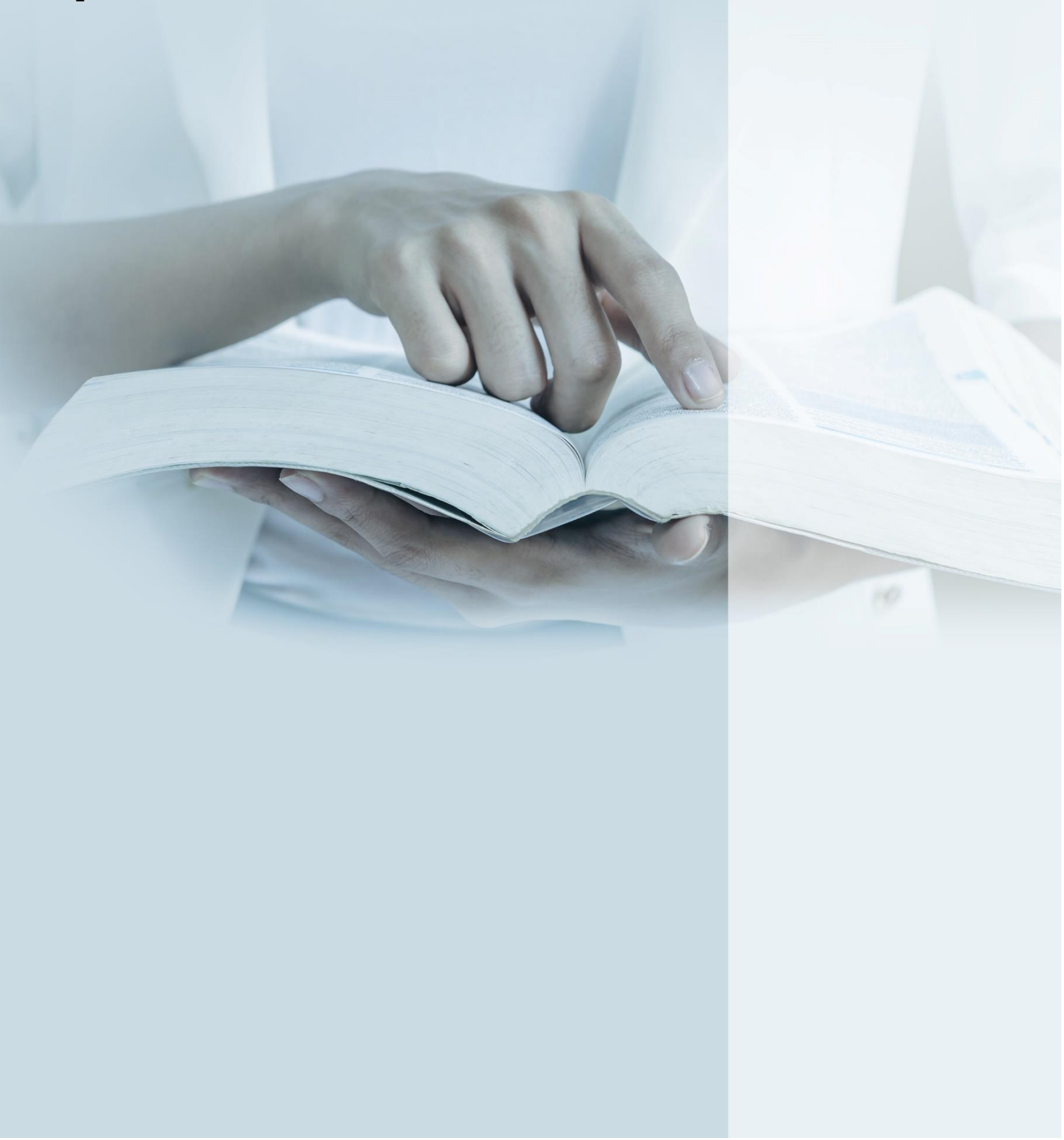


**DIEHL**

**Codice di condotta Diehl  
per i fornitori**



---

## Osservazione preliminare

Cari partner commerciali,

il rapporto d'affari tra Diehl e i suoi fornitori e subappaltatori (di seguito denominati "partner commerciali") è una parte importante della costruzione del successo aziendale. Diehl esige dai suoi partner commerciali, cioè da voi, il pieno rispetto e l'osservanza di tutte le leggi e i regolamenti applicabili alla vostra attività e alla vostra azienda nei paesi in cui svolgete la vostra attività o fornite i vostri servizi, e in particolare il rispetto e la trasmissione nella vostra catena di fornitura delle norme stabilite nel presente Codice di condotta per i partner commerciali (di seguito denominato "Codice").

