Codice di condotta dei partner commerciali

Dicembre 2023

Generale

Le operazioni di KWH si basano su apertura, onestà, affidabilità, ragionevolezza e rispetto. KWH vuole sviluppare e mantenere rapporti con partner commerciali, tra cui fornitori, subappaltatori, distributori, agenti, consulenti e altri partner commerciali (ciascuno di seguito "Business Partner") che condividono valori aziendali simili a quelli di KWH e che conducono gli affari in modo etico.

Il presente Codice di condotta per i partner commerciali (il "Codice") si basa sul Codice di condotta del Gruppo KWH, che si applica a tutto il Gruppo KWH, composto dalle quattro divisioni Mirka, specializzata in abrasivi, KWH Logistics, che offre servizi logistici, KWH Freeze, che offre stoccaggio di prodotti surgelati, e KWH Invest, che consiste in partecipazioni strategiche e Prevex, che produce trappole per l'acqua. Il Codice si basa anche su convenzioni e standard internazionali come il Global Compact delle Nazioni Unite, le Linee guida dell'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE) per le imprese multinazionali, le Linee guida internazionali per le imprese multinazionali.

Carta dei Diritti Umani, Principi e Diritti Fondamentali sul Lavoro dell' Organizzazione Internazionale del Lavoro (OIL) e Principi Guida delle Nazioni Unite su Imprese e Diritti Umani.

Il presente Codice, unitamente alle convenzioni e agli standard internazionali sopra citati, costituisce i valori in base ai quali KWH opera. KWH si aspetta che i suoi partner commerciali si conformino a valori e standard simili nei rapporti con KWH e nei rapporti con i propri dipendenti, partner commerciali e altri terzi, compresi funzionari governativi e di altro tipo.

Nel presente Codice, per "KWH" o "l'azienda" si intende il Gruppo KWH Ltd, comprese tutte le divisioni, le filiali, le succursali e le altre entità in cui KWH esercita il controllo di gestione.

1. Linee guida per la condotta aziendale

1.1. Conformità a leggi e regolamenti

Il Business Partner è tenuto a condurre la propria attività in modo professionale ed etico e deve rispettare in tutte le sue operazioni tutte le leggi e i regolamenti applicabili alle sue attività, nonché le convenzioni e gli standard internazionali pertinenti e applicabili.

Nel caso in cui i requisiti del presente Codice siano più severi rispetto alle leggi o ai regolamenti esistenti, i requisiti del Codice hanno la precedenza in quella giurisdizione. Se una qualsiasi parte del presente Codice è in contrasto con la legge

locale in cui opera il Partner commerciale, la legge locale più severa ha la precedenza in quella giurisdizione. Nelle situazioni in cui non vi sono linee guida specifiche nel presente Codice, il Business Partner deve adottare una condotta nello spirito del presente Codice.

1.2. Anticorruzione e anti-corruzione

La corruzione comprende un'ampia gamma di attività. Non si tratta solo di denaro, ma comprende anche altre forme di favori, come il nepotismo e il favorire l'amicizia. KWH ha una tolleranza zero nei confronti della corruzione e della concussione in qualsiasi forma, diretta o indiretta.

Il Business Partner dovrà garantire che tutti i direttori, i dipendenti e i terzi che agiscono per suo conto rispettino tutte le leggi anticorruzione applicabili.

Il Business Partner non offrirà, prometterà, darà o accetterà nulla di valore o un vantaggio indebito per influenzare una persona ad agire o astenersi dall'agire allo scopo di ottenere, mantenere o assicurarsi impropriamente un beneficio di qualsiasi tipo. Questo vale indipendentemente dal fatto che il vantaggio sia offerto direttamente o tramite un intermediario.

1.3. Regali aziendali e ospitalità aziendale

Gli omaggi aziendali e l'ospitalità aziendale possono svolgere un ruolo positivo nella costruzione di relazioni tra le parti, se vengono offerti nel rispetto delle leggi vigenti e non possono essere interpretati come una tangente per ottenere un trattamento preferenziale ingiusto. Un regalo è qualcosa di cui si può parlare apertamente; una tangente no. Si presume che una tangente comporti dei favori in cambio, mentre un regalo non lo è.

