



Equità e integrità.

CODICE DI CONDOTTA PER I PARTNER COMMERCIALI

STABILUS

Il Gruppo Stabilus, ovvero Stabilus SE e le sue società affiliate (collettivamente "Stabilus"), si impegna ad agire secondo i più elevati standard etici, sociali e ambientali e a trattare gli altri con rispetto e dignità. Ci aspettiamo che i nostri fornitori, produttori, fornitori di servizi e tutti gli altri partner (collettivamente denominati "Partner commerciali") agiscano allo stesso modo.

Il presente Codice di condotta per i partner commerciali definisce i requisiti minimi di Stabilus in materia di standard etici, sociali ed ecologici nei confronti dei suoi Partner commerciali. Si basa sulla convinzione che le attività commerciali debbano essere condotte solo nel pieno rispetto dei requisiti di legge e in conformità con i valori etici, sociali e ambientali, che sono basati su principi applicabili a livello mondiale e si riflettono nelle leggi nazionali (come la legge tedesca sugli obblighi di due diligence nella catena di fornitura o Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz), e su standard e convenzioni internazionali, in particolare la Dichiarazione Universale dei Diritti Umani delle Nazioni Unite e i Principi del Global Compact, i Principi Guida delle Nazioni Unite su Impresa e Diritti Umani, le Linee Guida OCSE destinate alle Imprese Multinazionali e le norme fondamentali dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro (OIL).

Stabilus si aspetta che tutti i suoi Partner commerciali condividano questa convinzione fondamentale e che quindi rispettino i principi del presente Codice di condotta per i partner commerciali a livello aziendale e di gruppo e adottino anche tutte le precauzioni normative, organizzative e tecniche necessarie al fine di garantire tale conformità all'interno del proprio gruppo e della propria catena di fornitura.

Gruppo Stabilus

Dicembre 2023



1. SOCIALE

1.1. TUTELA DEI DIRITTI UMANI

Il partner commerciale si impegna a tutelare i diritti umani in conformità con la Dichiarazione Universale dei Diritti Umani delle Nazioni Unite.

1.2. DIVIETO DI LAVORO FORZATO O MINORILE

Stabilus non tollera alcun tipo di lavoro forzato o minorile.

Il partner commerciale deve garantire che non venga utilizzata alcuna forma di lavoro forzato, servitù per debiti, reclutamento obbligatorio o lavoro carcerario involontario. Il lavoro deve essere volontario e i dipendenti devono avere la facoltà di lasciare il lavoro o l'attività che svolgono in qualsiasi momento. Sono vietate tutte le forme di schiavitù o pratiche analoghe alla schiavitù, servitù o altre forme di dominio o oppressione sul posto di lavoro, come ad esempio lo sfruttamento economico estremo e l'umiliazione. Si applicano le Convenzioni OIL n. 29 e 105.

Il lavoro minorile è severamente vietato. Il partner commerciale deve garantire che siano rigorosamente osservati i requisiti delle Convenzioni OIL o delle leggi nazionali – qualora questi ultimi siano più severi – per quanto riguarda l'età minima, il lavoro minorile e l'impiego di lavoratori minorenni. In particolare, il partner commerciale non assumerà bambini al di sotto dell'età minima prevista dalla legge relativa all'obbligo scolastico, che non può essere inferiore a 15 anni, a meno che la legge applicabile nel luogo in cui si svolge la prestazione lavorativa non preveda diversamente, in conformità con la Convenzione OIL n. 138. Inoltre, nessun dipendente può essere impiegato in lavori pericolosi a meno che non possa dimostrare di avere almeno 18 anni, in conformità con la Convenzione OIL n. 182. Si applicano le Convenzioni OIL n. 138 e 182.

1.3. LIBERTÀ DI ASSOCIAZIONE

Il partner commerciale rispetta il diritto dei dipendenti di formare e aderire a un sindacato e di accedere a contratti collettivi di lavoro, come previsto dalla legge applicabile.

In nessun caso i dipendenti possono essere sottoposti a sanzioni o discriminazioni di alcun tipo sulla base della loro decisione di aderire o di non aderire a un'organizzazione dei lavoratori. Si applicano le Convenzioni OIL n. 87 e 98.