Inoltre, il presente Codice formalizza le aspettative etiche, di rispetto dei diritti umani e dell'ambiente che Diehl ripone nei confronti dei propri partner commerciali nell'ambito di una condotta aziendale all'insegna dell'integrità. Il Codice ha lo scopo di comunicare a tutti i partner commerciali i principi fondamentali della cooperazione commerciale con le aziende del Gruppo Diehl e di regolamentarli in modo vincolante.

Diehl riconosce le differenze culturali e i requisiti legali, ma richiede che tutte le attività siano condotte in modo coerente con il presente Codice, indipendentemente dalla sede dei partner commerciali.

Il presente Codice rappresenta lo standard minimo delle migliori pratiche. Il Codice si applica pertanto a tutti i partner commerciali di Diehl ed è parte integrante del rapporto contrattuale tra Diehl e tutti i partner commerciali; ciò vale anche per tutti gli affiliati e i dipendenti dei partner commerciali. Ogni partner commerciale deve osservare, rispettare e promuovere il Codice quando fornisce beni e servizi a un'azienda di Diehl e deve formare regolarmente e adeguatamente i propri dipendenti a questo proposito. I partner commerciali sono tenuti a istituire sistemi di gestione con politiche e processi a supporto della conformità alle leggi e ai regolamenti e alle aspettative stabilite nel presente Codice.

Diehl si riserva il diritto di subordinare la prosecuzione del rapporto d'affari con un partner commerciale alla condizione che quest'ultimo svolga la propria attività in conformità con le esigenze eventualmente adeguate di Diehl, in particolare in base ai risultati di un'eventuale analisi dei rischi.

Diehl si aspetta che i propri partner commerciali trasmettano e richiedano le aspettative stabilite nel presente Codice ai loro partner commerciali (di seguito denominati "subappaltatori") con i quali collaborano nella fornitura di beni e/o servizi. Lo stesso vale per la catena di fornitura del subappaltatore.

Il Consiglio di amministrazione

*Per motivi di migliore leggibilità, non viene fatta alcuna differenziazione di genere.*

---

## **1. Campo di applicazione**

Il presente Codice si applica a tutti i fornitori (di seguito denominati "partner commerciali") con i quali le società del Gruppo Diehl intrattengono rapporti commerciali.

## **2. Conformità alla legge**

I partner commerciali devono rispettare tutte le leggi e le normative applicabili alle loro attività, comprese le leggi e le normative locali di tutti i Paesi al di fuori della Germania in cui si svolgono attività operative o strategiche o si forniscono servizi.

## **3. Divieto di corruzione e concussione**

### **3.1 Leggi anticorruzione**

I partner commerciali devono rispettare le leggi, le politiche e le normative anticorruzione applicabili alle attività commerciali nei Paesi in cui operano, indipendentemente dalle consuetudini locali. Ciò include il rispetto delle leggi anticorruzione con applicazione extraterritoriale.

È vietato qualsiasi tipo di corruzione e concussione. Nessun partner commerciale può offrire, concedere o accettare tangenti. La corruzione è un reato penale, sia per quanto riguarda le transazioni commerciali sia per quanto riguarda la corruzione di un pubblico ufficiale o la concessione di vantaggi e pagamenti agevolati. In particolare, a tutti i partner commerciali è vietato offrire, promettere, concedere o accettare, direttamente o indirettamente, indebiti vantaggi materiali o di altro tipo allo scopo di ottenere ordini o vantaggi illeciti (corruzione).

I partner commerciali sono tenuti a condurre un'adeguata due diligence per prevenire e rilevare la corruzione in tutti gli accordi commerciali, compresi i partenariati, l'assunzione di appaltatori e subappaltatori, le joint venture, gli accordi di compensazione e l'assunzione di terze parti come intermediari, agenti di vendita o consulenti.

### **3.2 Pagamenti non autorizzati**

I partner commerciali non devono offrire o accettare pagamenti illegali da clienti, subappaltatori, loro agenti, rappresentanti o altri. Ci aspettiamo che i partner commerciali vietino ai loro dipendenti di accettare, pagare e/o promettere denaro o qualsiasi altra cosa di valore, direttamente o indirettamente, con l'intenzione di esercitare un'influenza indebita o di ottenere vantaggi indebiti. Questo divieto si applica anche in luoghi in cui tali attività non violano le leggi locali.