Regali, intrattenimenti e altre forme di ospitalità aziendale occasionali e ragionevoli sono accettabili se abituali e conformi alle leggi vigenti. Il Business Partner non deve fornire alcun regalo, pasto o intrattenimento a un dipendente di KWH o ai suoi familiari che possa influenzare, o sembrare influenzare, la decisione del dipendente di KWH in relazione a qualsiasi attività di KWH con il Business Partner. I dipendenti di KWH sono tenuti a pagare il proprio viaggio e alloggio quando visitano il Business Partner.

I dipendenti di KWH non possono fare o accettare regali di valore superiore a 100 euro senza l'espressa autorizzazione scritta del proprio superiore. Non possono mai essere offerti o accettati contanti o equivalenti, come carte regalo.

1.4. Conflitti di interesse

Il Business Partner dovrà evitare potenziali conflitti di interesse nel suo lavoro con KWH. Il Business Partner è tenuto a comunicare a KWH qualsiasi conflitto di interessi o situazioni che diano l'impressione di un conflitto di interessi, ad esempio se si tratta di un dipendente di KWH o di un suo familiare diretto:

(a) detiene un interesse finanziario o di altro tipo nel Business Partner;
(b) ricopre una posizione manageriale presso il Business Partner; oppure
(c) lavora per il Business Partner e tale impiego crea un conflitto di interessi o la sua apparenza.

1.5. Concorso

Il Business Partner deve rispettare tutte le leggi vigenti in materia di concorrenza. Il Business Partner non dovrà discutere, comunicare, concordare o stipulare qualsiasi altro accordo o scambio di informazioni con l'intento di impedire la concorrenza, come ad esempio la fissazione dei prezzi, la ripartizione del mercato, l'assegnazione dei clienti o altre pratiche restrittive illegali.

1.6. Riservatezza e diritti di proprietà intellettuale

Il Business Partner dovrà salvaguardare i diritti di proprietà intellettuale di KWH, compresi il know-how riservato e i segreti commerciali, in conformità alle leggi e ai contratti applicabili e dovrà garantire che il livello della propria sicurezza delle informazioni e delle altre routine di sicurezza sia adeguato a mantenere riservate e sicure tutte queste informazioni.

1.7. Protezione dei dati e della privacy

Il Business Partner raccoglierà ed elaborerà i dati personali (ossia le informazioni relative a una persona identificata o identificabile) solo in conformità alle leggi e ai regolamenti applicabili e si assicurerà che tali informazioni siano conservate in modo sicuro.

1.8. Contabilità accurata e completa

Tenere libri e registri accurati e dichiarare tasse e imposte fa parte della gestione di un'attività legale e trasparente in modo sostenibile. Il Business Partner deve attenersi a tutte le leggi in vigore per prevenire la frode e l'evasione fiscale.

1.9. Antiriciclaggio, controllo delle esportazioni e sanzioni

Il Business Partner deve attenersi a tutte le leggi che si applicano per prevenire il riciclaggio di denaro e alla legislazione relativa all'antiterrorismo. Il Business Partner

deve rispettare le leggi e le normative vigenti in materia di controllo delle esportazioni e sanzioni commerciali, incluse, a titolo esemplificativo, quelle emesse da Stati Uniti, Nazioni Unite, Unione Europea o Regno Unito, e non dovrà impegnarsi, né indurre KWH a impegnarsi, in alcuna forma di violazione delle sanzioni.

I partner commerciali devono condividere su richiesta dati e documenti commerciali accurati relativi ai loro prodotti e servizi. I partner commerciali devono inoltre condividere dati accurati sulla proprietà dell'azienda.

Il Business Partner deve garantire che i materiali, i componenti, i prodotti e i servizi venduti a KWH possano essere esportati da KWH senza alcuna licenza. Il Business Partner dovrà informare immediatamente e preventivamente KWH se è necessaria una licenza di esportazione.