1.4. ORARI DI LAVORO E SALARI EQUI

La retribuzione pagata dal partner commerciale ai suoi dipendenti deve corrispondere almeno ai salari minimi e alle prestazioni equi previsti dalle leggi applicabili sul luogo di lavoro. I dipendenti di sesso femminile e maschile che svolgono un lavoro di pari valore devono percepire la stessa retribuzione. I salari e le prestazioni devono essere sufficienti a garantire il sostentamento dei dipendenti e delle loro famiglie.

Il partner commerciale deve rispettare le normative nazionali sull'orario di lavoro, che devono essere conformi alle leggi o agli standard di settore applicabili. I dipendenti hanno diritto ad almeno un giorno di riposo per ogni settimana di sette giorni.

1.5. SALUTE E SICUREZZA SUL POSTO DI LAVORO

Il partner commerciale deve adottare misure adeguate al fine di garantire ai dipendenti e ai terzi che lavorano per o presso di esso un ambiente di lavoro sicuro e salutare in conformità con le disposizioni di legge, assicurando condizioni minime adeguate in termini di luce, ventilazione, igiene, protezione antincendio, misure di sicurezza nonché accesso all'acqua potabile.

I dipendenti devono essere adeguatamente protetti e devono essere promosse misure per la sicurezza e la prevenzione degli infortuni. Il partner commerciale deve prevenire gli infortuni sul lavoro, le malattie professionali e i rischi per la salute legati al lavoro attraverso la formazione e le misure per la salute e la sicurezza sul posto di lavoro.

Il partner commerciale è inoltre tenuto ad astenersi dal dispiegare forze di sicurezza che trattino le persone in modo inumano o degradante o le ledano o che compromettano la libertà di associazione.

1.6. NON DISCRIMINAZIONE

Non saranno tollerate discriminazioni basate su sesso, origine etnica, religione, età, disabilità, nazionalità, orientamento sessuale, classe socio-economica o altre caratteristiche protette dalla legge. Sono severamente vietate le punizioni fisiche, le molestie di qualsiasi tipo, le aggressioni psicologiche o fisiche, l'abuso verbale dei dipendenti o l'abuso di potere. Si applicano le Convenzioni OIL n. 100 e 111.

1.7. DIVERSITÀ, GIUSTIZIA E INTEGRAZIONE

Il partner commerciale promuove la diversità nella sua sfera di influenza, individua i gruppi vulnerabili tra i dipendenti e implementa programmi per questi gruppi che portano a una maggiore parità di trattamento e alla prevenzione della discriminazione nelle fasi di assunzione e di impiego.

1.8. ASSUNZIONE ETICA

Il partner commerciale è tenuto a non fuorviare o ingannare i potenziali dipendenti sulla natura del lavoro, addebitare ai dipendenti spese di assunzione e/o confiscare, distruggere, nascondere i passaporti dei dipendenti e/o negare l'accesso agli stessi e ad altri documenti d'identità rilasciati dal governo da parte dei dipendenti. All'inizio del rapporto di lavoro, i dipendenti devono ricevere un contratto o una comunicazione scritta dell'assunzione, in una lingua a loro ben comprensibile, che illustri in modo chiaro e veritiero i loro diritti e obblighi.

1.9. TUTELA DELLE RISORSE NATURALI

Il partner commerciale si impegna a non disboscare o sottrarre illegalmente terreni, foreste o acque il cui utilizzo garantisce il sostentamento della popolazione. È tenuto inoltre ad adoperarsi per evitare alterazioni dannose del suolo, inquinamento delle acque e dell'aria, emissioni acustiche e consumo eccessivo di acqua, se ciò danneggia la salute delle persone, compromette in modo significativo le risorse naturali fondamentali per la produzione alimentare o impedisce l'accesso all'acqua potabile o ai servizi igienici.



2. ETICA

2.1. CONFORMITÀ ALLE LEGGI VIGENTI

Il rispetto della legge è alla base di tutte le nostre azioni e deve essere garantito senza eccezioni in tutte le attività della nostra azienda e dei nostri dipendenti. Il partner commerciale dovrà rispettare tutte le leggi locali, nazionali e internazionali applicabili, compresa la legge statunitense sulla prevenzione del lavoro forzato degli uiguri.