I partner commerciali non devono offrire, promettere, effettuare o accettare alcun pagamento improprio di denaro o di qualsiasi altra cosa di valore a pubblici ufficiali, funzionari governativi, partiti politici, candidati a cariche pubbliche o qualsiasi altra persona.

Ciò include il divieto dei cosiddetti pagamenti "di facilitazione" o "di tangenti" volti ad accelerare o garantire l'esecuzione di un atto governativo di routine, come l'ottenimento di un visto o lo sdoganamento, a meno che non esista un tariffario legale formale per tali servizi di accelerazione contro ricevuta. I pagamenti per la sicurezza personale sono consentiti se esiste un rischio immediato per la salute o la sicurezza.

---

### **3.3 Rapporti commerciali**

I rapporti tra le aziende e i dipendenti e i loro partner commerciali - ad esempio con i subappaltatori e i clienti, nonché con le agenzie governative e i loro dipendenti, ecc. Ciò vale anche per i rapporti con gli ex dipendenti e, in particolare, con i parenti dei dipendenti che forniscono direttamente o indirettamente beni o servizi al partner commerciale.

I dipendenti dei partner commerciali coinvolti nelle trattative contrattuali con le autorità pubbliche devono conoscere le linee guida per le gare d'appalto applicabili al rispettivo Paese e non devono violarle.

I partner commerciali devono competere per i contratti con mezzi equi e legali e condurre le trattative contrattuali nel rispetto di tutti i requisiti legali.

### **3.4 Frode e inganno**

I partner commerciali non devono cercare di ottenere vantaggi di alcun tipo con atti fraudolenti, inganni, falsi pretesti o consentendo a un'altra persona che li rappresenta di farlo. Ciò include frodi o furti e qualsiasi appropriazione indebita di proprietà o informazioni.

### **3.5 Diritto della concorrenza e antitrust**

I partner commerciali non devono stipulare accordi anticoncorrenziali formali o informali che, ad esempio, fissino i prezzi, manipolino le offerte, limitino l'offerta o dividano/controllino i mercati. Non dovete scambiare informazioni sui prezzi attuali, passati o futuri con i concorrenti. I partner commerciali non devono partecipare a cartelli o ad attività che limitino o compromettano illegalmente la concorrenza.

### **3.6 Regali / Cortesie commerciali**

Ci aspettiamo che i nostri partner commerciali competano sulla base dei meriti dei loro prodotti e servizi. I partner commerciali non devono utilizzare lo scambio di cortesie commerciali per ottenere un vantaggio competitivo sleale. In qualsiasi rapporto d'affari, i partner commerciali devono assicurarsi che l'offerta o l'accettazione di doni o cortesie commerciali sia consentita dalle leggi e dalle normative vigenti e che tali scambi non violino le regole e gli standard dell'organizzazione del destinatario e siano coerenti con le consuetudini e le pratiche di mercato appropriate. Non possono essere offerti o accettati regali in contanti o equivalenti.

### **3.7 Conflitto di interessi**

Ci aspettiamo che i partner commerciali evitino tutti i conflitti di interesse o le situazioni che creano l'apparenza di un potenziale conflitto di interesse. I partner commerciali comunicheranno tempestivamente a tutte le parti interessate l'insorgere di un conflitto di interessi effettivo o potenziale. Si tratta di un conflitto tra gli interessi del partner commerciale e/o dei suoi subappaltatori e gli interessi personali o di parenti stretti, amici o conoscenti.

---

## **4. Conformità commerciale globale**

### **4.1 Importazioni**

I partner commerciali devono garantire che le loro pratiche commerciali siano conformi a tutte le leggi, le politiche e le normative applicabili che regolano l'importazione di parti, componenti, dati tecnici e servizi.

### **4.2 Esportazioni e sanzioni**

I partner commerciali devono garantire che le loro pratiche commerciali siano conformi a tutte le leggi, le politiche e i regolamenti applicabili, comprese le sanzioni economiche e gli embarghi, che regolano l'esportazione e il trasferimento di parti, componenti, dati tecnici e servizi. I partner commerciali devono fornire informazioni veritiere e corrette e, se necessario, ottenere licenze e/o permessi di esportazione.

### **4.3 Approvvigionamento responsabile di minerali**

I partner commerciali devono rispettare le leggi e le normative vigenti in materia di approvvigionamento diretto e indiretto di materiali critici e di minerali provenienti da zone di conflitto (ad esempio, se incorporati nei prodotti acquistati). Questi materiali includono "minerali provenienti da zone di conflitto" (stagno, tungsteno, tantalio e oro), terre rare e altri minerali o metalli (ad esempio bauxite, cobalto, titanio, litio). I partner commerciali devono implementare una politica e un sistema di gestione che garantiscano in modo ragionevole che i "minerali provenienti da zone di conflitto" e i materiali critici che possono essere inclusi nei prodotti che forniscono siano reperiti in modo responsabile (ossia con un impatto ambientale limitato e senza compromettere i diritti umani).