1.10. Sicurezza del prodotto

Il Business Partner non deve scendere a compromessi sulla sicurezza dei prodotti. Tutti i suoi prodotti e servizi devono essere sicuri per le persone e l'ambiente.

1.11. Responsabilità ambientale

I Partner commerciali devono rispettare tutte le leggi relative all'ambiente e alla protezione ambientale. Devono impegnarsi in attività di miglioramento continuo per ridurre le emissioni di gas a effetto serra e l'impronta di carbonio per mitigare gli impatti del cambiamento climatico.

I partner commerciali devono incorporare un modello di business circolare, al per quanto possibile, nelle loro attività, riciclando o riutilizzando i materiali di scarto delle loro linee di produzione per ridurre al minimo i rifiuti inviati alle discariche. Quando il riciclaggio e/o il riutilizzo non sono possibili, i Partner commerciali devono studiare la possibilità di vendere i materiali a terzi per il successivo trattamento, creando così nuovi flussi di entrate.

I Partner commerciali devono fabbricare i loro prodotti e svolgere i loro servizi in modo sostenibile per l'ambiente, anticipando, riducendo e prevenendo i danni ambientali derivanti dalle loro operazioni, prodotti e servizi. È essenziale identificare gli impatti ambientali delle operazioni e gestire i rischi ambientali in modo sistematico, tenendo conto delle questioni ambientali durante la pianificazione e l'implementazione delle operazioni e dei prodotti. L'obiettivo deve essere quello di ridurre in modo completo gli impatti ambientali e climatici negativi derivanti dalle operazioni.

1.12. Approvvigionamento responsabile di materie prime

I Partner commerciali dovranno rispettare le leggi applicabili in materia di approvvigionamento responsabile e di minerali provenienti da conflitti e determinare in modo affidabile l'origine e la fonte di tali metalli e minerali.

2. Diritti umani e ambiente di lavoro

2.1. Rispetto dei diritti umani e del lavoro

I partner commerciali devono dimostrare buona fede e rispetto reciproco nei rapporti con i dipendenti e i loro rappresentanti sul posto di lavoro. Devono riconoscere il diritto fondamentale dei lavoratori di decidere se essere rappresentati o meno da sindacati di loro scelta e devono prevedere il diritto dei lavoratori e dei loro sindacati legalmente riconosciuti di impegnarsi nella contrattazione collettiva.

I dipendenti devono essere sostenuti e incoraggiati a esprimere le loro opinioni e a discutere liberamente con i loro responsabili.

Le pratiche dei partner aziendali devono essere basate su standard lavorativi riconosciuti a livello internazionale e terranno conto degli usi e dei regolamenti applicabili nelle varie giurisdizioni in cui operano.

I Partner commerciali devono pagare salari equi e altri benefici che soddisfino o superino gli standard legali nazionali, i contratti collettivi o gli standard generalmente accettati per il settore in cui operano. Ciò vale anche per le leggi, i contratti collettivi e gli standard sull'orario di lavoro, compresi gli straordinari e la loro compensazione, per garantire un tempo adeguato per il riposo e il tempo libero.

2.2. Non discriminazione

I partner commerciali devono impegnarsi a creare una cultura del lavoro inclusiva. Devono apprezzare e riconoscere che tutte le persone sono uniche e devono essere rispettate per le loro capacità e opinioni individuali. Solo il merito, le qualifiche e altri criteri professionali saranno utilizzati come base per le decisioni relative ai dipendenti, come l'assunzione, la formazione, la retribuzione e la promozione. Nel prendere tali decisioni, non si terrà conto del sesso, dell'età, della religione, dell'orientamento sessuale, dell'orientamento politico, della provenienza nazionale o etnica o di altre caratteristiche simili del dipendente.

I partner commerciali non devono accettare alcuna forma di discriminazione. Devono trattare tutti i dipendenti attuali e potenziali in modo equo e senza

pregiudizi. Non saranno tollerati atti di bullismo, molestie o ritorsioni, dirette o indirette, fisiche o verbali.

