiore all'offerta.

Il confronto con i competitor avviene pertanto sul mercato del lavoro. Lo shortage di risorse rende il mercato estremamente competitivo.

Vantea SMART fronteggia il mercato delle risorse con i seguenti vantaggi competitivi:



Convenzioni con ITS
(Istituti Tecnici Secondari di
formazione post diploma)



Adesione a community tech



Campus di formazione



Il luogo di lavoro (una galleria
di arte contemporanea social-oriented:
bar, ristorante, area giochi, area BBQ, ...)



Valori aziendali: curiosità, persona, unicità



Welfare orientato al *work-life balance*
(es. smart working attivato già dal 2019)

Trackrecord Area Cybersecurity	2020
Ingressi	29
Churn Rate	3,6%
Principale provenienza	Accenture, Reply, University

11,1%

Churn Rate di settore in Italia
(Anitec – Assinform)

Software ERP: analisi di mercato



Le imprese italiane sono principalmente micro e PMI

che rappresentano rispettivamente il 95% e il 4,9% del totale, contro solo lo 0,1% rappresentato dalle grandi imprese

500.000 nuovi ingressi all'anno

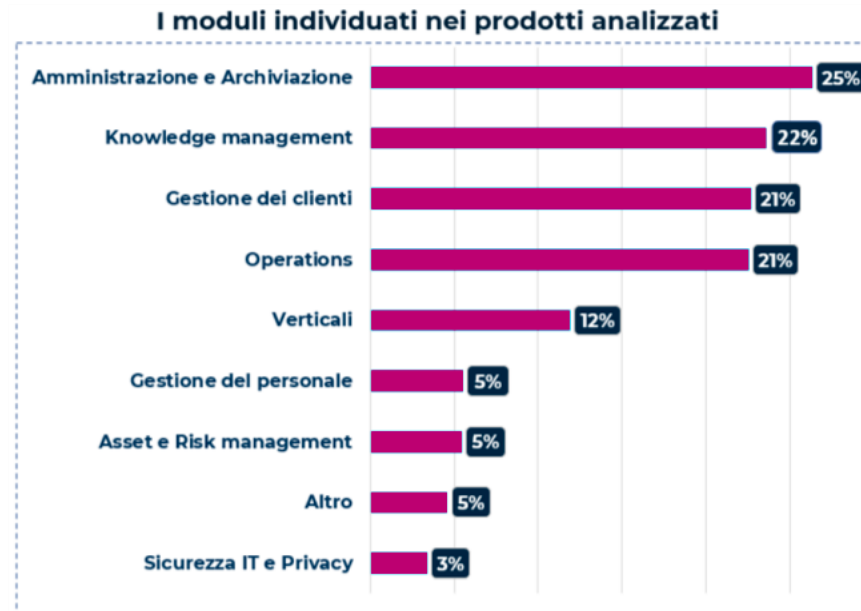
Dimensione mercato italiano: **15 miliardi di euro**

Le aziende si stanno spostando verso il Cloud: il **57%** utilizza almeno un servizio Cloud

Solo l'**11%** dei prodotti ERP è mobile ready

Nessuna soluzione ERP italiana è Cloud-native

Fonte: Osservatori Digital Innovation della Business School del Politecnico di Milano | Report ricerca: "Il mercato dei software gestionali in Italia: opportunità per la digitalizzazione di imprese e pubbliche amministrazioni" – Luglio 2020



Campione: 5368 prodotti mappati

Prodotti trasversali
(presentano più di un modulo)



■ Prodotti specifici ■ Prodotti trasversali

Software ERP: portafoglio prodotti & soluzioni



La SuiteX è una soluzione software cloud nativa a microservizi e multiplatforma (desktop e mobile), sviluppata intorno all'ERP OneX, offerta alle PMI.

OneX – ERP cloud nativo a microservizi
Dalla fatturazione alla gestione diretta di e-commerce, passando per preventivi e ordini clienti, ordini fornitori, magazzino, punti vendita, statistiche e contabilità.



OrderX – Ordini da rete vendita
Abilita i commerciali a gestire gli ordini, fare proposte commerciali, monitorare estratti conto e incassi e accedere alla reportistica loro dedicata.