I partner commerciali devono sostenere gli sforzi per fermare l'uso di minerali provenienti da zone di conflitto che finanziano o avvantaggiano direttamente o indirettamente gruppi armati che commettono gravi violazioni dei diritti umani. I partner commerciali devono condurre una *due diligence* e fornire, su richiesta, dati di supporto sulle loro fonti e sulla catena di approvvigionamento di questi minerali e segnalare eventuali dubbi sull'origine e/o sui mezzi di produzione.

Nel caso in cui la catena di approvvigionamento del materiale fornito sia "indeterminabile" o altrimenti sconosciuta, i partner commerciali devono ottenere le certificazioni appropriate o escludere la fonte dei minerali.

### **4.4 Parti contraffatte**

Ci aspettiamo che i partner commerciali sviluppino, implementino e mantengano metodi e processi efficaci e adeguati ai loro prodotti per ridurre al minimo il rischio di fornire parti e materiali contraffatti. Devono esistere processi efficaci per individuare, segnalare e mettere in quarantena parti e materiali contraffatti e per impedire che tali parti rientrino nella catena di fornitura. Se si scoprono o si sospettano parti e/o materiali contraffatti, i partner commerciali devono informare immediatamente i destinatari di tali parti e/o materiali contraffatti.

---

## **4.5 Sicurezza dei prodotti e qualità**

Ci aspettiamo che i nostri partner commerciali rispettino tutte le leggi e le normative in materia di sicurezza e qualità dei prodotti, fornendo prodotti e/o servizi in conformità agli standard di sicurezza e qualità concordati.

Ci aspettiamo che i nostri partner commerciali dispongano di processi di garanzia della qualità per identificare eventuali carenze e adottare misure correttive.

## **4.6 Prevenzione del riciclaggio di denaro**

Ci aspettiamo che i nostri partner commerciali rispettino le norme di legge sulla prevenzione del riciclaggio di denaro.

## **5. Mantenere una documentazione accurata**

Ci aspettiamo che i nostri partner commerciali dispongano di controlli adeguati per creare, conservare e mantenere in modo accurato e sicuro i documenti aziendali e che non alterino alcun documento per oscurare o travisare la transazione sottostante. Tutte le registrazioni, indipendentemente dal formato, create o ricevute come prova di una transazione commerciale devono rappresentare in modo completo e accurato la transazione o l'evento documentato. I registri devono essere conservati in conformità ai requisiti di conservazione applicabili.

## **6. Protezione delle informazioni**

### **6.1 Protezione delle informazioni sensibili, riservate e altre informazioni da proteggere**

Ci aspettiamo che i partner commerciali garantiscano che tutte le informazioni sensibili, riservate e altre informazioni da proteggere siano adeguatamente salvaguardate.

I partner commerciali devono rispettare le leggi vigenti in materia di protezione dei dati quando raccolgono, elaborano e trasmettono dati e informazioni personali.

I partner commerciali non possono utilizzare le informazioni per scopi (ad esempio, pubblicità, pubbliche relazioni e simili) diversi da quelli per cui sono state fornite, a meno che non sia stata ottenuta l'autorizzazione preventiva del proprietario delle informazioni.

I partner commerciali devono proteggere le informazioni sensibili, riservate e proprietarie di altri, compresi i dati/informazioni personali, dall'accesso, dalla distruzione, dall'uso, dalla modifica e dalla divulgazione non autorizzati attraverso adeguate procedure di sicurezza fisica ed elettronica, compresa la mitigazione dei rischi emergenti per i sistemi informativi attraverso l'implementazione di adeguati programmi di cybersecurity informatica.

I partner commerciali devono segnalare a Diehl qualsiasi violazione dei dati o incidente di sicurezza, sospetto o effettivo, non appena ne vengono a conoscenza, se la violazione dei dati/incidente di sicurezza riguarda il rapporto commerciale.

---

## **6.2 Protezione della proprietà intellettuale**

I partner commerciali devono rispettare tutte le leggi applicabili che regolano l'affermazione dei diritti di proprietà intellettuale, compresa la protezione dalla divulgazione. Inoltre, i partner commerciali devono rispettare la proprietà intellettuale di altre persone fisiche e giuridiche e possono utilizzare le informazioni, i programmi informatici o i processi corrispondenti solo in conformità ai rispettivi contratti di licenza o nell'ambito dei requisiti legali.