2.2. CONCORRENZA LEALE

Il partner commerciale rispetta la concorrenza leale, in particolare le leggi e i regolamenti antitrust applicabili e le altre leggi che disciplinano la concorrenza. In particolare, il partner commerciale deve garantire che non vengano stipulati accordi anticoncorrenziali vietati (compreso lo scambio di informazioni con concorrenti o partner su argomenti che potrebbero determinare o influenzare il comportamento concorrenziale). Nei mercati in cui si detiene una posizione forte, è necessario osservare rigorosamente le norme sull'abuso di posizione dominante.

Se il partner commerciale partecipa ad appalti pubblici o gare nel settore privato, deve rispettare rigorosamente le leggi e i regolamenti applicabili dell'ente appaltante.

2.3. LOTTA ALLA CORRUZIONE

Stabilus non tollera alcuna forma di corruzione o azioni da parte dei suoi partner commerciali che potrebbero essere interpretabili come episodi di collusione impropria o di ingerenza. Il partner commerciale deve rispettare le disposizioni di legge applicabili, che comprendono anche il divieto di promettere, offrire o concedere un beneficio finanziario o di altro tipo al fine di ottenere un vantaggio concorrenziale sleale. Nei rapporti con i funzionari pubblici, il fornitore deve osservare i requisiti legali più severi applicabili.

Inoltre, il partner commerciale ottempererà ai propri obblighi legali di contrasto delle attività di riciclaggio di denaro e non prenderà parte a tali attività.

2.4. CONFLITTI DI INTERESSE

Il partner commerciale è tenuto a evitare i conflitti di interesse. Stabilus esige che i suoi Partner commerciali prendano decisioni esclusivamente sulla base di criteri oggettivi e che agiscano nel migliore interesse di Stabilus senza essere influenzati da interessi privati o considerazioni personali. Le offerte vengono esaminate in modo equo e imparziale. L'intera procedura di assegnazione ed elaborazione di un ordine deve seguire criteri oggettivi e deve essere trasparente e comprensibile. Non saranno tollerati trattamenti preferenziali o discriminazioni unilaterali. I conflitti di interesse esistenti devono essere immediatamente comunicati a Stabilus.

2.5. PROTEZIONE DEI DATI

Il partner commerciale si atterrà rigorosamente a tutte le leggi applicabili in materia di protezione dei dati e sicurezza delle informazioni durante la raccolta, l'archiviazione, l'elaborazione, la trasmissione o il trattamento dei dati personali. Il partner commerciale deve mantenere uno standard adeguato di protezione dei dati a livello tecnico e di organizzazione, in particolare contro la perdita e l'accesso non autorizzato a essi, tenendo conto dello stato dell'arte e del relativo rischio.

2.6. RISERVATEZZA

Il partner commerciale è tenuto a trattare le informazioni riservate e il know-how di Stabilus come strettamente riservati, a proteggerli dall'accesso non autorizzato e a divulgarli a terzi solo con il consenso scritto di Stabilus.

2.7. CONFORMITÀ ALLE NORMATIVE COMMERCIALI

Il partner commerciale dovrà rispettare tutte le leggi e i regolamenti applicabili in materia di esportazione, importazione, dogana e controllo del commercio, comprese le sanzioni commerciali come embarghi e sanzioni, in particolare nell'UE e negli USA.

Stabilus si aspetta di essere informata dai suoi Partner commerciali in merito alle restrizioni alle esportazioni e alle relative classificazioni applicabili.

2.8. MINERALI DEI CONFLITTI

Il partner commerciale rispetta tutte le leggi applicabili nonché i conseguenti obblighi di due diligence e le Linee guida dell'OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo sviluppo economici) per l'approvvigionamento di minerali e materiali provenienti da zone di conflitto o ad alto rischio che contribuiscono a violazioni dei diritti umani, corruzione, finanziamento di gruppi armati o effetti negativi simili.