ClientX – Ordini da clienti business
Un portale e-commerce mobile che rende i tuoi clienti autonomi nel generare ordini, pianificare le consegne e accedere alla reportistica dedicata.



FleetX – Flotte e consegne
Permette di organizzare le flotte e pianificare le missioni, i trasporti e le consegne, tracciando i veicoli e gestendo il ciclo degli incassi, i resi e la firma dei DDT.

Plus

Cloud nativo – Microservizi – Cybersecurity – Unicità del dato – E-commerce nativo – Tutorial funzionali – Multiplatforma

Canali di vendita

Partnership e collaborazioni (Sixtisma, CDO, EAR)

- AVVIATO -

GRUPPO TINEXTA

Distribuzione (Esprinet, Computer Gross)

- PREVISTO -

Lead generation & Telemarketing

- AVVIATO -

Per rispondere alle esigenze di **Microimprese** e **PMI**, la SuiteX è configurabile e scalabile per:

- **Software** (se OneX da solo o affiancato dalle altre app)
- **Moduli** (è possibile scegliere i moduli da utilizzare)

Software ERP: posizionamento



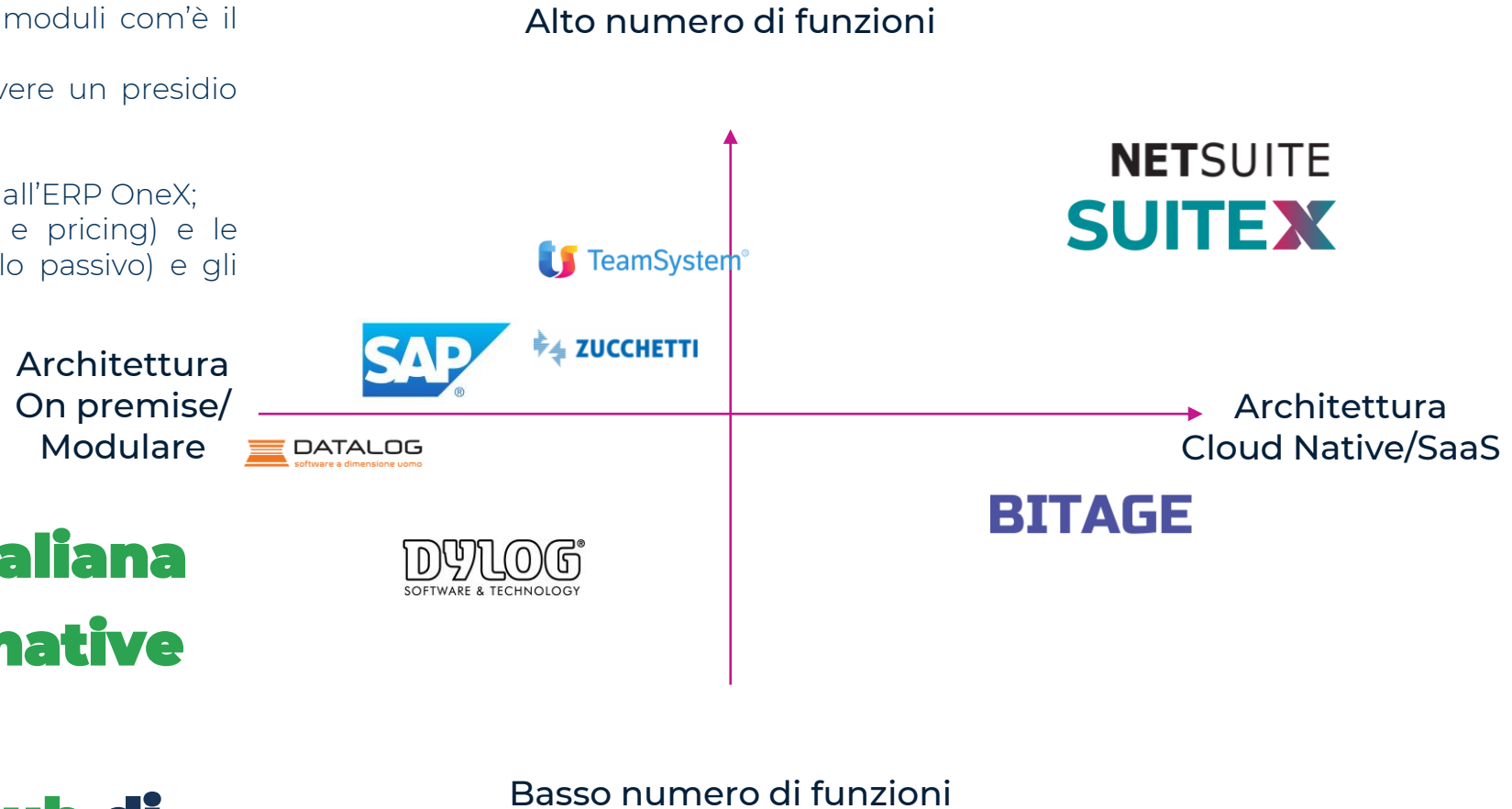
VANTEA si posiziona sul mercato ERP con la SuiteX, soluzione di prodotti software gestionali, cloud native, su base SaaS (un unico software a microservizi, configurabile a livello di singole funzioni in base alle esigenze, non a livello di moduli com'è il trend del mercato).