## **6.3 Insider trading**

I partner commerciali e i loro dipendenti non devono utilizzare informazioni materiali o non divulgate pubblicamente ottenute nel corso del rapporto commerciale come base per la negoziazione di azioni o titoli di una società o per consentire ad altri di negoziarli.

## **7. Pagamento delle imposte**

I partner commerciali devono assicurarsi di rispettare tutte le leggi e le normative fiscali vigenti nei Paesi in cui operano e di essere aperti e trasparenti nei confronti delle autorità fiscali. In nessun caso i partner commerciali possono farsi coinvolgere in un'evasione fiscale illegale intenzionale o facilitare tale evasione per conto di altri.

Pertanto, i partner commerciali devono implementare controlli efficaci per ridurre al minimo il rischio di evasione fiscale o la sua facilitazione e fornire formazione, assistenza e procedure di whistleblowing adeguate per garantire che i loro dipendenti le comprendano e possano effettivamente attuarle e segnalare eventuali dubbi.

## **8. Pagamento tempestivo dei subappaltatori**

Ci aspettiamo un comportamento di pagamento equo e ragionevole da parte dei nostri partner commerciali e il pagamento puntuale di fatture non contestate e valide in conformità con i rispettivi termini di pagamento concordati contrattualmente.

## **9. Gestione del rischio**

Ci aspettiamo che i partner commerciali gestiscano attivamente i rischi in conformità alle normative legali applicabili e che non trasferiscano in modo inappropriato i rischi a subappaltatori o a terzi. I partner aziendali devono condividere le informazioni sui rischi per garantire che questi possano essere mitigati.

## **10. *Due diligence* e responsabilità nella catena di fornitura**

### **10.1 Principio**

Ci aspettiamo che i nostri partner commerciali conducano la loro attività e le loro operazioni nel rispetto dei diritti umani, sulla base dei diritti umani riconosciuti a livello internazionale e dei Principi guida delle Nazioni Unite su imprese e diritti umani, nonché dei quattro principi fondamentali degli Standard fondamentali del lavoro dell'OIL.

---

Ci aspettiamo che i nostri partner commerciali trattino i loro dipendenti e i dipendenti dei loro subappaltatori con dignità e promuovano pratiche e rapporti di lavoro equi. Questi includono, in particolare, il pagamento di salari equi e competitivi, il divieto di molestie, mobbing e discriminazione, il divieto di lavoro minorile, forzato, vincolato o servile e il divieto di traffico di esseri umani per qualsiasi scopo.

L'adempimento degli obblighi di diligenza, in particolare la salvaguardia delle posizioni giuridiche protette menzionate di seguito, e l'assunzione di responsabilità nelle catene di fornitura da parte dei partner commerciali all'interno della rete di fornitori del Gruppo Diehl sono di fondamentale importanza per Diehl. Il partner commerciale si impegna pertanto ad affrontare, eseguire, monitorare e assumersi la responsabilità degli obblighi di due diligence previsti dal presente Codice e della salvaguardia delle posizioni giuridiche protette nella propria catena di fornitura mediante accordi con i propri subappaltatori. A tal fine, i partner commerciali devono identificare i rischi e gli effettivi impatti negativi sui diritti umani e sull'ambiente in relazione alle loro attività e relazioni commerciali e informarne le persone responsabili e il loro management nell'ambito della gestione interna dei rischi. Devono adottare misure appropriate per identificare, prevenire, ridurre e garantire che le loro attività non contribuiscano o causino violazioni dei diritti umani o dell'ambiente e per affrontare qualsiasi impatto negativo direttamente causato o contribuito dalle loro attività o relazioni commerciali.

### **10.1.1 Due diligence sui diritti umani**

I nostri partner commerciali si impegnano a rispettare:

