



Codice Etico

2020

**Il codice etico è
specchio della
nostra realtà.
Racchiude i principi
a cui facciamo
riferimento per
condurre l'attività
di consulenza,
guida il nostro agire
e le decisioni che
prendiamo.**

Codice etico: a chi si applica?

Il presente codice etico si applica a tutti i soggetti che compongono Scuada, compresi i collaboratori, i professionisti esterni ed i fornitori.

Tutti coloro che cooperano per lo svolgimento delle attività e per il perseguimento dei fini di Scuada, si ispirano ai principi del presente codice.

Chi siamo?

Scuadra è un team di imprese creato nel 2010 che contribuisce alla crescita economica delle aziende attraverso il trasferimento dei meccanismi organizzativi più efficaci.

Scuadra

5 Società

600
Aziende
seguite

20
Dipendenti

2 Mln
di fatturato

25
Professionisti

Sommario

I nostri valori8

A	Il valore per il cliente	10
A - 1	Capire bene i bisogni del cliente	12
A - 2	Competenza della consulenza proposta	12
A - 3	Concretezza della consulenza proposta	12
A - 4	Conduzione della consulenza	12
A - 5	Valore della consulenza	13
A - 6	Patnership	13
A - 7	Ruoli per il cliente	13

B	Il Valore di Squadra	14
B - 1	Condividiamo le nostre competenze e esperienze per massimizzare il valore	16
B - 2	Condivisione strategie singole ed allineamento	16
B - 3	Lavoro di squadra	16

C	Le persone	18
C - 1	Correttezza e rispetto	20
C - 2	Decidere sulla base di dati ed elementi oggettivi	20
C - 3	Crescita professionale e personale	20
C - 4	Proattività e spirito di iniziativa	20
C - 5	Sincerità e trasparenza	21
C - 6	Flessibilità e pari opportunità	21
C - 7	Territorio	21

D	Integrità e legalità	22
D - 1	Rispetto delle leggi	24
D - 2	Proteggiamo le informazioni riservate	24
D - 3	Evitiamo i conflitti di interesse	24

E	Sostenibilità	26
E - 1	Software e tecnologie sostenibili	28
E - 2	Procedure di lavoro efficienti	28
E - 3	Bilanciamento del lavoro con la vita privata	28
E - 4	Crescita dei giovani professionisti e pari opportunità	29
E - 5	Scelte eco sostenibili	29
E - 6	Sostegno alle comunità locali	29

I nostri valori

Il nostro Codice Etico

Il valore per il cliente

- Capire bene i bisogni del cliente
- Competenza della consulenza proposta
- Concretezza della consulenza proposta
- Conduzione della consulenza
- Valore della consulenza
- Patnership
- Ruoli per il cliente

Il valore di Squadra

- Condividiamo le nostre competenze e esperienze per massimizzare il valore
- Condivisione strategie singole ed allineamento
- Lavoro di squadra

Le persone

- Correttezza e rispetto
- Decidere sulla base di dati ed elementi oggettivi
- Crescita professionale e personale
- Proattività e spirito di iniziativa
- Sincerità e trasparenza
- Flessibilità e pari opportunità

Integrità e legalità

- Rispetto delle leggi
- Proteggiamo le informazioni riservate
- Evitiamo conflitti di interessi

Sostenibilità

- Software e tecnologie sostenibili
- Procedure di lavoro efficienti
- Bilanciamento del lavoro con la vita privata
- Crescita dei giovani professionisti e pari opportunità
- Scelte eco sostenibili
- Sostegno alle comunità locali

A. Il valore per il cliente

Riconosciamo che ogni organizzazione è un organismo complesso dotato di caratteristiche uniche e ne valorizziamo le diversità. Crediamo pertanto che per condurre una Consulenza “su misura” sia fondamentale capire le **esigenze del cliente** e del contesto in cui opera, affiancandolo nel riconoscimento dei propri bisogni in funzione degli obiettivi aziendali. La Consulenza deve pertanto essere caratterizzata da **competenza** e **concretezza**, ovvero sviluppata con l’ausilio di strumenti adeguati alla situazione e idonei a generare **valore**. È “valore per il cliente” tutto ciò che comporta un miglioramento concreto nella realtà aziendale di riferimento. È la Mission che perseguiamo con la nostra attività.