Alla pressante richiesta dei punti vendita di avere un presidio online, la SuiteX risponde in maniera nativa:

- La vetrina viene generata automaticamente dall'ERP OneX;
- I dati anagrafici (articolazione dei prodotti e pricing) e le logiche di funzionamento (ciclo attivo e ciclo passivo) e gli analytics sono quelli di OneX.

**Unica Suite ERP italiana
integrata e Cloud native**

**La suite diventa hub di
acquisto di servizi**



Software ERP: analisi competitiva



Azienda	Software ERP	Cloud Native	Soluzione Integrata (Suite)	Suite con Mobile App	ERP e-commerce native	Digital Marketing Integrato
Vantea SMART	SuiteX	✓	✓	✓	✓	✓
Oracle	Netsuite	✓	✓	✓	✓	✓
TEAMSYSTEM (Teamsystem, Readytec, Danae)	Gamma Sprint, Mytho, Easy Ft., Fatture in Cloud, Numilia App, Readytec Alyante, Linfa, Poliedro, Web	✓ Solo fatture in Cloud	✗	✓	✗	✓
ZUCCHETTI GROUP (Zucchetti, Edissoftware)	Mago, Gestionale 1, Microinfinity (Micro and small enterprises), AdHocRev., Mago4Prof, Onda, Gestionale 2 (SME), AdHocInfinity., Mago4Enterprise, AdHocEnterprise (Medium and large enterprises), Onda Iq Vision	✗	✗	✓	✗	✗
DYLOG GROUP (Dylog Italia, Buffetti)	E-Bridge, Manager up, Easy Business, Forma, Dylog Web, Qui commerce, Dylog Saas	✗	✗	✓	✓	✓
PASSEPARTOUT	Mexal, Retail, Menu	✗	✓	✓	✓	✓
EUROSYSTEM	Freeway Skyline, Mes and Aps	✗	✗	✗	✗	✗
DATALOG ITALIA	King Enterprise, Azienda, Professional, Ecommerce, Cloud	✗	✗	✓	✓	✗
WOLTERS KLUWER	Arca Evolution /Arca Ago, Genya,	✗	✗	✓	✓	✗
SAP (Sap, InformEtica Consulting)	Sap Business One and Cloud	✗	✓	✓	✗	✗
SYSTEM	System software, System cloud	✗	✗	✗	✗	✗
SISTEMI	Spring, E SOLVER	✗	✗	✓	✗	✗
NTS INFORMATICA	BUSINESS CUBE	✗	✓	✓	✗	✗
BITAGE SW SOLUTIONS	BITAGE	✓	✓	✗	✗	✗



LOGISTICA ESTERNALIZZATA

Costi variabili

Multisetto

Bassi investimenti

Espansione territoriale

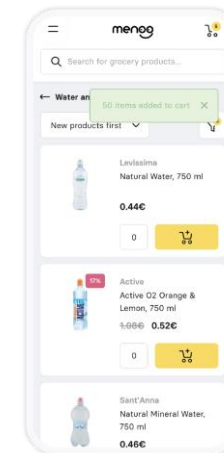


PIATTAFORMA DIGITAL

Accesso al mercato per i piccoli Produttori

Disintermediazione

Approccio Digital Marketing



Distribuzione F&B: analisi di mercato



Imprese attive nel mondo del consumo fuori casa:
340K (Camera di Commercio)