1. il divieto di impiegare un bambino al di sotto dell'età in cui termina l'istruzione obbligatoria secondo la legge del luogo di lavoro, età che non deve essere inferiore a 15 anni, salvo che la legge del luogo di lavoro vi deroghi in conformità con l'articolo 2, paragrafo 4, e con gli articoli da 4 a 8 della Convenzione n. 138 dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro del 26 giugno 1973 sull'età minima per l'ammissione al lavoro;
2. il divieto delle peggiori forme di lavoro minorile per i minori di 18 anni; in conformità con l'articolo 3 della Convenzione dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro n. 182 del 17 giugno 1999 sul divieto e sull'azione immediata per l'eliminazione delle peggiori forme di lavoro minorile.
3. il divieto dell'impiego di persone nel lavoro forzato, che comprende qualsiasi lavoro o servizio che viene richiesto a una persona sotto la minaccia di una punizione e per il quale essa non si è offerta volontariamente, ad esempio come risultato della servitù per debiti o della tratta di esseri umani, ad eccezione di lavori o servizi compatibili con l'articolo 2, paragrafo 2, della Convenzione dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro n. 29 del 28 giugno 1930 sul lavoro forzato o obbligatorio o con l'articolo 8 (b) e (c) del Patto internazionale sui diritti civili e politici del 19 dicembre 1966;
4. il divieto di tutte le forme di schiavitù, di pratiche analoghe alla schiavitù, di servitù o di altre forme di dominazione od oppressione nell'ambiente di lavoro, come lo sfruttamento economico o sessuale estremo e l'umiliazione;
5. il divieto di non rispettare gli obblighi in materia di salute e sicurezza sul lavoro previsti dalla legge del luogo di lavoro se ciò comporta il rischio di infortuni sul lavoro o di rischi per la salute legati al lavoro, in particolare a causa:
  - a. di standard di sicurezza evidentemente insufficienti nella predisposizione e manutenzione del posto di lavoro, della postazione e delle attrezzature di lavoro,
  - b. dell'assenza di misure di protezione adeguate per evitare l'esposizione ad agenti chimici, fisici o biologici,



- 
- c. dell'assenza di misure per prevenire l'eccessivo affaticamento fisico e mentale, in particolare attraverso un'organizzazione del lavoro inadeguata in termini di orari di lavoro e pause di riposo, oppure
  - d. dell'inadeguatezza della formazione e dell'addestramento dei lavoratori;

Ci aspettiamo che i nostri partner commerciali rispettino il diritto dei lavoratori di lasciare il luogo di lavoro al termine del loro turno e che garantiscano ai lavoratori orari di lavoro regolamentati, periodi di riposo giornalieri e settimanali e ferie annuali in conformità alla legge del luogo di lavoro;

- 6. il divieto di mancare di rispetto alla libertà di associazione, secondo cui
  - a. i lavoratori sono liberi di formare o aderire ai sindacati,
  - b. la formazione, l'adesione e l'appartenenza a un sindacato non possono essere utilizzate come motivo di discriminazione o ritorsione ingiustificata,
  - c. i sindacati possono operare liberamente e in conformità alla legge del luogo di lavoro; ciò include il diritto di sciopero e il diritto alla contrattazione collettiva;

"liberamente" significa in particolare che i lavoratori possono esercitare i loro diritti senza temere molestie, intimidazioni, punizioni, interferenze o rappresaglie;

- 7. il divieto di disparità di trattamento in ambito lavorativo, ad esempio in base all'origine nazionale ed etnica, all'origine sociale, allo stato di salute, alla disabilità, all'orientamento sessuale, all'età, al sesso, alle opinioni politiche, alla religione o alle convinzioni personali, a meno che ciò non sia giustificato dalle esigenze lavorative; la disparità di trattamento comprende in particolare il pagamento di una retribuzione diseguale per un lavoro di pari valore;

Ci aspettiamo che i nostri partner commerciali offrano ai lavoratori un ambiente di lavoro privo di molestie fisiche, psicologiche, sessuali e verbali, intimidazioni o altri comportamenti abusivi;

- 8. il divieto di privare un salario ragionevole; il salario ragionevole sarà almeno il salario minimo determinato dalla legge applicabile e sarà altrimenti determinato dalla legge del luogo di lavoro;

Ci aspettiamo che i nostri partner commerciali forniscano, oltre al suddetto salario minimo, le prestazioni (sociali) previste dagli stessi principi; oltre al pagamento delle ore di lavoro regolari, i lavoratori devono essere retribuiti per gli straordinari con la tariffa maggiorata prevista dalla legge o, nei paesi in cui tali leggi non esistono, almeno con la loro tariffa oraria regolare o con un altro compenso adeguato, ad es. i partner commerciali non devono consentire detrazioni salariali come misura disciplinare o altre detrazioni non previste dalle leggi nazionali; ci aspettiamo che i nostri partner commerciali rispettino il diritto dei lavoratori di terminare il loro rapporto di lavoro dopo un ragionevole preavviso e di ricevere l'intero stipendio dovuto; i partner commerciali non devono trattenere alcuna forma di identificazione dei dipendenti (passaporti o permessi di lavoro) e non devono distruggere o negare l'accesso a tali documenti come condizione per l'impiego, a meno che non sia richiesto dalla legge; i partner commerciali non devono richiedere direttamente o indirettamente ai lavoratori il pagamento di tasse, costi di assunzione o depositi come condizione preliminare all'impiego;