Nel caso in cui un prodotto contenga i cosiddetti minerali dei conflitti (stagno, tantalio, tungsteno, oro), il partner commerciale è tenuto a rendere trasparente la propria catena di fornitura per dimostrare che non finanzia direttamente o indirettamente gruppi armati che violano i diritti umani.

2.9. RESPONSABILITÀ FINANZIARIA (REGISTRI ACCURATI)

Il partner commerciale deve rispettare le disposizioni di legge applicabili ed essere consapevole della propria responsabilità finanziaria. Tutte le transazioni commerciali devono essere condotte in modo trasparente e devono essere accuratamente riportate in documenti quali la contabilità finanziaria, i report sulla qualità, i registri orari e delle entrate/uscite. Eventuali irregolarità devono essere segnalate tempestivamente. La contabilità corretta e una trasparenza finanziaria conforme alle disposizioni vigenti sono alla base di relazioni commerciali corrette.

2.10. PARTI CONTRAFFATTE

Le contraffazioni dei prodotti saranno perseguite nel momento in cui vengono scoperte, anche qualora riguardassero prodotti di altri produttori. Le contraffazioni di qualsiasi tipo danneggiano la concorrenza libera e leale. Inoltre, il partner commerciale deve sviluppare, introdurre e mantenere metodi e processi appropriati per i propri prodotti e servizi, al fine di ridurre al minimo il rischio di inserire parti e materiali contraffatti nei prodotti.



3. AMBIENTE

3.1. PROTEZIONE DELL'AMBIENTE

Il partner commerciale rispetta tutte le norme di legge applicabili per la protezione dell'ambiente e l'uso appropriato delle risorse. Inoltre, il partner commerciale deve adottare misure adeguate e appropriate per migliorare costantemente la tutela dell'ambiente e delle risorse lungo l'intera catena di fornitura, in particolare introducendo sistemi di gestione ambientale adeguati basati su standard internazionali.

3.2. SOSTANZE E MATERIALI VIETATI, REACH

Le forniture destinate a Stabilus non devono contenere ingredienti, componenti, sostanze o materiali vietati dalle leggi e dai regolamenti vigenti nel Paese di origine del partner commerciale, nell'Unione Europea o in qualsiasi Paese in cui vengono venduti e utilizzati i prodotti o le parti.

Il partner commerciale deve rispettare i requisiti pertinenti del Regolamento (CE) N. 1907/2006 concernente la registrazione, la valutazione, l'autorizzazione e la restrizione delle sostanze chimiche ("Regolamento REACH"), e successive modifiche, per tutti gli oggetti della fornitura consegnati a Stabilus. In particolare, il partner commerciale deve garantire che le sostanze contenute negli oggetti della fornitura sono state registrate (se applicabile). Qualora gli oggetti della fornitura contenessero una o più delle sostanze elencate nell'elenco delle sostanze estremamente preoccupanti (SVHC), nell'allegato XIV o nell'allegato XVII del regolamento REACH (e successive modifiche), il partner commerciale è tenuto a notificarlo immediatamente per iscritto a Stabilus. La consegna di tali sostanze richiede la preventiva approvazione scritta di Stabilus.

3.3. RIDUZIONE DEL CONSUMO DI MATERIE PRIME E DEGLI SPRECHI

Il partner commerciale si impegna a ridurre ed evitare l'uso e il consumo di risorse durante il processo produttivo e la generazione di rifiuti di qualsiasi tipo, compresi acqua ed energia.

Tale impegno può essere mantenuto direttamente sul luogo di generazione dei rifiuti o attraverso processi e misure, ad esempio modificando le procedure o i processi di produzione o manutenzione e utilizzando materiali alternativi, risparmiando, riciclando o riutilizzando i materiali.

3.4. RIFIUTI PERICOLOSI, MERCURIO, INQUINANTI ORGANICI PERSISTENTI

Il partner commerciale deve rispettare i requisiti per l'esportazione di rifiuti pericolosi in conformità alla Convenzione di Basilea del 22 marzo 1989, e successive modifiche. Le sostanze chimiche o altri materiali che comportano un rischio in caso di rilascio nell'ambiente devono essere identificati e maneggiati in modo da garantire la sicurezza durante la manipolazione, il trasporto, lo stoccaggio, l'uso, il riciclaggio o il riutilizzo e lo smaltimento. Il mercurio deve essere utilizzato in conformità ai divieti della Convenzione di Minamata del 10 ottobre 2013 e gli inquinanti organici persistenti devono essere utilizzati in conformità alla Convenzione di Stoccolma del 23 maggio 2001, e successive modifiche.

