

# Codice di condotta globale per i Partner Commerciali





# Contenuto

<b>Lettera della direzione</b>	3
<b>1 Etica e integrità aziendale</b>	4
1.1 Conformità alle leggi e ai regolamenti applicabili	4
1.2 Violazione, corruzione e frode	4
1.3 Conflitto di interessi	4
1.4 Riciclaggio di denaro	5
1.5 Concorrenza leale	5
1.6 Controlli sul commercio internazionale	5
1.7 Conformità fiscale	5
1.8 Minerali provenienti da zone di conflitto	5
<b>2 Condotta aziendale nel settore sanitario</b>	6
2.1 Requisiti di qualità	6
2.2 Conduzione etica della ricerca clinica	6
2.3 Interazioni con gli operatori sanitari	6

<b>3 Ambiente e Clima</b>	7
3.1 Legislazione ambientale	7
3.2 Rifiuti, acque reflue ed emissioni	7
3.3 Acqua	7
3.4 Protezione del clima	8
<b>4 Diritti umani e Condizioni di lavoro</b>	9
4.1 Diritti umani Dovuta diligenza	9
4.2 Schiavitù moderna e lavoro minorile	9
4.3 Non discriminazione e non molestie	9
4.4 diritto alla libertà di associazione e Collettivi	10
4.5 Condizioni di lavoro eque	10
4.6 Equità nella salute	10
4.7 Uso delle forze di sicurezza	10
4.8 Gruppi di comunità locali	10
4.9 Diversità dei fornitori Programma	10
<b>5 Sicurezza e salute sul lavoro</b>	11
5.1 Protezione dei lavoratori	11
5.2 Monitoraggio e miglioramento degli incidenti di salute e sicurezza sul lavoro	11
5.3 Sistemi di Conformità e Gestione della Salute e Sicurezza sul Lavoro	11
<b>6 Sicurezza e protezione di beni e dati</b>	12
6.1 Privacy e protezione dei dati	12
6.2 Diritti di proprietà intellettuale	12
6.3 Misure di sicurezza e anticorruzione	12
6.4 Pubblicità	12

<b>7 Governance</b>	13
7.1 Sistemi e documentazione	13
7.2 Gestione del rischio	13
7.3 Accuratezza dei record	13
7.4 Continuità operativa	13
7.5 Miglioramento continuo	13
7.6 Trasparenza e divulgazione	14
7.7 Formazione e competenza	14
7.8 Applicazione alla Catena di approvvigionamento del Partner Commerciale	14
7.9 Valutazione e conformità	14
7.10 Risoluzione del contratto	14
7.11 Modifiche	14
<b>8 Segnala!</b>	15

<b>Reference</b>	16
------------------	----





# Lettera della Direzione

Gentile Partner Commerciale,

Grazie per la Sua collaborazione e continuo supporto. Attribuiamo grande valore alle relazioni durature con i nostri Partner Commerciali, che consideriamo fondamentali per il successo a lungo termine e la solidità del marchio FME<sup>1</sup>.

FME si impegna a una conduzione aziendale etica e sostenibile, rispettando tutte le leggi e normative applicabili, nonché gli standard internazionali. Ci impegniamo a innovare nel settore delle cure sanitarie e a contribuire a una società etica, libera dalla corruzione, in cui i diritti umani sono rispettati e l'ambiente è preservato. Non è sufficiente disapprovare semplicemente una condotta commerciale illegale o non etica. Ci aspettiamo che sia noi stessi che i nostri Partner Commerciali prevengano, rilevino e rispondano in modo appropriato a tali comportamenti. Ci impegniamo a garantire la collaborazione e l'affidabilità come elementi centrali delle nostre relazioni, e ci aspettiamo che facciate lo stesso. Per raggiungere i nostri obiettivi comuni nel modo migliore, il nostro Codice di Condotta per i Partner Commerciali fornisce informazioni utili a facilitare una relazione prospera e conforme con la nostra azienda.

Ci aspettiamo che i Partner Commerciali eseguano processi e procedure all'interno della loro organizzazione e nelle rispettive catene di approvvigionamento per rispettare il nostro Codice di condotta per i Partner Commerciali. I requisiti sono da considerarsi requisiti minimi e si basano su standard riconosciuti a livello internazionale (vedi elenco di riferimento). Nel caso in cui vi siano leggi, normative, politiche o obblighi contrattuali applicabili che disciplinano gli stessi argomenti, si applica la disposizione che prevede lo standard più elevato, previa revisione locale.

L'adesione al nostro Codice di Condotta per i Partner Commerciali è un criterio fondamentale nel processo di selezione dei nostri partner e per il proseguimento della collaborazione. È una parte essenziale del nostro accordo contrattuale. Desideriamo ringraziarvi per il vostro impegno a favore della conformità alle leggi e alle normative applicabili e delle pratiche commerciali responsabili.

Cordiali saluti,

Consiglio di Amministrazione di Fresenius Medical Care

Il presente Codice di condotta globale per i Partner Commerciali ("Codice di condotta") definisce i principi per una condotta aziendale etica e sostenibile. Si applica a qualsiasi persona o organizzazione che riceva pagamenti da Fresenius Medical Care AG e dalle sue filiali (di seguito denominate "Fresenius Medical Care", "FME" o "Noi") e con cui FME intrattiene transazioni commerciali dirette. Queste entità includono, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, appaltatori, consulenti, fornitori, operatori sanitari e altri intermediari<sup>2</sup>, tutti indicati come "Lei" o "Partner Commerciali".

<sup>1</sup> Visita la nostra homepage per ulteriori dettagli sulla cultura aziendale di FME: <https://www.freseniusmedicalcare.com/en/corporateculture/>.

<sup>2</sup> Ciò include tutti i tipi di distributori e intermediari di vendita, indipendentemente dai flussi di pagamento.