- A - 1 Capire bene i bisogni del cliente
- A - 2 Competenza della consulenza proposta
- A - 3 Concretezza della consulenza proposta
- A - 4 Conduzione della consulenza
- A - 5 Valore della consulenza
- A - 6 Patnership
- A - 7 Ruoli per il cliente

Ore di
formazione
erogate tra
il 2018 e il
2019

3.467

Valore progetti
gestiti per i clienti
tra il 2018 e il 2019

2.916.995

Numero di workshop
organizzati 2019

5 di cui 3 in
partnership

Valore
finanziamenti
ottenuti per i
clienti tra il 2018 e
il 2019

1.217.784

12 Aree di
consulenza

600 Aziende seguite

A - 1

Capire bene i bisogni del cliente

Pensiamo che quando veniamo contattati per un’eventuale collaborazione, sia fondamentale capire i reali **bisogni** dei clienti. Per arrivare a questo è necessario, **ad esempio**, acquisire tutte le informazioni sulla persona o sull’impresa di riferimento, in modo da trovarsi al primo incontro con tutte le indicazioni possibili (settore d’interesse, clienti target aziendali, esigenze, obiettivi, ecc.) al fine di definire al meglio la tipologia di lavoro da proporre. Consideriamo essenziale **ad esempio** ascoltare il potenziale cliente **con attenzione**, così da individuare le sue **principali esigenze** tenendo una traccia scritta di quanto viene detto. **Ad esempio**, riteniamo importante proporre al cliente soluzioni efficaci, valorizzando esperienze simili già messe in atto e portando esempi e fatti concreti, che consentano di dimostrare padronanza, competenza e, soprattutto, l’esperienza necessaria per **raggiungere gli obiettivi desiderati nei tempi stabiliti**.

A - 2

Competenza sulla consulenza proposta

Per noi è fondamentale formulare le proposte di consulenza ai clienti sulla base delle **competenze** già acquisite. Queste competenze devono essere necessariamente **concrete** e possono derivare da attività di studio, approfondimento e/o da attività di affiancamento o co-gestione di progetti con altri consulenti. In ogni caso devono essere tali da trasferire valore al cliente. **Ad esempio**, consideriamo un pregio saper dire di no al cliente nel caso in cui non siamo in grado di soddisfarne le necessità personalmente o attraverso colleghi e/o collaboratori, sia in termini di tempi, di competenze o di valore economico.

A - 3

Concretezza sulla consulenza proposta

La proposta al cliente deve essere concreta ed attuabile, focalizzata sulle **reali esigenze** dell’azienda e **chiara negli obiettivi e nei contenuti**. La consulenza è concreta quando fa la differenza e rappresenta un **valore** per il cliente. **Ad esempio**, è per noi essenziale proporre al cliente obiettivi raggiungibili, attraverso una stima adeguata dell’impegno richiesto al personale interno e/o degli investimenti necessari. **Ad esempio**, ci impegniamo nel cercare di ottenere in tempi brevi **risultati** intermedi che siano **tangibili** dal cliente e che consentano di alimentare la fiducia nel progetto ed il coinvolgimento del personale. **Ad esempio**, pur dando importanza alla visione sui processi, consideriamo imprescindibile ragionare sugli individui, sulle loro interazioni, sul loro coinvolgimento e allineamento.

A - 4

Conduzione della consulenza

Crediamo che sia di primaria importanza avere un **comportamento adeguato ai valori** che professiamo (es. presenza, puntualità, utilizzo dei cellulari, linguaggio, modalità di scrittura e confidenza). Valorizziamo il **feedback costante** del cliente che ci aiuta nella corretta gestione del progetto. **Ad esempio**, riteniamo fondamentale scrivere testi (e-mail, relazioni, offerte, report ecc.) in modo formale, verificando con attenzione il livello di confidenzialità e la completezza delle parti (oggetto, premessa, corpo e conclusione, firma). **Ad esempio**, pur considerando un valore aggiunto la diversità di carattere e di indole dei consulenti, riteniamo che il livello di confidenza con il cliente debba mantenersi nell’ambito di un rapporto cliente/fornitore che sia **focalizzato sui risultati**, oltre che sul rapporto personale. **Ad esempio**, è rilevante per noi verificare la **soddisfazione del cliente**, anche ad ogni incontro, con modalità sia informali che formali, per valutare con continuità l’allineamento verso gli obiettivi stabiliti.



A - 5

Il valore della consulenza

Il prezzo a cui viene proposta la consulenza deve essere **com-misurato al valore erogato**, è quindi importante accertarsi che esso venga percepito correttamente dal cliente. **Ad esempio**, consideriamo sbagliato abbassare il prezzo oltre i limiti stabiliti con l’unico fine di acquisire il lavoro e/o il cliente. **Ad esempio**, è per noi un valore la **rendicontazione trasparente** verso il cliente in termini di ore e/o obiettivi raggiunti e/o attività svolta, a seconda degli accordi presi.