3.5. EFFICIENZA ENERGETICA ED ENERGIE RINNOVABILI

È necessario trovare soluzioni economiche per migliorare l'efficienza energetica e ridurre al minimo il consumo di energia. Il partner commerciale deve attuare iniziative volte a sostituire le fonti energetiche non rinnovabili con fonti energetiche rinnovabili, ad esempio l'energia autogenerata.

3.6. EMISSIONI DI GAS SERRA

Le emissioni generali dei processi aziendali (emissioni atmosferiche e acustiche) e le emissioni di gas serra devono essere classificate, monitorate con frequenza regolare, controllate e, se necessario, trattate prima del loro rilascio. Il partner commerciale deve disporre di programmi per sostenere le misure relative alle emissioni di gas serra e impegnarsi a ridurre il consumo assoluto di energia nei suoi processi. Devono essere ottenute e osservate tutte le autorizzazioni necessarie per limitare il numero di emissioni e deve essere istituito un sistema di monitoraggio dei controlli delle emissioni.

3.7. DECARBONIZZAZIONE

Il partner commerciale deve garantire la trasparenza per quanto riguarda le proprie emissioni e quelle delle sue catene di fornitura a monte (ad esempio attraverso l'uso di analisi del ciclo di vita o LCA) e stabilire obiettivi di riduzione per le emissioni dirette e indirette di CO₂, compresi quelli che si applicano alla propria catena di fornitura. Ciò include, ad esempio, l'uso di energia elettrica da fonti rinnovabili e l'utilizzo di materiali secondari o biomateriali. Informazioni più dettagliate sugli obiettivi di riduzione delle emissioni degli Scope 1, 2 e 3 sono disponibili nell'attuale relazione non finanziaria di Stabilus.

3.8. BIODIVERSITÀ, USO DEL SUOLO E DEFORESTAZIONE

Il partner commerciale si impegna a proteggere gli ecosistemi naturali e non contribuisce all'alterazione, al disboscamento o al danneggiamento delle foreste e di altri ecosistemi naturali. Se del caso, devono essere applicate le linee guida dell'High Conservation Value Resource Network (HCV) e dell'High Carbon Stock Approach (HCSA).

Il partner commerciale è tenuto a conoscere e rispettare le leggi e i regolamenti relativi alla tutela ambientale applicabili e a gestire responsabilmente gli impatti e gli aspetti ambientali. È necessario ottenere le autorizzazioni e le licenze necessarie e rispettarne i requisiti. Inoltre, il partner commerciale deve monitorare e controllare regolarmente il suo impatto sulla qualità del suolo per prevenire l'erosione del suolo, l'impoverimento dei nutrienti, il cedimento del terreno e la contaminazione.

3.9. PROTEZIONE DEGLI ANIMALI

Il partner commerciale, se del caso, è tenuto a implementare standard e best practice per la protezione degli animali lungo tutta la catena di fornitura e a utilizzare metodi che non comportino la sperimentazione sugli animali, a meno che non sia richiesto dalla legge. In ogni caso, il partner commerciale rispetta le normative nazionali e internazionali in materia di protezione degli animali e sperimentazione sugli animali, ad esempio la legge tedesca sulla protezione degli animali (Tierschutzgesetz o TierSchG) o la direttiva UE 2010/63 sulla protezione degli animali utilizzati ai fini scientifici. Inoltre, il partner commerciale deve garantire che lungo l'intera catena di fornitura siano rispettati: (i) il principio delle 3R per quanto riguarda la sperimentazione animale (Reduction (*riduzione*), Refinement (*perfezionamento*) e Replacement (*sostituzione*)) (ii) le Cinque Libertà del Comitato sul benessere degli animali d'allevamento (Animal Welfare Committee, AWC) come criterio di valutazione della protezione degli animali e (iii) i principi per il miglioramento della salute e del benessere degli animali (Terrestrial Animal Health Code) dell'Organizzazione mondiale per la salute animale (WOAH).