# 1 Etica e integrità aziendale



## 1.1 Conformità alle leggi e normative applicabili

FME prende sul serio la conformità alle leggi e normative applicabili e ha creato un solido programma di compliance. Ci aspettiamo che i nostri Partner Commerciali facciano lo stesso e sostengano i valori dell'integrità e della condotta lecita. I Partner Commerciali sono tenuti a prendere sul serio la conformità alle leggi e normative applicabili e a impegnarsi in una solida cultura di compliance; rispettando le leggi e le normative applicabili, nonché adottando procedure adeguate per prevenire, individuare e correggere eventuali inefficienze. In caso contrario, i Partner Commerciali, FME e le persone coinvolte in comportamenti scorretti potrebbero essere esposti ad azioni legali, multe, revoca di licenze o permessi o altre sanzioni, danni, controversie o perdita di opportunità commerciali.

## 1.2 Corruzione, concussione e frode

I Partner Commerciali non devono offrire nessuna utilità ai dipendenti di FME, direttamente o indirettamente tramite terzi, con l'intento di influenzare le decisioni aziendali o con l'aspettativa di ricevere qualsiasi trattamento preferenziale.

I Partner Commerciali devono sempre astenersi dall'offrire, promettere, autorizzare o dare qualsiasi utilità (inclusi oggetti, regali, servizi, inviti a intrattenimenti o simili, sotto forma di beneficio/favore personale o altro) a qualsiasi persona o entità, direttamente o indirettamente tramite terzi, allo scopo di garantire nuovi affari commerciali, mantenere quelli esistenti o ottenere qualsiasi altro vantaggio improprio.

## 1.3 Conflitto di interessi

Evitare i conflitti di interesse richiede un approccio attento alle interazioni con individui ed entità che possono influenzare il business. Un conflitto di interessi sorge quando un individuo ha un interesse privato o personale che influisce, o sembra influire, le proprie decisioni in azienda. Per ridurre al minimo il rischio di tale conflitto, i Partner Commerciali devono evitare qualsiasi relazione, transazione o attività che sia, o sembri essere, in conflitto con un rapporto commerciale obiettivo ed equo con FME e comunicare a FME qualsiasi conflitto di interessi reale o potenziale. Decisioni relative ai Partner Commerciali

devono essere guidate da criteri equi quali il prezzo e la qualità dei servizi e dei prodotti. FME valuterà se le relazioni personali possono coesistere e se è necessario applicare controlli o misure di protezione per garantire che vengano prese decisioni aziendali eque e imparziali. I Partner Commerciali si impegnano a rispettare le normative sui mercati finanziari e le leggi sulle securities applicabili. Ciò include le restrizioni all'insider trading basato su informazioni privilegiate<sup>3</sup>.

#### 1.4 Riciclaggio di denaro<sup>4</sup>

FME si aspetta che le operazioni dei nostri Partner Commerciali e delle loro filiali siano, siano state e saranno sempre condotte in conformità con i requisiti applicabili in materia di tenuta dei registri finanziari e di reportistica previsti dalle normative contro il riciclaggio di denaro di tutte le giurisdizioni applicabili, dalle relative normative e regolamenti, nonché da qualsiasi altra norma, regolamento o linea guida emessa, amministrata o applicata da qualsiasi autorità governativa (collettivamente, le 'Normative sul Riciclaggio di Denaro') in tutti gli aspetti.

I Partner Commerciali di FME adotteranno tutte le misure necessarie per condurre affari solo con Partner Commerciali affidabili coinvolti in attività commerciali lecite con fondi provenienti da fonti legittime.

#### 1.5 Concorrenza leale

I Partner Commerciali devono sempre osservare e rispettare tutte le leggi e i regolamenti applicabili volti a prevenire comportamenti anticoncorrenziali e devono stabilire processi e procedure interne appropriati per garantire che non si impegnino in alcuna condotta anticoncorrenziale, incluso, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, l'impegno in accordi anticoncorrenziali e/o l'abuso della loro posizione di mercato.

#### 1.6 Controlli sul commercio internazionale

La governance commerciale è parte integrante del presente Codice. FME si impegna a condurre la propria attività in conformità con tutte le leggi e normative applicabili che disciplinano il commercio, l'importazione, l'esportazione, il trasferimento e la circolazione di beni, servizi, tecnologie e fondi, come regolamenti doganali, controlli sulle esportazioni e sanzioni commerciali ("Leggi commerciali"). Sostenendo i più elevati standard di governance commerciale, non solo salvaguardiamo la reputazione di FME, ma promuoviamo e contribuiamo a una condotta aziendale responsabile ed etica a livello transfrontaliero. I Partner Commerciali devono collaborare attivamente al rispetto di questi standard. FME richiede il proprio impegno a rispettare tutte le leggi commerciali applicabili quando si intrattengono rapporti commerciali con FME.

#### 1.7 Conformità fiscale

Tutti i Partner Commerciale devono considerare la governance fiscale e la conformità fiscale come aspetti importanti dei loro sistemi di monitoraggio e gestione del rischio. I Partner Commerciale adotteranno strategie di gestione del rischio per garantire che tutti i rischi finanziari, normativi e reputazionali associati alla fiscalità siano completamente identificati, valutati e mitigati a seconda dei casi.

#### 1.8 Minerali provenienti da zone di conflitto

I Partner Commerciali devono garantire che i prodotti forniti a FME non contengano metalli derivati da minerali o loro derivati provenienti da regioni di conflitto<sup>5</sup> che finanziano, direttamente o indirettamente, o avvantaggiano gruppi armati e causano o incoraggiano violazioni dei diritti umani. I Partner Commerciali sono tenuti a rispettare le normative applicabili e gli standard internazionali, come le Linee Guida OCSE sul dovere di diligenza per una catena di approvvigionamento responsabile di minerali provenienti da zone di conflitto o ad alto rischio<sup>6</sup>.