Il **34%** della spesa delle famiglie per prodotti alimentari transita fuori casa

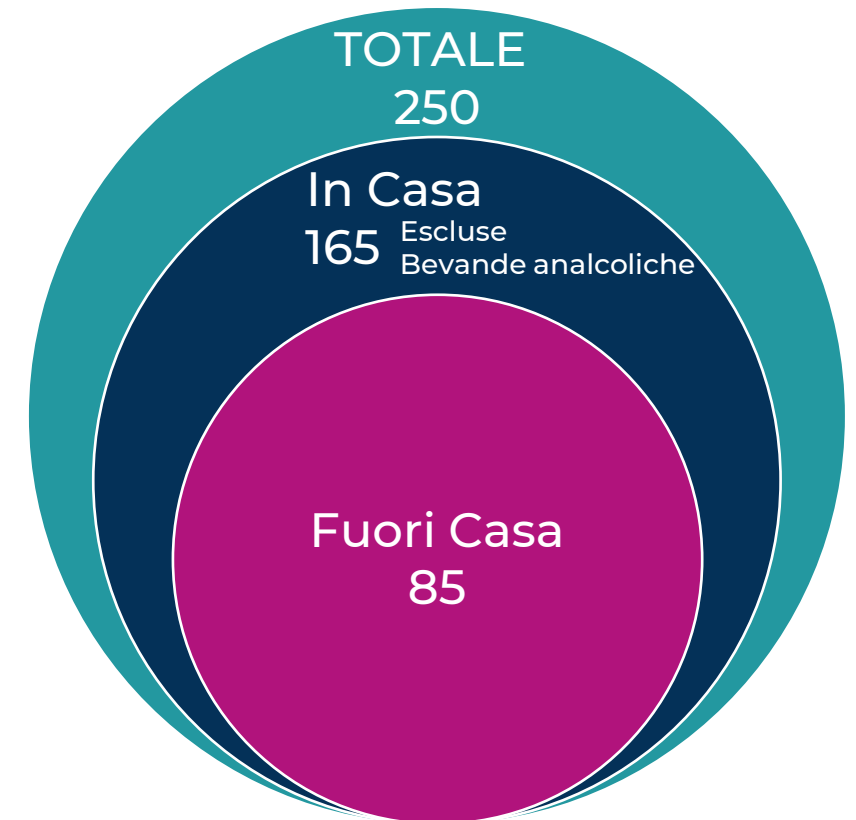
La spesa delle famiglie in servizi di ristorazione nel 2019 è stata di
85 miliardi di euro

Mentre i consumi nella ristorazione sono in crescita quelli in casa
diminuiscono (dati 2008-2019)

Nel 2019 il settore della ristorazione ha guadagnato domanda per
1 miliardo di euro

Fonte: FIPE | Rapporto ristorazione 2020

I consumi alimentari delle famiglie
(mld. EUR – anno 2019)