A - 6

Partnership

Cerchiamo di stabilire con i nostri clienti **relazioni durature basate sul valore** che realizziamo per loro, promettendo solo ciò che siamo in grado di realizzare, rispettando gli impegni presi e cercando, per quanto possibile, di comprendere e seguire il codice di condotta dei nostri clienti. L’ottica con cui guardiamo al cliente è quella di una **partnership di lungo periodo**. Riteniamo, **ad esempio**, che promuovere **processi snelli** sia la prerogativa per una consulenza sostenibile, inoltre siamo convinti che mantenere un ritmo costante per tutto il tempo necessario faciliti il raggiungimento degli obiettivi stabiliti. **Ad esempio**, in un’ottica di medio/lungo periodo è fondamentale saper cambiare e adattare i piani stabiliti in funzione dei risultati ottenuti, delle promesse fatte o del cambiamento del contesto, considerando questo cambiamento un vantaggio (logica fail, fail, fail, ... win) per il raggiungimento degli obiettivi stessi. **Ad esempio**, riteniamo proficuo che ad intervalli regolari il consulente, o il gruppo di consulenti, rifletta sul valore erogato e su come **diventare più efficace**, al fine di adeguare e adattare di conseguenza il proprio comportamento. **Ad esempio**, consideriamo uno spreco le inutili sovrastrutture organizzative o le procedure troppo complesse.

A - 7

Ruoli per il cliente

Diamo importanza alla definizione di ruoli interni che facilitino i rapporti con il cliente e **l’efficacia della consulenza** erogata. Consideriamo referente del cliente la persona in Squadra che ha presentato il cliente e/o colui che è ritenuto tale dal cliente stesso. Il referente **ad esempio**, in accordo con il cliente stesso, potrà coordinare le attività di consulenza, valutare la soluzione migliore da attuare e le priorità, fare da riferimento per la gestione di eventuali problemi e valutare le condizioni economiche e finanziarie da proporre. **Ad esempio**, consideriamo opportuno informare periodicamente il referente sull’andamento delle attività in corso, quando non direttamente coinvolto. —



B • Il Valore di Squadra

Crediamo che la **condivisione** sia una grande ricchezza: dà vita ad uno scambio di idee ed esperienze che i singoli portano a valore del gruppo. Valorizziamo la **crescita collettiva** attraverso momenti di formazione condivisa. Crediamo in un **supporto reciproco** finalizzato ad alimentare le conoscenze dei singoli membri, assicurando pertanto un elevato livello di competenza nelle consulenze proposte.

Promuoviamo un **confronto** costante e proficuo, consapevoli di come due punti di vista differenti possano generare una visione più ampia e completa.

Ci impegniamo al fine di mantenere un clima caratterizzato da positività e forte **coesione**, aspetti che riteniamo molto importanti.

Il valore di Squadra nasce dalla convinzione che il “gruppo è più della somma delle singole parti”.

- B - 1** Condividiamo le nostre competenze e esperienze per massimizzare il valore
- B - 2** Condivisione strategie singole ed allineamento
- B - 3** Lavoro di squadra



Ore di
formazione
condivisa
nel 2019 850 h

Ore
dedicate
al team
building
nel 2019 36

B - 1

Condividiamo le nostre competenze ed esperienze per massimizzarne il valore

È per noi essenziale creare un gruppo di professionisti con **ideali condivisi** ed aperti alle esperienze esterne, promuovendo un dialogo approfondito con tutti, portando la propria esperienza e arricchendosi reciprocamente, contribuendo alla crescita di scambi utili a tutti coloro che vogliono approfondire le tematiche chiave della consulenza. **Ad esempio**, valorizziamo la **condivisione** di esperienze ed attività svolte presso i clienti, anche attraverso l'utilizzo di file e cartelle comuni, con la finalità di migliorare efficacia ed efficienza della consulenza. **Ad esempio**, riteniamo importante condividere le competenze acquisite con le persone di Squadra che dimostrino l'interesse e la volontà di affrontare un particolare argomento nella consulenza verso i clienti. **Ad esempio**, è per noi positivo intraprendere **esperienze formative comuni**, che siano momenti di crescita condivisa e confronto.

B - 2

Condivisione strategie singole e allineamento

È fondamentale che ogni realtà che partecipa a Squadra sviluppi le proprie strategie e le allinei rispetto ai principi indicati nel presente documento. Le strategie dei singoli sono figlie del contesto in cui ogni elemento di Squadra nasce e mutano al variare del contesto stesso. **Ad esempio**, consideriamo importante che ogni soggetto che partecipa a Squadra dedichi del tempo allo **sviluppo delle proprie strategie** e le verifichi con continuità. **Ad esempio**, è essenziale che ogni persona venga messa a conoscenza degli obiettivi della realtà in cui opera e di Squadra, attraverso **riunioni ed attività formative**. **Ad esempio**, riteniamo utile che i soggetti che partecipano a Squadra si incontrino periodicamente per verificare l'allineamento rispetto agli obiettivi della stessa.