2.3. Lavoro forzato e minorile

I partner commerciali non devono tollerare il lavoro minorile o il lavoro forzato nelle loro strutture o nelle attività dei loro partner commerciali. Ovunque essi i Partner commerciali sono tenuti a rispettare le leggi nazionali e gli standard internazionali applicabili in materia di requisiti minimi di età.

I Partner commerciali, comprese le loro agenzie di reclutamento, non dovranno impegnarsi o tollerare alcuna forma di lavoro forzato, vincolato o illegale, compresa la tratta di esseri umani e altre forme di schiavitù moderna. Devono tutelare la dignità umana nelle loro operazioni e prevenire ogni forma di molestia sessuale, sfruttamento e abuso.

Nessun dipendente sarà tenuto a pagare le spese di assunzione o a consegnare documenti finanziari o personali all'inizio del rapporto di lavoro o in qualsiasi momento durante il rapporto di lavoro.

2.4. Salute e sicurezza

I partner commerciali devono fornire un ambiente di lavoro sicuro e sano che riduca al minimo l'incidenza degli infortuni sul lavoro e adottare tutte le misure possibili per prevenire tali eventi e infortuni. Devono attenersi rigorosamente alle leggi nazionali in materia di salute e sicurezza e alle disposizioni in materia di salute e sicurezza dei contratti collettivi applicabili.

I partner aziendali si impegnano a garantire la sicurezza dei processi e ad applicare sistematicamente sistemi di gestione e controlli per identificare e comprendere i potenziali pericoli e prevenire incidenti e infortuni.

3. Subfornitori e affiliati

Il Partner commerciale dovrà garantire che le proprie affiliate e i propri partner commerciali aderiscano al presente Codice (o a requisiti analoghi). Nel presente Codice, per "affiliata" si intende una società controllata dal Partner commerciale, che controlla il Partner commerciale o che è sotto controllo comune con il Partner commerciale.

Il Business Partner dovrà valutare e monitorare la propria catena di fornitura e, su richiesta, raccogliere informazioni rilevanti per KWH in merito alla conformità della catena di fornitura al presente Codice.

4. Monitoraggio, reporting e sanzioni

Il Business Partner dovrà monitorare regolarmente la propria conformità al presente Codice, compresa la conformità delle proprie affiliate e dei propri partner commerciali.

Il Business Partner dovrà, su richiesta, fornire a KWH l'accesso a tutte le informazioni e i documenti pertinenti necessari per verificare la conformità del Business Partner al presente Codice. Su richiesta, il Business Partner concederà a KWH (o a una terza parte autorizzata da KWH) l'accesso ai locali e alle informazioni pertinenti per condurre audit in loco, compresi colloqui con il personale interessato e l'accesso a documentazione e registri accurati e completi.

Il Business Partner dovrà porre immediatamente rimedio a qualsiasi non conformità identificata e prevenire il ripetersi di tale violazione in futuro.

L'inosservanza del presente Codice può avere conseguenze negative per i rapporti commerciali del Business Partner con KWH. Qualora il Business Partner, a ragionevole giudizio di KWH, dovesse violare in modo sostanziale il presente Codice o non riuscisse a porre rimedio a una violazione del Codice, KWH avrà il diritto di interrompere il rapporto commerciale con il Business Partner con effetto immediato, indipendentemente dalle regole di risoluzione previste da qualsiasi contratto tra il Business Partner e KWH.

Qualora il Business Partner nutra il dubbio che qualcosa nel rapporto con KWH non sia in linea con il presente Codice, dovrà segnalarlo a KWH, ad esempio al suo referente KWH o a qualsiasi altra persona idonea della direzione KWH. Tali segnalazioni possono sempre essere inviate al Compliance Team del Gruppo KWH (e-mail: kwhethics.contact@kwhgroup.com). I comportamenti scorretti possono essere segnalati anche al sistema di segnalazione confidenziale del Gruppo KWH, la Ethic Line (i link e le istruzioni aggiuntive sono disponibili all'indirizzo https://www.kwhgroup.com/en/kwh-group/whistleblowing).