3 Informazioni privilegiate: informazioni aziendali che, se rese pubbliche, si prevede ragionevolmente che avranno un impatto significativo sul prezzo dei titoli.

4 Riciclaggio di denaro: Effettuare una transazione con beni di derivazione criminale, strutturare una transazione in modo da evitare l'individuazione di una condotta criminale o partecipare in una transazione che promuove qualsiasi attività criminale.

5 Angola, Burundi, Repubblica Centrafricana, Repubblica del Congo, Ruanda, Sud Sudan, Tanzania, Uganda e Zambia

6 OCSE: Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico



# 2 Condotta aziendale nel settore sanitario

## 2.1 Requisiti di qualità

I Partner Commerciali devono fornire beni e servizi che soddisfino i requisiti di FME, funzionino come stabilito contrattualmente e siano sicuri per lo scopo previsto. Pertanto, i Partner Commerciali devono soddisfare i requisiti normativi, come quelli imposti dalle autorità di regolamentazione locali, nonché i requisiti e gli standard di qualità concordati contrattualmente. I Partner Commerciali devono affrontare tempestivamente tutte le criticità che possono influire negativamente sulla qualità dei beni e dei servizi forniti. I Partner Commerciale informeranno FME delle modifiche al processo di produzione o di fornitura che potrebbero influire sulle specifiche dei beni e dei servizi forniti.

## 2.2 Conduzione etica della ricerca clinica

La ricerca clinica, come gli studi clinici e altri studi di ricerca sull'uomo condotti per conto di FME, deve essere eseguita in conformità con le linee guida internazionali (come la Dichiarazione di Helsinki), le leggi e i regolamenti locali

applicabili e gli standard internazionali di qualità e sicurezza riconosciuti (come le linee guida ICH per la buona pratica clinica). I Partner Commerciali devono aderire ai principi etici stabiliti nel Rapporto Belmont, vale a dire il rispetto per le persone, la beneficiabilità e la giustizia durante tutto il processo di ricerca. I Partner Commerciali devono rispettare i requisiti etici e medici applicabili durante lo svolgimento di tali studi.

Gli animali devono essere trattati con rispetto, riducendo al minimo il dolore e lo stress. Le alternative alla sperimentazione animale devono essere utilizzate ogniqualvolta siano scientificamente valide e accettabili dalle le autorità di regolamentazione. I Partner Commerciali sono incoraggiati a sostituire, ridurre e perfezionare (principi guida delle 3R) le sperimentazioni sugli animali nell'interesse del benessere degli animali, perseguendo al contempo metodi per rendere obsolete le sperimentazioni sugli animali. I Partner Commerciali devono riconoscere e considerare i potenziali rischi e preoccupazioni associati alle tecnologie emergenti, come la ricerca sulle cellule staminali o le nanotecnologie. I Partner Commerciali devono attuare misure per gestire attivamente i rischi e ridurre gli impatti negativi prevedibili.

## 2.3 Interazioni con i medici del settore sanitario

I Partner Commerciale devono prestare particolare attenzione quando hanno a che fare con le autorità governative e gli operatori sanitari (HCP<sup>7</sup>), soprattutto se si tratta di funzionari governativi<sup>8</sup>, come i lavoratori degli ospedali pubblici. Le sanzioni legali possono essere applicate quando le aziende sottopongono ai funzionari governativi proposte inappropriate per influenzare, indurre o premiare un'azione (o inazione) favorevole, una transazione commerciale o una questione governativa. È fondamentale che i Partner Commerciali dispongano delle competenze e delle risorse necessarie per fornire servizi di qualità in modo adeguato e tempestivo, evitando qualsiasi forma di incentivo improprio in qualsiasi transazione con FME (vedi capitolo 1.2 "Corruzione, concussione e frode").

<sup>7</sup> Operatori sanitari: individui coinvolti nella prescrizione, nell'acquisto o nella somministrazione di dispositivi medici o farmaci.

<sup>8</sup> Funzionario governativo: individui ed entità, compresi quelli che rappresentano imprese statali, partiti politici o organizzazioni internazionali pubbliche.

# 3 Ambiente e Clima

## 3.1 Legislazione ambientale

I Partner Commerciali devono rispettare tutte le leggi, le normative, gli accordi e le convenzioni ambientali applicabili a livello internazionale. Ciò include, a titolo esemplificativo ma non esaustivo:

- I Partner Commerciali devono garantire una corretta gestione dei rifiuti in conformità con le normative locali e la Convenzione di Basilea sul controllo dei movimenti transfrontalieri di rifiuti pericolosi e del loro smaltimento (Convenzione di Basilea).
- I Partner Commerciali non devono fabbricare prodotti con aggiunta di mercurio, utilizzare mercurio e composti di mercurio nei processi di produzione o trattare i rifiuti di mercurio in contrasto con le normative stabilite nella Convenzione di Minamata delle Nazioni Unite sul mercurio (Convenzione di Minamata).
- I Partner Commerciali non devono produrre o utilizzare sostanze chimiche vietate in quanto inquinanti organici persistenti, come indicato nella Convenzione di Stoccolma sugli inquinanti organici persistenti (Convenzione di Stoccolma) e garantire la gestione, la raccolta, lo stoccaggio e lo smaltimento ecologicamente corretti dei rispettivi rifiuti.

I Partner Commerciali devono applicare sistemi di gestione ambientale adeguati, idealmente certificati in conformità con ISO 14001<sup>9</sup> o ISO 50001<sup>10</sup> per valutare i potenziali rischi ambientali e definire strategie di mitigazione.