B - 3

Lavoro di squadra

Crediamo fortemente che il lavoro di squadra consenta di realizzare attività che un singolo individuo non può conseguire, generando **risultati di maggiore qualità** e un utilizzo più efficace delle risorse. Il lavoro di squadra permette un **approccio multidisciplinare**, utile soprattutto in caso di lavori complessi o quando è necessario attuare soluzioni innovative e creative. Riteniamo la collaborazione un valore aggiunto, rispetto all'individualità. **Ad esempio**, consideriamo positivo progettare un'attività presso un cliente coinvolgendo uno o più colleghi, soprattutto in fase di avvio. **Ad esempio**, riteniamo indispensabile favorire la creazione di un gruppo in cui la divisione dei compiti permetta ad ogni elemento di realizzarsi ed al team di arrivare a risultati notevoli in ogni singola attività. **Ad esempio**, privilegiamo, per quanto possibile ed utile al cliente, il coinvolgimento degli altri soggetti di Squadra nei lavori comuni. —



Standard originali Squadra sviluppati

- Lean Quality per i Sistemi di Gestione
- Adeguamento GDPR
- Antiriciclaggio
- 231
- Crisi d'Impresa
- Lean Management
- Analisi politiche retributive

C. Le persone

Il **rispetto per l'individuo** in tutte le sue dimensioni è il pilastro della nostra realtà, crediamo che lealtà e correttezza siano fondamentali per una buona relazione.

Pensiamo che ogni persona abbia in sé un **potenziale unico**.

Scuadra si impegna a valorizzare questo potenziale, garantendo **pari opportunità** e promuovendo lo sviluppo di coloro che si dimostrano proattivi e desiderosi di crescere professionalmente.

Riteniamo fondamentale considerare l'individuo nella sua interezza, preservando la possibilità di conciliare **vita professionale e vita privata**, convinti che questo equilibrio assicuri a tutti l'opportunità di esprimersi.



- C - 1 Correttezza e rispetto
- C - 2 Decidere sulla base di dati ed elementi oggettivi
- C - 3 Crescita professionale e personale
- C - 4 Proattività e spirito di iniziativa
- C - 5 Sincerità e trasparenza
- C - 6 Flessibilità e pari opportunità
- C - 7 Territorio

**Numero
collaboratori
interni
Scuadra**

35

Uomini

42%

Donne

58%

**Ore di
formazione
individuali
in media
all'anno**

90

**Sponsorizzazioni
e iniziative per il
territorio nel 2019**

4

C - 1

Correttezza e rispetto

Consideriamo imprescindibili la **correttezza ed il rispetto** reciproco al fine di mantenere un’ordinata convivenza tra le persone, intrinsecamente collegata con lo **spirito di lealtà**, con la chiarezza e con la coerenza nelle proprie attività. **Ad esempio**, riteniamo corretto chi è rispettoso dei principi del presente codice e degli accordi di Scuada. **Ad esempio**, reputiamo segno di onestà comunicare ogni informazione acquisita che riguarda altre persone di Scuada, commisurando il rispetto degli interessi del cliente e del personale di Scuada. **Ad esempio**, consideriamo corretta ogni attività che favorisca **l’armonia del gruppo**, la solidarietà in particolare e la socialità delle persone più in generale. **Ad esempio**, promuoviamo la consultazione preventiva quando si prendono decisioni relative alla propria realtà che possono riflettersi direttamente o indirettamente sugli altri componenti di Scuada.

C - 2

Decidere sulla base di dati ed elementi oggettivi

Riteniamo che le persone in Scuada debbano discutere sulla base di **valutazioni oggettive** e che questo sia fondamentale per il **miglioramento** e per l’efficacia del processo decisionale; ciò consente di: ottimizzare le risorse disponibili, accrescere le prestazioni, la credibilità e la sostenibilità delle azioni concordate. **Ad esempio**, è proficuo preparare per quanto possibile le discussioni o le riunioni sulla base di dati e fatti concreti. **Ad esempio**, riteniamo utile e costruttiva la critica se obiettiva, suffragata da fatti e dati ed il più possibile libera da preconcetti.