4. IMPLEMENTAZIONE

4.1. VALIDITÀ LUNGO LA CATENA DI FORNITURA

Il rispetto dei contenuti del presente Codice di condotta per i partner commerciali è parte vincolante del rapporto commerciale tra Stabilus e il partner commerciale.

Il partner commerciale dovrà adottare misure adeguate per garantire il rispetto del presente Codice di condotta. Ciò include misure di formazione adeguate per i propri dipendenti e l'introduzione e il mantenimento di controlli adeguati e di plausibilità.

Il partner commerciale è tenuto ad applicare in modo appropriato i principi, gli standard e i requisiti contenuti nel presente Codice di condotta nei confronti dei propri dipendenti e dei propri fornitori. Si adopererà per obbligare contrattualmente i propri fornitori a impegnarsi a rispettare i principi, gli standard e i requisiti contenuti nel presente Codice di condotta per i partner commerciali e a tenerne adeguatamente conto nella propria catena di fornitura.

4.2. DIRITTO ALL'INFORMAZIONE E AUDIT

Stabilus verificherà regolarmente la conformità dei propri Partner commerciali ai principi, agli standard e ai requisiti stabiliti nel presente Codice di condotta mediante questionari di autocertificazione e misure di controllo.

Il partner commerciale accetta che Stabilus possa effettuare tali controlli presso i suoi locali durante il normale orario di lavoro, direttamente o tramite terzi incaricati da Stabilus, con un ragionevole preavviso. Gli audit vengono condotti una volta all'anno o in occasione di una diversa valutazione del rischio in merito alla conformità del partner commerciale ai principi, agli standard e ai requisiti contenuti nel presente Codice di condotta per i partner commerciali.

Il partner commerciale deve informare immediatamente Stabilus di qualsiasi violazione dei principi, degli standard e dei requisiti contenuti nel presente Codice di condotta da parte del partner commerciale stesso o dei suoi fornitori o di altre parti coinvolte nella più ampia catena di fornitura.

In caso di fondato sospetto di violazione del presente Codice di condotta per i partner commerciali, Stabilus si riserva il diritto di richiedere informazioni scritte e di condurre un audit non programmato.

Il partner commerciale deve consentire a Stabilus e/o alla terza parte incaricata l'accesso ai documenti e ai mezzi necessari per garantire che venga effettuata la procedura di audit. È autorizzato ad adottare misure appropriate per tutelare i propri interessi e quelli dei propri dipendenti durante audit, sondaggi o richieste di informazioni, in particolare per quanto riguarda i segreti aziendali e commerciali e il rispetto delle norme sulla protezione dei dati.

4.3. MISURE CORRETTIVE E RISOLUZIONE ANTICIPATA

In caso di violazione del presente Codice di condotta per i partner commerciali, Stabilus ha il diritto di chiedere al partner commerciale di astenersi dall'atto o dagli atti che hanno provocato la violazione e di attuare misure correttive o migliorative adeguate entro un periodo di tempo ragionevole in accordo con Stabilus. Stabilus ha il diritto di sospendere in tutto o in parte il rapporto commerciale con il Partner durante il periodo in cui quest'ultimo attua tali misure.

Nel caso in cui (i) non sia possibile dimostrare l'adozione di misure correttive nonostante l'invito esplicito, o (ii) in caso di violazioni ripetute, o (iii) se le misure correttive non pongono rimedio alla violazione del presente Codice di condotta entro un periodo di tempo ragionevole, Stabilus si riserva il diritto di risolvere i contratti con il partner commerciale per giusta causa. La risoluzione per altri motivi rimane inalterata, così come eventuali richieste di risarcimento danni da parte di Stabilus.

4.4. SISTEMA DI RECLAMI

Stabilus ha istituito un sistema di reclami che consente ai Partner commerciali e ai loro dipendenti, nonché ai loro fornitori (e ai relativi subfornitori), di presentare reclami in merito a violazioni del presente Codice di condotta per i partner commerciali. L'esatta accessibilità, la competenza e l'attuazione della procedura sono stabilite nel relativo Regolamento di procedura, pubblicato su <https://group.stabilus.com/company/compliance-at-stabilus>.