## 3.2 Rifiuti, acque reflue ed emissioni

I Partner Commerciali devono disporre di sistemi per garantire la gestione, lo spostamento, lo stoccaggio e lo smaltimento, il rilascio o lo scarico sicuri e conformi alla legge di rifiuti, emissioni atmosferiche e scarichi di acque reflue. Inoltre, i Partner Commerciali devono prevenire e mitigare le fuoriuscite e i rilasci accidentali di sostanze pericolose, rifiuti, acque reflue ed emissioni nell'ambiente o in strutture in cui i relativi rischi non sono più controllati (ad esempio, sistema fognario pubblico, superfici pubbliche). Tutti i rifiuti, le acque reflue o le emissioni che possono avere un impatto negativo sulla salute umana o ambientale devono essere gestiti, controllati e trattati in modo appropriato prima del rilascio nell'ambiente per ridurre al minimo gli impatti risultanti sulle comunità interessate. Tutti gli impianti e le strutture necessari devono essere costruiti e mantenuti in modo da garantire la gestione o l'attenuazione dei rischi pertinenti.

## 3.3 Acqua

I Partner Commerciali devono fare del loro meglio per disporre di sistemi di gestione per ridurre il prelievo e il consumo di acqua nelle loro operazioni e nelle loro catene di approvvigionamento, con particolare attenzione alle aree di stress idrico. L'utilizzo dell'acqua per le operazioni di un Partner Commerciale non deve avere un impatto negativo sulla disponibilità e sulla qualità dell'acqua per l'ambiente e le comunità circostanti.

<sup>9</sup> ISO 14001: Sistemi di Gestione Ambientale

<sup>10</sup> ISO 50001: Sistemi di gestione dell'energia





### 3.4 Protezione del clima

I Partner Commerciali devono compiere sforzi ragionevoli per stabilire obiettivi ambientali, definire strategie e adottare politiche volte a identificare e mitigare gli impatti ambientali delle proprie operazioni e lungo le loro catene di approvvigionamento. I Partner Commerciali devono prendere in considerazione la protezione della biodiversità e degli ecosistemi, compresa la protezione delle risorse marine. I Partner Commerciali devono astenersi da attività che portano o hanno portato alla deforestazione e devono rispettare le leggi e i regolamenti applicabili del paese di produzione. I Partner Commerciali devono inoltre identificare l'impatto e i rischi che il cambiamento climatico ha sulle operazioni e sulle catene di approvvigionamento dei Partner Commerciali. I Partner Commerciali sono incoraggiati ad adottare e applicare pratiche di economia circolare.

I Partner Commerciali devono definire obiettivi per ridurre il consumo di acqua, energia, materie prime, produzione di rifiuti e per diventare climaticamente neutri entro il 2050, nella misura in cui ciò sia appropriato per la loro attività. In particolare, i Partner Commerciali devono disporre di programmi e iniziative adeguati volti a ridurre le emissioni di gas serra nelle proprie operazioni (Scope 1 e Scope 2) e nelle loro catene del valore (Scope 3). FME attribuisce grande valore ai Partner Commerciali che allineano i propri obiettivi di emissione alla Science Based Targets Initiative (SBTi). I Partner Commerciali devono garantire e dimostrare miglioramenti ambientali continui. Su richiesta, i Partner Commerciali devono essere in grado di fornire a FME dati ambientali pertinenti.



# 4 Diritti Umani e Condizioni di Lavoro

## 4.1 Due Diligence sui Diritti Umani

I Partner Commerciali sono tenuti e incoraggiati a stabilire un processo di Due Diligence sui Diritti Umani per prevenire, mitigare o rimediare a qualsiasi potenziale impatto negativo che potrebbero causare o contribuire a causare ai diritti umani. Tale processo deve essere attuato tenendo in debita considerazione le leggi e le normative applicabili, nonché gli standard internazionali, compresi i principi descritti nella Dichiarazione Universale dei Diritti Umani delle Nazioni Unite, nei Principi Guida delle Nazioni Unite su Imprese e Diritti Umani e nella Dichiarazione dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro del 1998 sui principi e i diritti fondamentali nel lavoro. Di fronte a requisiti contrastanti, i Partner Commerciali devono aspirare a soddisfare gli standard internazionali in materia di diritti umani, pur seguendo le leggi e le pratiche locali.

## 4.2 Schiavitù moderna e lavoro minorile

Vietiamo severamente l'uso, il sostegno o il beneficio di qualsiasi forma di schiavitù moderna, incluso lo sfruttamento del lavoro minorile<sup>11</sup> o il lavoro forzato<sup>12</sup>. Questo include la schiavitù moderna sotto forma di traffico di esseri umani, lavoro forzato, lavoro con contratto di servitù, lavoro forzato legato a un debito, o qualsiasi altra forma, compreso il ricorso alla coercizione fisica e mentale, e tutte le pratiche di schiavitù sul posto di lavoro. Quando si fa affidamento sul lavoro migrante, devono essere messe in atto misure per prevenire situazioni che potrebbero

portare alla schiavitù moderna o a condizioni comparabili per i lavoratori.

## 4.3 Non discriminazione e non molestie

Non tolleriamo alcuna forma di discriminazione, comprese le molestie o le intimidazioni verbali, fisiche o sessuali sul posto di lavoro basate sull'origine nazionale o etnica, la cittadinanza, il colore della pelle, l'età, l'origine sociale, lo stato di salute, lo stato di disabilità, l'orientamento sessuale, il genere, l'identità e l'espressione di genere, lo stato civile, la gravidanza, l'opinione politica, l'affiliazione sindacale o l'impegno in attività di lavoro collettivo lecite, religione o credo, e qualsiasi altro criterio protetto dalle leggi e dai regolamenti locali. Ci aspettiamo che i nostri Partner Commerciali promuovano le pari opportunità e adottino misure per prevenire la discriminazione e le molestie basate su caratteristiche o attributi protetti dalle leggi del luogo di lavoro.