C - 3

Crescita professionale e personale

Consideriamo la **crescita professionale e personale** il motore dello sviluppo e della crescita di Scuada. Tutti i professionisti e collaboratori di Scuada sono stimolati a formarsi attraverso la partecipazione a corsi ed alla condivisione delle esperienze lavorative e del materiale prodotto. La **formazione ed il miglioramento continuo** devono essere alla base degli obiettivi personali e di tutte le iniziative attuate da Scuada. **Ad esempio**, riteniamo molto utile per la crescita la condivisione tra più soggetti di Scuada delle attività formative o del materiale ottenuto dalla partecipazione ai corsi. **Ad esempio**, valutiamo positivamente la condivisione dei risultati delle attività di consulenza tra professionisti e collaboratori di Scuada ed incoraggiamo l’inizio di rapporti di lavoro e collaborazione sempre più stretti. **Ad esempio**, è importante che le iniziative di crescita coinvolgano tutte le persone di Scuada, compresi collaboratori e dipendenti, che fin dal loro ingresso in Scuada devono essere coinvolti e stimolati alla crescita personale ed al miglioramento continuo delle proprie performance.

C - 4

Proattività e spirito di iniziativa

Privilegiamo l’**atteggiamento positivo** di fronte ai problemi e supportiamo le persone che non aspettano che gli altri le motivino per prendere l’iniziativa: è responsabilità di ognuno cercare di andare oltre la propria zona di comfort e rendere questo atteggiamento un’abitudine. **Ad esempio**, sosteniamo le persone che prendono dei rischi calcolati, perché c’è un prezzo da pagare anche non facendo nulla, e **consideriamo l’errore un’opportunità di miglioramento**. Consideriamo positivo far accadere le cose, portarle a termine, piuttosto che iniziarne molte senza finirne una. **Ad esempio**, è necessario attivarsi con spirito di iniziativa per **trasferire ai clienti le conoscenze** ed il valore ricavato dall’attività formativa.



C - 5

Sincerità e trasparenza

Riteniamo essenziale essere **sinceri e trasparenti** nelle considerazioni tra di noi e verso il cliente, privilegiando la chiarezza rispetto ai giri di parole. La comunicazione, su qualunque supporto, deve essere chiara ed in linea con gli accordi interni e con i contratti ed accordi con soggetti esterni, come clienti e professionisti. Consideriamo particolarmente importanti la trasparenza e la sincerità in Scuada. **Ad esempio**, privilegiamo chi esprime **liberamente e puntualmente** il proprio pensiero rispetto a chi si dilunga in ragionamenti complicati o ritarda nella comunicazione di informazioni importanti per colleghi e clienti. **Ad esempio**, riteniamo la **sensibilità ed il rispetto** degli altri possano contribuire ad un clima di sincerità e trasparenza.

C - 6

Flessibilità e pari opportunità

Riteniamo fondamentale garantire a tutti le **stesse opportunità di crescita e di sviluppo**, preservando la possibilità di conciliare vita lavorativa e vita familiare. **Ad esempio**, privilegiamo **tipologie contrattuali flessibili o smart working** facilitando il lavoro fuori sede, anche attraverso la condivisione dei file. **Ad esempio**, ci impegniamo a mantenere una comunicazione costante garantendo così l’accesso a tutte le informazioni anche a chi non è fisicamente presente. **Ad esempio**, per definire il compenso utilizziamo criteri volti ad **evitare qualsiasi forma di discriminazione**, al fine di offrire un riconoscimento equo.

C - 7

Territorio

Crediamo che **l’amore per il contesto** in cui operiamo sia un aspetto essenziale, da tutelare e da promuovere. Riteniamo importante dare concretezza ai valori che perseguiamo anche all’esterno della nostra realtà. **Ad esempio**, sosteniamo **progetti culturali** promossi nel territorio. **Ad esempio**, promuoviamo percorsi di **formazione per giovani** neolaureati. **Ad esempio**, sponsorizziamo attività territoriali di **aggregazione e valorizzazione dei talenti**. **Ad esempio**, supportiamo le **scuole locali** nell’offerta di esperienze di studio all’estero. **Ad esempio**, sosteniamo **iniziative benefiche**. —



D. Integrità e legalità

Crediamo che il **rispetto delle normative** sia un valore da perseguire in primis come cittadini socialmente responsabili.

Ci impegniamo ad **informarci** e a mantenerci in aggiornamento sulle novità normative. Crediamo che sia essenziale prevenire le violazioni e ci impegniamo affinché i membri di Squadra operino sempre in modo consapevole.

Ci impegniamo a **proteggere le informazioni riservate**, applicando la legge sulla riservatezza dei dati, per tutelare gli individui che fanno parte di Squadra e tutti coloro che si relazionano con essa.

Crediamo che **integrità e legalità** siano prima di tutto imperativi morali ed etici.