Fonte: elaborazione C.S. Fipe su dati ISTAT

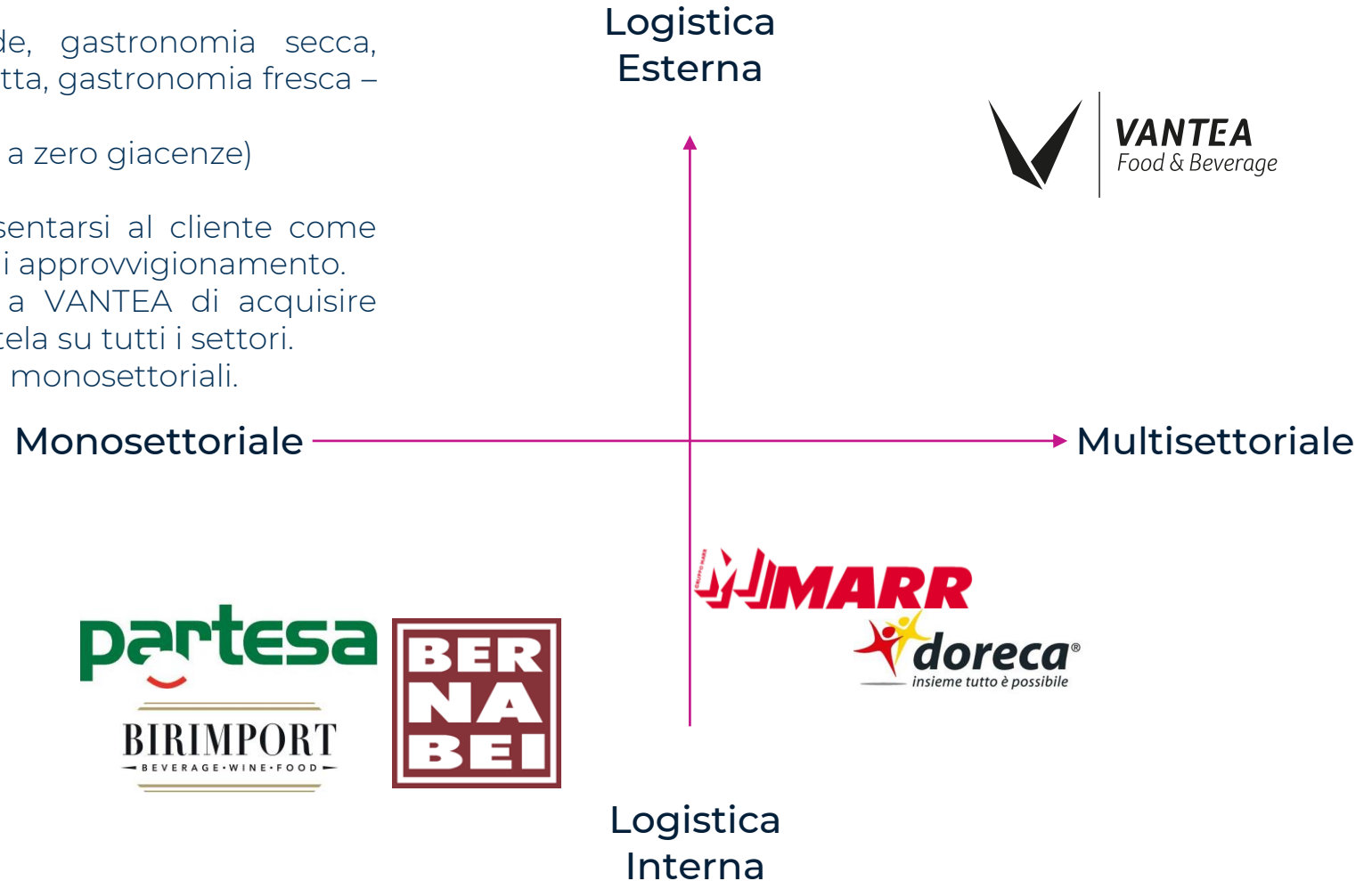
Distribuzione F&B: posizionamento



VANTEA introduce due innovazioni nel modello distributivo del mercato Ho.Re.Ca.:

- La multisetorialità (ciclo del secco: bevande, gastronomia secca, detergenza – ciclo del fresco: ittica, carne, ortofrutta, gastronomia fresca – ciclo del surgelato: principalmente ittica);
- Logistica interamente outsourced (virtualmente a zero giacenze)

Dette innovazioni permettono a VANTEA di presentarsi al cliente come fornitore di riferimento, semplificando così la fase di approvvigionamento. Il modello di business multisetoriale permette a VANTEA di acquisire distributori monosettoriali, per poi saturare la clientela su tutti i settori. Medesimo discorso vale per l'acquisizione di agenti monosettoriali.



**Unici con
supply-chain
totalmente
esternalizzata**

Distribuzione F&B: analisi competitiva



Azienda	Varietà prodotti trattati	Giacenza di prodotti	Logistica interna	Attività retail
VANTEA	F, B, NF			
Marr	F, B, NF			
Doreca	F, B, NF			
Partesa	B			
Bernabei	B			
Birimport	B			