I Partner Commerciali sono tenuti a condannare le molestie, i comportamenti violenti o abusivi o le intimidazioni in qualsiasi forma. I Partner Commerciali devono mantenere un ambiente di lavoro rispettoso, con condizioni di lavoro giuste e sicure, e sono incoraggiati a promuovere la diversità e un ambiente di lavoro inclusivo e basato sulla fiducia per i loro dipendenti.

11 Secondo la Convenzione OIL n. 138 (Convenzione sull'età minima) e la Convenzione OIL n. 182 (Peggiori forme di lavoro minorile)

12 Secondo la Convenzione OIL n. 29 (Convenzione sul lavoro forzato)

#### 4.4 **Diritto alla libertà di associazione e alla contrattazione collettiva**

I Partner Commerciali devono rispettare i diritti dei lavoratori di aderire o meno ai sindacati, di partecipare alla contrattazione collettiva e di farsi rappresentare da sindacati o altri organismi rappresentativi sul posto di lavoro, in conformità con le leggi locali.

#### 4.5 **Condizioni di lavoro eque**

I Partner Commerciali devono fornire alla loro forza lavoro salari adeguati che ammontino almeno al salario minimo previsto dalla legge locale. I Partner Commerciali devono rispettare il principio di parità di retribuzione per lavoro di pari valore. I Partner Commerciali non possono adottare sospensioni salariali illegali o in rappresaglia, nonché trattenute o detrazioni salariali illegali. Il personale deve essere pagato in modo puntuale.

I Partner Commerciali devono rispettare le leggi e normative applicabili in materia di occupazione e condizioni di lavoro, inclusi, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, i termini e le condizioni di impiego, la trasparenza retributiva, i salari minimi e i benefit, l'orario di lavoro massimo e i tempi di pausa e riposo. Le settimane lavorative regolari non devono superare le ore massime consentite stabilite dalla legge locale e le ore di straordinario devono essere autorizzate solo in conformità con le leggi locali.

#### 4.6 **Equità nella salute**

FME si impegna a garantire l'equità nella salute come specificato nella Dichiarazione Globale sull'Equità nella Salute di FME<sup>13</sup>. Il nostro impegno per l'equità nella salute significa ampliare le nostre conoscenze e i nostri servizi per eliminare le disuguaglianze nelle opportunità di cura e nei risultati sanitari. Ci sforziamo di fornire l'assistenza più completa a tutte le persone che vivono con malattie gravi, inclusa la malattia renale cronica. Inoltre, FME attribuisce grande valore ai Partner Commerciali che condividono il suo impegno per l'equità nella salute.



#### 4.7 **Uso delle forze di sicurezza**

Se i Partner Commerciali impiegano forze di sicurezza private o pubbliche per proteggere i loro locali, i loro beni, la loro forza lavoro e/o i loro pazienti, i Partner Commerciali devono adottare misure per garantire un comportamento appropriato da parte delle forze di sicurezza. I Partner Commerciali devono fornire istruzioni e controlli adeguati alle forze di sicurezza per prevenire torture, trattamenti crudeli, inumani o degradanti e per impedire che le forze di sicurezza causino danni alla vita o all'integrità fisica o che pregiudichino illegalmente il diritto di organizzarsi o l'esercizio da parte dei dipendenti del loro diritto alla libertà di associazione, a condizione che tali diritti vengano esercitati in modo legale.

#### 4.8 **Diritti delle comunità locali**

I Partner Commerciali devono adottare misure per prevenire danni al suolo, inquinamento dell'acqua o dell'aria, emissioni sonore dannose o un consumo eccessivo di acqua, tutti fattori che potrebbero causare un danno significativo alla base naturale per la conservazione e la produzione di cibo. Inoltre, i Partner Commerciali devono prevenire qualsiasi forma di ostacolo o limitazione all'accesso a acqua potabile sicura e pulita, nonché la distruzione dell'accesso a strutture sanitarie o qualsiasi azione che possa compromettere la salute delle persone.

I Partner Commerciali non devono impegnarsi in pratiche illegali di appropriazione di risorse come terra, foreste e acqua, che sono essenziali per il sostentamento degli individui e delle comunità.

#### 4.9 **Programma per la diversità dei fornitori**

I Partner Commerciali sono incoraggiati a sviluppare e implementare un programma di diversità dei fornitori all'interno delle loro catene di approvvigionamento. I Partner Commerciali devono offrire le massime opportunità possibili a fornitori piccoli e diversificati che offrono valore. I Partner Commerciali devono essere in grado di monitorare e segnalare i progressi dei rispettivi programmi di diversità dei fornitori.

<sup>13</sup> Disponibile sul nostro sito web: <https://www.freseniusmedicalcare.com/en/about-us/politiche-e-standard>

# 5 Sicurezza e salute sul lavoro

## 5.1 Protezione dei lavoratori

I Partner Commerciali devono proteggere adeguatamente i dipendenti dall'esposizione dannosa a pericoli chimici, biologici e fisici, condizioni non igieniche, compiti fisicamente gravosi sul posto di lavoro e in qualsiasi alloggio fornito dall'azienda. I Partner Commerciali devono fornire un ambiente di lavoro sicuro e salubre, strutture adeguate e disposizioni per il benessere della loro forza lavoro, compresi dispositivi di protezione individuale adeguati e una formazione regolare in materia di salute e sicurezza. I Partner Commerciali devono rispettare le norme di sicurezza dei prodotti, etichettare correttamente i prodotti e comunicare i requisiti di gestione dei prodotti. I Partner Commerciali devono fornire alle parti interessate la documentazione applicabile contenente tutte le informazioni pertinenti alla sicurezza per tutte le sostanze pericolose, in caso di necessità legittima. Ciò include informazioni sul prodotto, schede di dati di sicurezza, notifiche o conferme di registrazione, casi d'uso e scenari di esposizione. I Partner Commerciali condividono in modo proattivo e trasparente le informazioni sugli aspetti relativi alla salute, alla sicurezza e all'ambiente dei loro prodotti con tutte le parti interessate. I Partner Commerciali devono inoltre stabilire misure adeguate per prevenire l'eccessivo affaticamento fisico e mentale dovuto a un'organizzazione del lavoro inadeguata per quanto riguarda l'orario di lavoro e le pause di riposo.