D - 1 Rispetto delle leggi

D - 2 Proteggiamo le informazioni riservate

D - 3 Evitiamo i conflitti di interesse



D - 1

Rispetto delle leggi

I consulenti e collaboratori di Scudra rispettano le **norme di legge** in ogni momento dell'attività di consulenza e promuovono tale rispetto presso i propri clienti. Nell'ambito e nei limiti della consulenza erogata, è importante valutare ogni situazione che potrebbe configurare una violazione di una norma di legge. **Ad esempio**, è necessario che venga immediatamente segnalata, al cliente e/o al consulente con il ruolo di referente, ogni situazione che potrebbe generare una violazione. **Ad esempio**, è importante preparare e fornire resoconti finanziari e ogni altro documento e registrazione in modo accurato e completo.

D - 2

Proteggiamo le informazioni riservate

È essenziale **rispettare e proteggere le informazioni** di tutte le persone, compresi i collaboratori, i clienti, i contatti di lavoro e gli utenti del sito Web. La legge relativa alla riservatezza dei dati viene applicata a qualsiasi persona, in particolare nella condivisione dei dati personali per scopi aziendali leciti all'interno di Scudra. Scudra riconosce la necessità di **tutelare la privacy personale** e si impegna a rispettare le leggi relative alla riservatezza dei dati. **Ad esempio**, è possibile condividere le informazioni dei clienti all'interno di Scudra, ma è necessario che le stesse vengano protette dalla divulgazione verso soggetti esterni, anche collaboratori, quando le finalità del trattamento e le condizioni dello stesso non siano certe, legali ed in linea con l'incarico ricevuto dal cliente. Comprendiamo quindi la necessità delle norme sulla riservatezza e utilizziamo i dati personali memorizzati nei sistemi, nella posta elettronica o nelle cartelle comuni solo per scopi aziendali leciti. **Ogni persona di Scudra è impegnata nel rispetto della normativa sulla privacy.**



D - 3

Evitiamo i conflitti di interesse

In tutti i casi in cui nello svolgimento della propria attività i consulenti si trovino in conflitto di interesse rispetto al mandato ricevuto, è necessario segnalare tale situazione al cliente stesso, al referente ed agli altri colleghi di Scudra interessati e competenti. È, **ad esempio**, inteso come conflitto di interessi ogni situazione che possa portare ad un vantaggio personale in contrasto o in difformità al mandato ricevuto dal cliente e/o agli accordi fondanti di Scudra, ed il presente codice etico. È, **ad esempio**, un conflitto di interessi ottenere vantaggi economici personali da clienti, contatti e fornitori di Scudra, come **ad esempio** commesse di lavoro per sé o per propri contatti, in contrasto o concorrenza con gli interessi di Scudra. —

E • Sostenibilità

In Squadra riteniamo che la sostenibilità non sia un concetto astratto, ma si concretizzi in **strategie precise**, scelte di investimento e **standard** di lavoro. Un'attività di consulenza sostenibile incrementa il proprio valore nel tempo, aumentando **spazi e opportunità** per gli interpreti futuri. Per noi l'etica della sostenibilità è l'**utilizzo responsabile delle risorse** che abbiamo a disposizione, ovvero:

1. Cerchiamo di utilizzare software e tecnologie che rendano più semplice il nostro lavoro;
2. Adottiamo procedure di lavoro efficienti che consentano di utilizzare al meglio il tempo disponibile;
3. Cerchiamo di bilanciare correttamente il lavoro con la vita privata anche attraverso lo smartworking;
4. Sosteniamo la crescita di giovani professionisti e le pari opportunità;
5. Cerchiamo di fare scelte eco sostenibili;
6. Sosteniamo le comunità locali.

E - 1 Software e tecnologie sostenibili

E - 2 Procedure di lavoro efficienti

**E - 3 Bilanciamento del lavoro
con la vita privata**

**E - 4 Crescita dei giovani
professionisti e pari opportunità**

E - 5 Scelte eco sostenibili

E - 6 Sostegno alle comunità locali



E - 1

Software e Tecnologie sostenibili

Tutte le persone in Squadra utilizzano al meglio le tecnologie disponibili per migliorare l'efficacia della propria consulenza, facilitare la collaborazione, ottimizzare la condivisione dei file e delle comunicazioni. **Ad esempio**, usiamo software per la rendicontazione ed il monitoraggio delle attività di lavoro per valutare l'efficacia della nostra organizzazione. **Ad esempio**, utilizziamo software per migliorare la collaborazione dei nostri team di lavoro. **Ad esempio**, gestiamo tutte le informazioni ed i file elaborati in memorie condivise in cloud per favorire lo smartworking. **Ad esempio**, utilizziamo tools specifici per le attività di consulenza finalizzati a standardizzare il metodo ed ottimizzare il lavoro.