Il partner commerciale deve fornire ai propri dipendenti informazioni sul sistema di reclami Stabilus e garantire loro l'accesso a tale sistema, assicurando la riservatezza e un'efficace prevenzione delle discriminazioni. Il partner commerciale deve inoltre spiegare ai propri fornitori il sistema di reclami Stabilus e la possibilità che i fornitori (e i relativi subfornitori) e i loro dipendenti abbiano accesso a tale sistema.



5. CONFERMA

Il partner commerciale dichiara di rispettare gli obblighi derivanti dal presente Codice di condotta per i partner commerciali. Inoltre, dovrà tenere adeguatamente conto dei principi, degli standard e dei requisiti stabiliti nel presente Codice lungo la propria catena di fornitura e nella selezione dei propri fornitori.

[Nome della società del partner commerciale]

[Luogo, data]

[Firma del firmatario autorizzato e timbro della società del partner commerciale].

RIFERIMENTI

Dichiarazione Universale dei Diritti Umani delle Nazioni Unite

<https://www.ohchr.org/en/human-rights/universal-declaration/translations/italian>

Convenzione di Basilea sul controllo dei movimenti oltre frontiera di rifiuti pericolosi e sulla loro eliminazione

<https://www.basel.int/TheConvention/Overview/TextoftheConvention/tabid/1275/Default.aspx>

Direttiva UE 2010/63 sulla protezione degli animali utilizzati ai fini scientifici

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/ALL/?uri=CELEX%3A32010L0063>

Cinque Libertà del Comitato sul benessere degli animali d'allevamento (Animal Welfare Committee, AWC)

<https://www.gov.uk/government/groups/animal-welfare-committee-awc>

Norme fondamentali dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro

<https://www.ilo.org/international-labour-standards/conventions-protocols-and-recommendations>

Principi Guida delle Nazioni Unite su Imprese e Diritti Umani

https://www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR_EN.pdf

Legge tedesca sugli obblighi di due diligence nella catena di fornitura (Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, LkSG)

<https://www.gesetze-im-internet.de/lksg/BJNR295910021.html>

Convenzione di Minamata

[treaties.un.org/doc/Treaties/2013/10/20131010 11-16 AM/CTC-XXVII-17.pdf](https://treaties.un.org/doc/Treaties/2013/10/20131010%2011-16%20AM/CTC-XXVII-17.pdf)

Linee Guida dell'OCSE sul dovere di diligenza per una catena di fornitura responsabile di minerali provenienti da zone di conflitto e ad alto rischio

https://www.oecd.org/en/publications/oecd-due-diligence-guidance-for-responsible-supply-chains-of-minerals-from-conflict-affected-and-high-risk-areas_9789264252479-en.html

Linee Guida OCSE destinate alle Imprese Multinazionali

https://www.oecd.org/it/publications/linee-guida-ocse-per-le-imprese-multinazionali-sulla-condotta-responsabile-d-impresa_cdce11ac-it.html

Principi del Global Compact delle Nazioni Unite

<https://unglobalcompact.org/what-is-gc/mission/principles>

Linee guida dell'approccio High Carbon Stock (HCSA)

<http://highcarbonstock.org/>

Linee guida della High Conservation Value Resource Network (HCV)

<https://www.hcvnetwork.org/>

Codice per la salute degli animali terrestri dell'Organizzazione mondiale per la salute animale (WOAH)

<https://www.woah.org/en/what-we-do/standards/codes-and-manuals/terrestrial-code-online-access/>

Legge tedesca sulla protezione degli animali (TierSchG)

<https://www.gesetze-im-internet.de/tierschg/BJNR012770972.html>

Legge statunitense sulla prevenzione del lavoro forzato degli uiguri

<https://www.govinfo.gov/app/details/PLAW-117publ78>

Regolamento (CE) N. 1907/2006 concernente la registrazione, la valutazione, l'autorizzazione e la restrizione delle sostanze chimiche ("REACH").

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=CELEX%3A32006R1907>