Marketplace Ho.Re.Ca.: analisi di mercato



- Mercato e-commerce B2B in Italia nel 2019: **48 miliardi di euro (-1%)**
- Il **12%** delle aziende italiane opera nell'e-commerce e il **79%** di loro lo fa in ambito consumer
- Il **71%** dei consumatori acquista da mobile, il **100%** ha acquistato almeno una volta sui marketplace
- Nel **2020**, il settore alimentare è cresciuto del **63%**, grazie sia al food delivery che al largo consumo
- I canali online dell'alimentare hanno ricevuto una domanda fino a **30 volte** il normale
- Rispetto al valore e-commerce nazionale, l'alimentare si attesta al **3,1%: 1,5 miliardi di euro (+19%)**
- La quasi totalità dei produttori ha deciso di creare canali di relazione diretta con i clienti finali

Fonte: Casaleggio Associati | e-commerce in Italia 2021

Marketplace Ho.Re.Ca.: portafoglio prodotti & soluzioni



Distribuzione Classica



Marketplace





Marketplace Ho.Re.Ca.:

brevetto industriale per la consegna unica

Domanda di Brevetto per Invenzione Industriale: “Vano di carico dotato di cella frigorifera modulabile”

Standard per il trasporto di merce a temperatura: temperatura, igiene, aree di stoccaggio

Un gestore, oggi, riceve una consegna per ogni categoria merceologica
(ortofrutta, ittica, carne, bevande, ecc.)

Obiettivo: Consegna unica di prodotti secchi, freschi (di differente categoria merceologica) e congelati

Il brevetto permetterà la consegna unica, mediante un modulo che, con significativa flessibilità termica e volumetrica, permette di contenere i diversi tipi di prodotti

Implicazioni positive in termini di eco-sostenibilità

Marketplace Ho.Re.Ca.: posizionamento



Si riscontra nel mercato un'esigenza di innovazione in senso digitale. L'unico tentativo degno di nota è TANNICO, un portale dedicato all'e-commerce dei vini. Buono strumento per la vendita dei vini, non risponde alle esigenze Ho.Re.Ca.: essendo monosettoriale non risolve la problematica della «spesa».

Una piattaforma per l'Ho.Re.Ca. deve permettere all'utente (un punto vendita) di effettuare la «spesa» quotidiana: il ristorante, a fine serata, verifica i consumi e le giacenze e si dedica al riacquisto, preferendo entrare su un portale completo dei tutti i settori, piuttosto che accedere all'e-commerce di ogni singolo produttore.

Il marketplace Ho.Re.Ca. di VANTEA è multisetoriale, concede una vetrina ai produttori (soprattutto i piccoli, che non hanno facilità di accesso al mondo digitale), utilizza una logistica Ho.Re.Ca. ancorché in outsourcing, introducendo l'innovazione della consegna unica.

L'adozione per il punto vendita dell'ERP SuiteX permette il riordino automatico, così da affrancare l'intera fase di riacquisto.



Unico operatore Ho.Re.Ca. su Marketplace

Unici ad esprimere competenze IT e di processo

Marketplace Ho.Re.Ca.: analisi competitiva



Azienda	Titolarietà del rapporto	Gestione della logistica	Multisetorialità (F,B,NF)	Pricing & Promotion gestibili dai produttori	Integrazione con ERP e automazioni lato cliente
Menoo	SI	SI	SI	SI	SI
Deliveristo	SI	NO	SI	NO	NO
Tannico	SI	SI	NO	NO	NO
Fruttaweb	SI	SI	NO	NO	NO
Officine gastronomiche	SI	SI	NO	NO	NO
Indispensa	SI	SI	NO	NO	NO
Gustavo	NO	NO	SI	SI	SI
Mywebcatering	NO	NO	SI	SI	SI
Albaris	NO	NO	SI	SI	NO

Concierge: analisi di mercato



L'industria mondiale del **Concierge Service** fattura annualmente circa 540 M\$. Raggiungerà quota 775 M\$ entro il 2025, con un CAGR del 5,3%

(Rapporto di Grand View Research, Inc.)