## 5.2 Monitoraggio e miglioramento degli incidenti di salute e sicurezza sul lavoro

I Partner Commerciale sono tenuti a tracciare e analizzare gli infortuni sul lavoro dei dipendenti, identificarne le cause principali e implementare e valutare le azioni correttive e preventive appropriate, in conformità con le leggi e normative applicabili. A tutti i lavoratori devono essere fornite adeguate procedure di segnalazione degli incidenti.

## 5.3 Sistemi di Conformità e Gestione della Salute e Sicurezza sul Lavoro

I Partner Commerciali devono rispettare tutti gli obblighi in materia di salute e sicurezza sul lavoro applicabili ai sensi delle leggi locali. I Partner Commerciali adotteranno per quanto ragionevolmente possibile, le misure necessarie per stabilire processi o programmi appropriati per prevenire o mitigare i pericoli e i rischi correlati che influiscono o possono influire sulla salute e la sicurezza dei dipendenti, dei vicini, delle comunità circostanti o di qualsiasi altra parte interessata. I Partner Commerciali devono identificare e valutare le situazioni di emergenza, nonché sviluppare e implementare procedure di risposta per affrontare tali emergenze. I piani di risposta sono sottoposti a verifica periodica per garantirne la fattibilità e la validità.







# 6 Sicurezza e protezione dei beni e dei dati

## 6.1 Privacy e protezione dei dati

I Partner Commerciali devono rispettare tutte le leggi e i regolamenti applicabili, nonché gli obblighi contrattuali, durante la raccolta, l'utilizzo, la divulgazione, l'archiviazione e l'elaborazione dei dati che FME condivide con loro, dei dati che elaborano per conto di FME o dei dati di cui vengono a conoscenza nel contesto del rapporto commerciale tra le parti. Ciò include dati personali relativi a dipendenti, pazienti, clienti, operatori sanitari, fornitori e altri soggetti di FME, nonché informazioni riservate o di esclusiva proprietà aziendale relative all'attività di FME o agli accordi con terze parti, come informazioni strategiche, finanziarie, tecniche o commerciali non pubbliche.

Ad esempio, a seconda della natura dei dati e dell'attività commerciale, può essere richiesto al Partner Commerciale di limitare il trattamento, utilizzo o divulgazione di tali dati in virtù di una legittima esigenza aziendale o in osservanza di un requisito legale secondo le modalità concordate da FME. Inoltre, può essergli richiesto di implementare misure tecniche e organizzative per proteggere i dati da accessi, divulgazioni, alterazioni o distruzioni non autorizzati, garantendo al contempo l'accuratezza, la pertinenza e l'integrità dei dati durante l'intero ciclo di vita. I Partner Commerciali potrebbero anche essere tenuti a notificare a FME le violazioni dei dati o gli incidenti di sicurezza informatica che hanno un impatto su FME e a cooperare pienamente con FME nelle indagini e nelle attività correttive relative alla protezione dei dati.

## 6.2 Diritti di proprietà intellettuale

I Partner Commerciali devono proteggere i propri diritti di proprietà intellettuale, quelli dei loro dipendenti e dei loro Partner Commerciali, nonché la proprietà intellettuale di FME sviluppate nel corso della relazione commerciale dall'accesso da parte di terzi, incluse le loro catene di fornitura. La proprietà intellettuale include, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, qualsiasi invenzione, brevetto, marchio, diritto d'autore, conoscenza tecnica e scientifica o know-how e competenza. Lo stesso vale per i segreti commerciali di qualsiasi tipo. Il Partner Commerciale informerà FME di eventuali rischi materiali, evidenti e legati alla proprietà intellettuale, ai quali FME potrebbe essere esposta a causa del rapporto commerciale con il Partner Commerciale.

## 6.3 Misure di sicurezza e anticontraffazione

I Partner Commerciali devono applicare le buone pratiche in tutte le loro operazioni e catene di fornitura, garantendo che siano implementate e applicate misure contro le manomissioni. I Partner Commerciali devono garantire l'integrità di ogni spedizione a FME in base all'accordo contrattuale.

## 6.4 Pubblicità

Non consentiamo ai Partner Commerciali di utilizzare il marchio o il logo di FME in qualsiasi esposizione o documento pubblico senza previa autorizzazione. Senza tale approvazione preventiva, i Partner Commerciali non possono divulgare il loro rapporto con FME o i suoi prodotti, parti, progetti o informazioni non pubbliche in nessun contesto pubblico, inclusi comunicati stampa, siti Web, social media, fiere e sedi dei Partner Commerciali.

# 7 Governance

## 7.1 Sistemi e documentazione

I Partner Commerciali devono incorporare il presente Codice di condotta nei loro sistemi di gestione, controlli e politiche interne. Ciò implica una chiara ripartizione delle responsabilità interne e l'attuazione di norme e procedure pertinenti. Tutta la documentazione applicabile (ad es. permessi, certificati, licenze e registrazioni) deve essere ottenuta, mantenuta e aggiornata per dimostrare la conformità. Questa documentazione può essere esaminata da FME di comune accordo.

