

Codice di condotta per i rapporti con i partner commerciali e le autorità

1. Situazione iniziale

Nell'interesse della nostra libertà d'azione economica e della salvaguardia della nostra immagine, intratteniamo i rapporti con i nostri partner commerciali utilizzando la nostra influenza economica nel rispetto della legge e della concorrenza.

Nelle trattative con i partner commerciali poniamo coerentemente al centro dell'attenzione la fornitura di servizi efficaci a favore dei nostri clienti (settore della carne incluso) o il raggiungimento di importanti contributi volti a garantire la migliore performance di mercato. Il soddisfacimento dei bisogni e delle esigenze di tutti i clienti, nonché il raggiungimento dei nostri obiettivi finanziari e di redditività, sono di prioritaria importanza.

2. Obiettivi

Il codice di condotta del Gruppo Centravo include linee guida vincolanti relative al rapporto dei collaboratori con i partner commerciali e le autorità. Finalizzato ad assicurare uno standard minimo, è vincolante per l'intero Gruppo Centravo.

3. Principi di condotta

3.1 Principi generali

- Con i partner commerciali ci comportiamo in modo leale e collaborativo, con l'obiettivo di dare vita a collaborazioni intense, improntate alla fiducia e al rispetto.
- Nei rapporti con i nostri partner commerciali puntiamo a partnership di lungo termine orientate alle prestazioni e al valore aggiunto con prospettive di sviluppo sostenibile a favore di entrambe le parti.
- Rispettiamo pienamente le disposizioni di legge e non ci prestiamo in nessun modo a sostenere terzi intenti a commettere violazioni della legge, in particolare reati fiscali o corruzione.
- È nostra premura svolgere le trattative in modo equo, aperto, basato su criteri oggettivi e nel rispetto del principio di prestazione e controprestazione.
- Alle condizioni concesse dai nostri partner commerciali corrispondono sempre specifiche controprestazioni del Gruppo Centravo.

3.2 Politica degli approvvigionamenti: qualità e collaborazione con i fornitori

- Rispettiamo i requisiti di legge in materia di qualità e, d'accordo con i nostri partner commerciali, nell'ambito di direttive vincolanti e/o su base situazionale, definiamo requisiti di qualità che vanno oltre le prescrizioni di legge.
- Decidiamo in merito alle offerte dei partner commerciali sulla base di una valutazione completa dei contributi a favore della prestazione e della creazione di valore aggiunto.
- Ai partner commerciali che, con la loro politica di distribuzione, forniscono un contributo attivo alla distinzione e alla messa in evidenza del Gruppo Centravo sul mercato, viene accordata la preferenza per la fornitura di prestazioni di mercato altrimenti comparabili.
- A parità di prestazioni, preferiamo le aziende produttrici nazionali rispetto ai produttori esteri (se consentito dalla normativa UE).
- Ci aspettiamo che i nostri partner commerciali rispettino le normative nazionali vigenti in materia di tutela dell'ambiente, degli animali e di previdenza sociale.
- Ci impegniamo a favore di una sostenibilità che ponga al centro dell'attenzione una gestione delle risorse di lungo termine e ci aspettiamo che i nostri partner commerciali rispettino i diritti umani e garantiscano condizioni di lavoro socialmente responsabili.

4. Economia di mercato e lealtà

- Ci impegniamo a garantire una concorrenza leale, dando la massima priorità ai vantaggi per i clienti e alla competitività del Gruppo Centravo.
- Utilizziamo la nostra influenza sul mercato in modo da evitare abusi di potere e trattamenti differenziati dei partner commerciali rispetto ai concorrenti senza motivi oggettivamente giustificati.
- Per quanto possibile, eventuali disaccordi con clienti, fornitori, partner commerciali e/o organizzazioni che rappresentano i loro interessi vengono risolti di comune accordo.
- In caso di eventi gravi dal punto di vista dei partner commerciali o di mancato rispetto del codice di condotta da parte dei collaboratori di Centravo, offriamo ai partner commerciali la possibilità di segnalare il problema al/ai superiore/i del/dei collaboratore/i responsabile/i.

5. Divieto di arricchimento personale

Nell'ambito della collaborazione con potenziali fornitori, attribuiamo grande importanza alla pratica di processi decisionali completamente indipendenti. È soltanto in tal modo che i principi sopra menzionati possono essere attuati con l'obiettivo di acquistare beni e servizi di Centravo alle migliori condizioni possibili per noi e i clienti finali. I collaboratori non devono sentirsi in alcun modo obbligati nei confronti di fornitori terzi indipendenti.

Nei rapporti con i nostri partner commerciali, ai nostri collaboratori è fatto espresso divieto di procurare vantaggi diretti o indiretti a se stessi o a terzi. È in particolar modo vietato: accettare provvigioni, prestiti, denaro o altri doni da fornitori o altre persone che intrattengono rapporti commerciali con il Gruppo Centravo, accettare prezzi speciali o ottenere altri vantaggi finanziari che vadano al di là delle semplici attenzioni.

Si applicano inoltre le seguenti regole di condotta (gli importi indicati sono da intendersi a persona):

- È fatto obbligo restituire subito gli importi in denaro elargiti da partner commerciali e darne immediata comunicazione ai superiori.
- Gli inviti individuali e di gruppo al di fuori del normale programma quotidiano devono essere autorizzati dai superiori.
- Per ogni partner commerciale è possibile accettare piccoli regali sotto forma di doni in natura o buoni di valore non superiore a CHF 100.00 all'anno solare. In caso di regali generosi o ricorrenti, il responsabile del reparto interessato ha facoltà di decidere sui comportamenti da adottare.
- Inviti a eventi sportivi o culturali con un controvalore atteso superiore a CHF 100.00 devono essere autorizzati dai superiori.
- Rifiutiamo gli inviti per viaggi privati all'estero che non rientrano nelle attività commerciali.
- Da parte nostra, non offriamo ai partner commerciali regali o vantaggi che superino il suddetto limite di CHF 100.00.
- Interrompiamo i nostri rapporti con i partner commerciali che cercano di influenzare i nostri collaboratori con denaro, regali, viaggi incentive o mezzi simili.

6. Rapporti con le autorità e i loro membri

I titolari di cariche politiche e i rappresentanti delle autorità o delle istituzioni pubbliche (pubblici ufficiali) sono tenuti ad agire nell'interesse del bene comune. Pertanto, non è loro consentito ricevere, direttamente o indirettamente, doni, omaggi o altri vantaggi materiali o immateriali, né accettare tali vantaggi.

Sono consentiti solo regali ragionevoli e legati all'evento (ad es. Natale) che rispettino le regole di cortesia sociale riconosciute e non pregiudichino il rispetto per la carica o il compito politico. Sono considerati adeguati dal punto di vista sociale i doni e gli omaggi offerti in base alle circostanze nazionali

7. Applicazione e sanzioni

La violazione del presente codice di condotta è sanzionata in base alle vigenti disposizioni del diritto del lavoro. Laddove sussistano indizi di comportamenti perseguibili penalmente, ci riserviamo il diritto di fare ricorso a organi investigativi statali.

8. Punto di contatto

I collaboratori che vengono a conoscenza di azioni che potrebbero violare le disposizioni del presente codice, i regolamenti interni o altre leggi o ordinanze sono tenuti a contattare il/i proprio/i superiore/i. In caso di dubbio, informare il superiore immediatamente più alto in grado o il reparto del personale.

Centravo Holding AG



Rainer Betken
CEO



Olivier Jobin
CFO