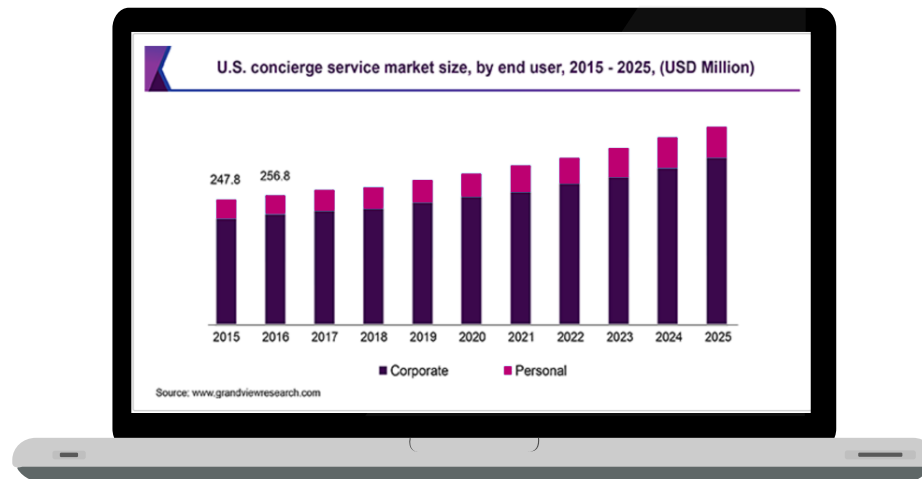
Si riscontra un'offerta di concierge e personal assistance come servizio supplementare da parte di case automobilistiche, società finanziarie, ecc., che costruiscono il servizio in casa

L'aspettativa del supporto proattivo da persone di cui si ha fiducia rende il Personal Concierge un canale preferenziale per la vendita in Outbound

L'industria mondiale del **Telemarketing Outbound** fattura annualmente circa \$ 9,6 B e raggiungerà quota \$ 12,3 B entro il 2027, con un CAGR del 3,6%

(Outbound Telemarketing – Global Market Trajectory & Analytics. 2021)

**Tool di
Promotion**



**Canale
Outbound**

Concierge: portafoglio prodotti & soluzioni



Dal Mercato del Lusso al Mercato di Massa

Le aziende B2C utilizzano il nostro Concierge come strumento di Promotion (clienti)

Gli alti livelli di profilazione e di cura garantiscono forti relazioni di fiducia con gli utenti finali

I rapporti con i nostri member sono asset per la vendita in Outbound (vendiamo per conto dei partner)

Clienti delle aziende B2C

Fiducia

Profilazione di alto livello

Outbound – hub di vendita



Intrattenimento

Eat & Drink

Servizi

Shopping

Benessere & Salute

Viaggi

Richieste aperte

Concierge: posizionamento



Paspartù introduce innovazione tecnologica nel mercato del Concierge mediante la APP.

La digitalizzazione del servizio permette la gestione di un più ampio range di clientela, rispondendo anche a richieste basic. Paspartù ha licenza di agenzia di viaggi.

La APP di Concierge diventa un hub su cui agganciare altri servizi di vendita.

L'infrastruttura del Concierge diventa un hub di vendita



Concierge: analisi competitiva



Aziend	Flessibilità delle richieste 360°	Attività retail	Agenzia di viaggi	White label	APP di gestione diretta delle richieste
Paspartù	✓	✓	✓	✓	✓
Quintessentially	✓	✓	✓	✓	✗
Jolie Concierge	✓	✗	✓	✗	✗
Onikros	✗	✗	✓	✗	✗
Italia Concierge	✓	✗	✗	✗	✗
Top Life Concierge	✓	✓	✗	✓	✗



Certificazioni e qualifiche



ISO 9001:2015

Sistemi di gestione per la qualità



Società Benefit

Finalità di beneficio comune –
responsabilità, sostenibilità e trasparenza



ISO 27001

Tecnologie Informatiche – Tecniche di
sicurezza – Sistemi di gestione della
sicurezza dell'informazione (SGSI)



ISO 45001:2018

Sistemi di gestione per la salute e sicurezza
sul lavoro



Cribis (Dun & Bradstreet), certifica
Vantea SMART come azienda massima
affidabilità commerciale



ISO 14001

Sistemi di gestione ambientale



GDPR Compliance

Vantea SMART opera in conformità
con il regolamento dell'Unione
europea in materia di trattamento dei
dati personali e di privacy

Certificazione



Corporation

B Corporation® (o B Corp®)

Certificazione sulle performance
ambientali e sociali

Chiusura fase di audit

D.LGS 231/2001



D.LGS 231/2001

Responsabilità del datore di lavoro e
dell'azienda in caso di illeciti compiuti
dai propri dipendenti