- 9. il divieto di provocare alterazioni dannose del suolo, inquinamento idrico, inquinamento atmosferico, emissioni acustiche dannose o consumo eccessivo di acqua, che
  - a. compromette in modo significativo le basi naturali per la conservazione e la produzione di cibo,
  - b. nega a una persona l'accesso all'acqua potabile,
  - c. impedisce o distrugge l'accesso di una persona ai servizi igienici; oppure
  - d. danneggia la salute di una persona;

- 
10. il divieto di sfratto illegale e il divieto di acquisizione illegale di terreni, foreste e acque nell'acquisizione, nello sviluppo o in altri usi di terreni, foreste e acque il cui uso assicura il sostentamento di una persona;
  11. il divieto di assumere o utilizzare guardie di sicurezza private o pubbliche per proteggere il progetto dell'azienda se, a causa della mancanza di istruzioni o di controllo da parte dell'azienda nell'utilizzo delle guardie di sicurezza
    - a. il divieto di tortura e di trattamenti crudeli, inumani o degradanti viene disatteso,
    - b. la vita o l'incolumità fisica viene ferita o
    - c. vengono compromesse la libertà di associazione e la libertà di organizzazione;
  12. il divieto di un'azione o di un'omissione in violazione di un dovere che vada oltre i numeri da 1 a 11, che sia direttamente in grado di pregiudicare una posizione giuridica protetta in modo particolarmente grave e la cui illegittimità risulti evidente da una valutazione ragionevole di tutte le circostanze in esame.

### **10.1.2 Due diligence ambientale**

Ci aspettiamo che i nostri partner commerciali trattino l'ambiente e le risorse naturali in modo sostenibile e responsabile. Pertanto, nella conduzione delle loro attività, devono impegnarsi a migliorare continuamente le prestazioni ambientali dei loro siti, prodotti e servizi e a gestire attivamente i rischi ambientali nelle loro operazioni, prodotti e catena di fornitura.

Ci aspettiamo che i nostri partner commerciali dispongano di un sistema di gestione ambientale adeguato presso i loro siti, che includa politiche e procedure volte a garantire la conformità a leggi, regolamenti e altri obblighi vincolanti al fine di migliorare le prestazioni ambientali e proteggere l'ambiente da impatti dannosi. Nel fare ciò, i partner commerciali devono puntare a una continua riduzione del consumo di energia, acqua e risorse naturali e garantire che i rifiuti, le acque reflue e le sostanze pericolose siano gestiti in conformità alla legge. I partner commerciali devono ridurre al minimo i rifiuti pericolosi, spedire le merci in imballaggi adeguati e promuovere materiali di imballaggio riutilizzabili/riciclati e gestire responsabilmente le proprie emissioni atmosferiche.

Anche i partner commerciali devono integrare gli aspetti ambientali nello sviluppo dei loro prodotti e servizi. Ci aspettiamo che i nostri partner commerciali si affidino a tecnologie ecologiche, avanzate ed efficienti e che le implementino per tutto il ciclo di vita dei loro prodotti.

I nostri partner commerciali si impegnano a rispettare:

1. il divieto di fabbricazione di prodotti addizionati di mercurio in conformità all'Art. 4, par. 1, e all'allegato A, parte I, della Convenzione di Minamata sul mercurio del 10 ottobre 2013 (Convenzione di Minamata);
2. il divieto di utilizzare il mercurio e i composti del mercurio nei processi di fabbricazione, come definito nell'Art. 5, par. 2, e nell'Allegato B, parte I, della Convenzione di Minamata, a partire dalla data di eliminazione graduale specificata nella Convenzione per i rispettivi prodotti e processi;
3. il divieto di trattamento dei rifiuti di mercurio in contrasto con le disposizioni dell'articolo 11(3) della Convenzione di Minamata;
4. il divieto di produzione e uso di sostanze chimiche ai sensi dell'Art. 3, par. 1, lett. a), e dell'Allegato A della Convenzione di Stoccolma del 23 maggio 2001 sugli inquinanti organici persistenti (Convenzione POP) e del Consiglio del 20 giugno 2019 sugli inquinanti organici persistenti (Regolamento Delegato (UE) 2021/277 della Commissione del 16 dicembre 2020);