## 7.2 Gestione del rischio

I Partner Commerciali devono implementare meccanismi appropriati per identificare, valutare e gestire regolarmente i rischi in tutte le aree affrontate dal presente Codice di condotta (che sono pertinenti e applicabili al Partner Commerciale). I Partner Commerciali devono determinare continuamente l'importanza relativa di ciascun rischio e adottare misure per prevenirlo e mitigarlo.

I Partner Commerciali devono inoltre intraprendere le azioni necessarie per prevenire i rischi, fermare le violazioni, ridurre al minimo i rischi reputazionali sia per FME che per il Partner Commerciale. I Partner Commerciali sono inoltre tenuti a informare in modo proattivo FME di eventuali violazioni, rischi di violazioni o indagini in relazione alle proprie operazioni o catene di approvvigionamento.

## 7.3 Accuratezza dei libri contabili

Tutti i libri e i registri contabili devono essere conformi alle leggi e ai regolamenti applicabili, ai requisiti locali e ai principi contabili generalmente accettati. Per fornire una visione veritiera e corretta della loro situazione finanziaria, i registri dei Partner Commerciali devono essere accurati sotto tutti gli aspetti sostanziali e mantenuti aggiornati. I registri devono essere completi, leggibili, trasparenti, elaborati in modo tempestivo e riflettere le transazioni effettive e i pagamenti. I Partner Commerciali non devono nascondere, omettere di registrare o inserire false voci. Tutti i documenti aziendali devono riflettere accuratamente la vera natura e l'entità della transazione o della spesa. I Partner Commerciali devono stabilire processi e controlli adeguati per garantire l'accuratezza, la completezza e la tempestiva preparazione dei loro conti e rendiconti finanziari. La fatturazione dei Partner Commerciali deve essere accurata, veritiera, completa e tempestiva per tutti i prodotti e servizi. A supporto di una fatturazione accurata, tutti i registri devono fornire una documentazione affidabile dei prodotti acquistati/venduti o dei servizi resi/ricevuti.

## 7.4 Continuità operativa

I Partner Commerciali devono implementare piani appropriati di continuità aziendale e piani di recupero in caso di disastro per le operazioni che supportano l'attività di FME.



## 7.5 Miglioramento continuo

I Partner Commerciali devono dimostrare il loro impegno per il miglioramento continuo nell'attuazione del presente Codice di condotta definendo obiettivi di performance, eseguendo piani di implementazione e adottando le necessarie azioni correttive per le carenze identificate attraverso valutazioni, ispezioni e revisioni della direzione interne o esterne. I Partner Commerciale sono incoraggiati a condividere le rispettive azioni con FME su richiesta.



## 7.6 Trasparenza e divulgazione

I Partner Commerciali sono incoraggiati a riferire regolarmente all'esterno sulle loro prestazioni sociali e ambientali in linea con il presente Codice di condotta. I Partner Commerciali devono rimanere trasparenti sulle loro attività commerciali, struttura, situazione finanziaria, prestazioni e attività, come richiesto dalle leggi e normative applicabili, nonché dagli standard del settore. I Partner Commerciali sono incoraggiati a comunicare le condanne e le misure di mitigazione.

## 7.7 Formazione e competenza

I Partner Commerciali devono sviluppare, implementare e mantenere misure di formazione adeguate per consentire ai propri dipendenti di acquisire un livello adeguato di conoscenza e comprensione del presente Codice di condotta, delle leggi e normative applicabili, nonché degli standard di settore.

## 7.8 Applicazione alla catena di approvvigionamento di un Partner Commerciale

I Partner Commerciali devono applicare questo Codice di condotta lungo la loro catena di approvvigionamento, garantendo che qualsiasi terza parte/subfornitore che agisca per conto del Partner Commerciale e che influisca su una relazione commerciale con FME rispetti questo Codice di condotta. Su richiesta, i Partner Commerciali forniscono a FME informazioni sulle loro catene di approvvigionamento per identificare i rischi e le misure preventive in relazione all'applicazione del presente Codice di condotta.

## 7.9 Valutazione e conformità

Il nostro rapporto commerciale si basa sull'onestà e sul rispetto reciproci. A ragionevole discrezione e previo preavviso, FME avrà il diritto di monitorare e valutare la conformità del Partner Commerciale al presente Codice di condotta, ad esempio fornendo certificazioni o partecipando a verifiche specifiche. In caso di prove ragionevoli che il Partner Commerciale non si conformi alle disposizioni del presente Codice di Condotta, FME avrà il diritto di condurre verifiche specifiche utilizzando le misure ritenute appropriate da FME. La valutazione deve essere eseguita da FME (direttamente o tramite una terza parte incaricata). Ulteriori obblighi contrattuali rimangono inalterati dal presente Codice di condotta e prevalgono sulle disposizioni del presente documento.

## 7.10 Risoluzione del contratto

Nel caso in cui FME stabilisca che il Partner Commerciale non soddisfi i requisiti del Codice di condotta, FME si riserva il diritto di richiedere al Partner Commerciale di adottare misure correttive per prevenire, porre fine o ridurre al minimo la violazione entro un periodo di tempo ragionevole. Se il Partner Commerciale non adotta azioni correttive, FME ha il diritto di (i) sospendere il contratto fino a quando non si ponga rimedio alle violazioni, o (ii) comunicare la risoluzione contrattuale dopo che il tempo stabilito per l'esecuzione è trascorso senza alcun miglioramento e ad esclusiva discrezione di FME.

## 7.11 Modifiche

FME si riserva il diritto di modificare ragionevolmente il presente Codice di condotta. I Partner Commerciali sono incoraggiati a rispettare l'ultima versione del presente Codice di condotta e a conformarsi, al più tardi, alle modifiche del Codice di condotta nei contratti successivi.