E - 2

Procedure di lavoro efficienti

È importante definire metodi di lavoro efficienti che consentano di soddisfare, in primis, i consulenti che le adottano. Procedure efficienti consentono di risparmiare tempo e ridurre gli spostamenti. **Ad esempio**, costruiamo appena possibile standard di lavoro per i diversi processi di consulenza. **Ad esempio**, discutiamo frequentemente dei nostri metodi di lavoro, cercando di adottare le best practice. **Ad esempio**, ci coordiniamo almeno ogni 15 giorni per migliorare l'organizzazione interna e discutere le opportunità di miglioramento.

E - 3

Bilanciamento del lavoro con la vita privata

Il bilanciamento tra lavoro e vita privata è fondamentale perché garantisce la sostenibilità nel tempo del rapporto tra il consulente e Squadra. Massimizzare la qualità del tempo da dedicare alla vita privata è uno degli obiettivi che Squadra si pone. **Ad esempio**, pensiamo che sia importante essere presenti dai clienti e svolgere le attività di coordinamento, ma in caso di necessità riteniamo positivo che un consulente possa svolgere la propria attività da casa, collegandosi in cloud e svolgendo le riunioni in videoconferenza. **Ad esempio**, consideriamo importanti la puntualità e gli orari di lavoro e, quando è possibile, i consulenti possono svolgere il loro lavoro in orari coerenti con la loro vita privata. **Ad esempio**, ci impegniamo a mantenere una comunicazione costante garantendo così l'accesso a tutte le informazioni anche a chi non è fisicamente presente. **Ad esempio**, consideriamo la maternità un valore e sosteniamo le dipendenti e le professioniste di Squadra in egual modo, privilegiando quando possibile una continuità con il lavoro per rendere il rientro un passaggio semplice e naturale.



E - 4

Crescita dei giovani professionisti e pari opportunità

Riteniamo fondamentale garantire a tutti le stesse opportunità di crescita e di sviluppo, incentivando soprattutto la crescita dei giovani professionisti in modo che diventino i protagonisti del futuro. **Ad esempio**, privilegiamo tipologie contrattuali flessibili o smart working facilitando il lavoro fuori sede. **Ad esempio**, per definire il compenso utilizziamo criteri volti ad evitare qualsiasi forma di discriminazione, al fine di offrire un riconoscimento equo. **Ad esempio**, ci impegniamo a creare un ambiente di lavoro in cui sia naturale chiedere feedback e dare feedback per favorire la crescita dei più giovani. **Ad esempio**, costruiamo annualmente i percorsi formativi di ognuno, programmando la formazione interna e sostenendo la formazione esterna.