- 
5. il divieto di gestire, raccogliere, immagazzinare e smaltire i rifiuti in modo non ecologico, in conformità alle normative vigenti nella giurisdizione applicabile, ai sensi dell'Art. 6, par. 1, lett. d), punti i) e ii), della Convenzione POP;
  6. il divieto di esportazione di rifiuti pericolosi ai sensi dell'Art. 1, par. 1, e di altri rifiuti ai sensi dell'Art. 1, par. 2, della Convenzione di Basilea sul controllo dei movimenti transfrontalieri di rifiuti pericolosi e del loro smaltimento del 22 marzo 1989 (Convenzione di Basilea) e ai sensi del Regolamento (CE) n. 1013/2006 del Parlamento europeo e del Consiglio del 14 giugno 2006 relativo alle spedizioni di rifiuti (Regolamento (CE) n. 1013/2006):
    - a. a una parte contrattuale che ha vietato l'importazione di tali rifiuti pericolosi e di altri rifiuti (Art. 4, par. 1, lett. b), della Convenzione di Basilea),
    - b. a uno Stato importatore, ai sensi dell'Art. 2, par. 11, della Convenzione di Basilea, che non abbia dato il proprio consenso scritto alla particolare importazione, se tale Stato importatore non ha vietato l'importazione di tali rifiuti pericolosi (Art. 4, par. 1, lett. c), della Convenzione di Basilea),
    - c. a una parte non contrattuale della Convenzione di Basilea (Art. 4, par. 5, della Convenzione di Basilea),
    - d. a uno Stato importatore se tali rifiuti pericolosi o altri rifiuti non sono gestiti in modo ecologicamente corretto in tale Stato o altrove (Art. 4, par. 8, prima frase, della Convenzione di Basilea);
  7. il divieto di esportazione di rifiuti pericolosi dai paesi elencati nell'allegato VII della Convenzione di Basilea verso paesi non elencati nell'allegato VII (Art. 4A della Convenzione di Basilea, Art. 36 del regolamento (CE) n. 1013/2006), e
  8. il divieto di importazione di rifiuti pericolosi e di altri rifiuti da un paese non aderente alla Convenzione di Basilea (Art. 4, par. 5, della Convenzione di Basilea).

Tutte le leggi e le convenzioni citate nei paragrafi 10.1.1 e 10.1.2 si riferiscono sempre alla versione più recente.

## **10.2 Misure adottate dal partner commerciale per rispettare gli obblighi di due diligence**

I nostri partner commerciali si impegnano ad adottare politiche, procedure e altre misure adeguate per identificare, prevenire e ridurre i rischi e le violazioni degli obblighi di due diligence di cui ai paragrafi 10.1.1.1 e 10.1.2 e a garantire che le loro attività non contribuiscano o causino violazioni dei diritti umani o dell'ambiente, in particolare quelle di cui ai paragrafi 10.1.1 e 10.1.2, e a porre rimedio a qualsiasi impatto negativo direttamente causato o contribuito dalle loro attività o relazioni commerciali. Il partner commerciale formerà i propri dipendenti e subappaltatori sugli obblighi del presente Codice. Su richiesta di Diehl, i certificati di formazione devono essere presentati immediatamente.

## **11. Rapporto di sostenibilità**

I partner commerciali devono preparare e pubblicare i rapporti di sostenibilità in conformità con i requisiti di legge applicabili.

---

## **12. Programma etico**

### **12.1 Linee guida e Codice di condotta**

Ci aspettiamo che i nostri partner commerciali implementino e seguano il proprio codice di condotta nelle loro attività (comprese le loro affiliate) che include le aspettative di questo Codice. I partner commerciali devono richiedere ai loro dipendenti di prendere decisioni etiche e basate su valori nei loro rapporti commerciali.

I supervisor e i dirigenti devono svolgere una particolare funzione di modello e assicurarsi che i loro dipendenti conoscano il contenuto del Codice di condotta. I dirigenti devono attuare misure preventive nella loro area per evitare le violazioni. Ci aspettiamo dai nostri partner commerciali che le violazioni possano essere punite con misure disciplinari, senza pregiudicare ulteriori conseguenze civili o penali.

Ci aspettiamo che i nostri partner commerciali forniscano ai dipendenti e alle terze parti l'accesso a canali di segnalazione appropriati per chiedere consigli o sollevare dubbi legali o etici senza timore di ritorsioni, compresa la possibilità di effettuare segnalazioni in forma anonima. Ci aspettiamo inoltre che i nostri partner commerciali adottino misure per prevenire, individuare e correggere le ritorsioni.