E - 5

Scelte eco-sostenibili

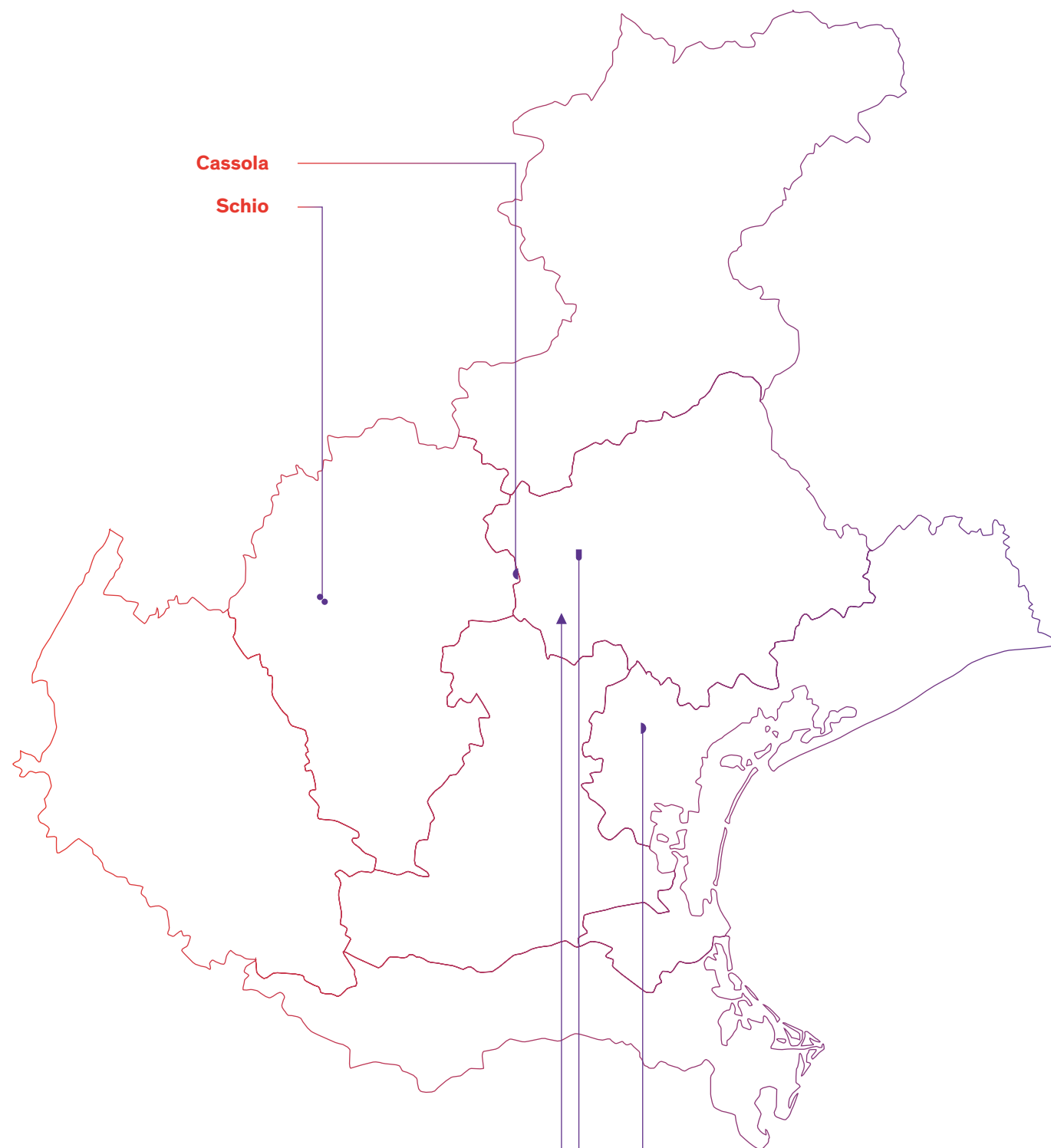
I principali impatti ambientali sono legati ai rifiuti generati dall'attività d'ufficio, al consumo di risorse per la gestione energetica delle sedi ed alle emissioni di CO2 ed altri gas legate allo spostamento con l'auto. Riteniamo importante una gestione responsabile per tutti questi temi. **Ad esempio**, gestiamo correttamente la separazione dei rifiuti, prevedendo in ogni sede un cestino specifico per la carta, la plastica, l'umido ed il secco. **Ad esempio**, promuoviamo in tutti i casi in cui sia opportuno per questioni di riservatezza, il riciclo della carta di documenti obsoleti. **Ad esempio**, eliminiamo l'uso della plastica usa e getta nelle attività di ristoro. **Ad esempio**, vogliamo puntare all'adozione di automobili più ecosostenibili.

E - 6

Sostegno alle comunità locali

Crediamo che l'amore per il contesto in cui operiamo sia un aspetto essenziale, da tutelare e da promuovere. Riteniamo importante dare concretezza ai valori che perseguiamo anche all'esterno della nostra realtà. **Ad esempio**, sosteniamo progetti culturali promossi nel territorio. **Ad esempio**, promuoviamo percorsi di formazione per giovani neolaureati. **Ad esempio**, sponsorizziamo attività territoriali di aggregazione e valorizzazione dei talenti. **Ad esempio**, supportiamo le scuole locali nell'offerta di esperienze di studio all'estero. **Ad esempio**, sosteniamo iniziative benefiche. —





Riferimenti Squadra

info@scuadra.it
www.scuadra.it

Riferimenti Codice Etico

Download
scuadra.it/download

Informazioni

dott.ssa Elena Scattola
escattola@scuadra.it

Castelfranco Veneto

Istrana

Mirano

Il presente codice etico è
stampato su carta
Favini Shiro Eco.

Questa carta ecologica di alta
qualità contiene 100% di fibre
riciclate ed è certificata FSC.

Scuadra è un team che dal 2010 opera per supportare le aziende nel raggiungimento di performance migliori.

La filosofia dei professionisti che ne fanno parte è agire ricercando un miglioramento continuo.

Le aree di intervento spaziano in tutti i temi di interesse relativi al funzionamento aziendale. In particolare, ci occupiamo di:

- Strategia e posizionamento competitivo
- Information technology
- Legal
- Risorse umane
- Ricerca e selezione del personale
- Finanza d'impresa e finanza agevolata
- Marketing, sviluppo commerciale e internazionalizzazione
- Consulenza fiscale, societaria, reti di imprese e cooperative
- Sistemi di gestione e compliance
- Controllo di gestione
- Lean management

Riteniamo fondamentale che la nostra attività sia permeata da principi per noi importanti e imprescindibili, impegnandoci personalmente ad essere promotori di un agire etico. Desideriamo che Scuadra sia immagine dei nostri valori.