# 8 Segnala!

I Partner Commerciali devono stabilire una procedura di segnalazione all'interno delle loro organizzazioni, che consenta alla loro forza lavoro e ad altri soggetti rilevanti di segnalare dubbi o incidenti di potenziale non conformità in qualsiasi momento, inclusi, ma non limitati a, potenziali violazioni delle leggi e normative applicabili, come descritto in questo Codice di Condotta.

I Partner Commerciali devono garantire che la procedura di segnalazione sia chiaramente definita e comunicata in un formato facilmente accessibile a tutte le parti interessate, anche al pubblico. La procedura deve includere informazioni su come effettuare una segnalazione e sul processo di risoluzione previsto, e deve consentire segnalazioni anonime. Inoltre, deve garantire un'indagine indipendente e imparziale, nonché l'assenza di ritorsioni nei confronti di chi segnala.

Qualsiasi segnalazione effettuata in buona fede è tutelata da una politica di non ritorsione e trattata in modo confidenziale, proteggendo l'identità della persona segnalante nella misura ragionevolmente possibile. I Partner Commerciali devono

indagare tempestivamente e correttamente su tali segnalazioni e, in caso di risultati, adottare misure correttive ove necessario. Qualsiasi risposta o informazione a una persona segnalante deve essere fornita a discrezione di FME e in conformità con le leggi e le normative applicabili.

Nel caso in cui venga identificato un grave rischio per i diritti umani, una violazione o un processo esecutivo e/o contenzioso, i Partner Commerciali sono tenuti a notificare proattivamente FME e a fornire dettagli sulle misure adottate per prevenire o mitigare tale situazione. Ciò vale anche per le situazioni in cui i Partner Commerciali hanno causato o contribuito a tale situazione, ma non sono in grado di mitigare o porre rimedio all'impatto negativo sui diritti umani.

I Partner Commerciale sono incoraggiati a informare i propri dipendenti sulla Compliance Action Line di FME. La Compliance Action Line di FME può essere utilizzata anche dai Partner Commerciale o dal loro personale per segnalare eventuali problemi relativi alle attività di FME, nonché alle attività del personale di FME, della direzione di FME o degli agenti di FME.

Se desideri fare una segnalazione o hai ulteriori domande, visita [www.fresenius.ethicspoint.com](http://www.fresenius.ethicspoint.com), oppure

contattaci:

- [complianceactionline1@freseniusmedicalcare.com](mailto:complianceactionline1@freseniusmedicalcare.com)  
(a livello globale, ad eccezione di Stati Uniti e Russia),
- [compliance.actionline@freseniusmedicalcare.com](mailto:compliance.actionline@freseniusmedicalcare.com)  
(per gli Stati Uniti), o
- [complianceactionline-russia@fmc-ag.ru](mailto:complianceactionline-russia@fmc-ag.ru)  
(per la Russia).



# Referenze

## Convenzione di Basilea | Nazioni Unite

[www.basel.int](http://www.basel.int)

## Rapporto Belmont: Principi etici e linee guida per la protezione dei soggetti umani della ricerca

[www.hhs.gov/ohrp/regulations-and-policy/belmont-report/read-the-belmont-report/index.html](http://www.hhs.gov/ohrp/regulations-and-policy/belmont-report/read-the-belmont-report/index.html)

## Dichiarazione di Helsinki | Associazione Medica Mondiale

[www.wma.net/what-we-do/medical-ethics/declaration-of-helsinki/](http://www.wma.net/what-we-do/medical-ethics/declaration-of-helsinki/)

## Sistemi di gestione dell'energia (ISO 50001) | Organizzazione internazionale per la standardizzazione

[www.iso.org/home.html](http://www.iso.org/home.html)

## Sistemi di Gestione Ambientale (ISO 14001) | Organizzazione internazionale per la standardizzazione

[www.iso.org/home.html](http://www.iso.org/home.html)

## Politiche e standard interni FME

[www.freseniusmedicalcare.com/en/about-us/policies-and-standards](http://www.freseniusmedicalcare.com/en/about-us/policies-and-standards)

## Regolamento generale sulla protezione dei dati (GDPR) | Unione Europea

[gdpr.eu](http://gdpr.eu)

## Buona Pratica Clinica ICH | Agenzia europea per i medicinali

[www.ema.europa.eu/en/ich-e6-r2-good-clinical-practice-scientific-guideline](http://www.ema.europa.eu/en/ich-e6-r2-good-clinical-practice-scientific-guideline)

## Standard internazionali del lavoro | Organizzazione Internazionale del Lavoro

[www.ilo.org/international-labour-standards](http://www.ilo.org/international-labour-standards)

## Convenzione di Minamata | Nazioni Unite

[minamataconvention.org/en](http://minamataconvention.org/en)

## Linee Guida OCSE sul dovere di diligenza per una catena di approvvigionamento responsabile di minerali provenienti da zone di conflitto o ad alto rischio.

[www.oecd.org/corporate/mne/mining.html](http://www.oecd.org/corporate/mne/mining.html)



# Referenze

## Linee guida dell'OCSE per le imprese multinazionali sulla condotta responsabile delle imprese

[www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/oecd-guidelines-for-multinational-enterprises-on-responsible-business-conduct\\_81f92357-en](http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/oecd-guidelines-for-multinational-enterprises-on-responsible-business-conduct_81f92357-en)

## Accordo di Parigi | Nazioni Unite

[unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement](http://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement)

## Convenzione di Stoccolma | Nazioni Unite

[pops.int](http://pops.int)

## Dichiarazione Universale dei Diritti dell'Uomo | Nazioni Unite

[un.org/en/documents/udhr/](http://un.org/en/documents/udhr/)

## Principi guida delle Nazioni Unite su imprese e diritti umani (UNGP)

[www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR\\_EN.pdf](http://www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR_EN.pdf)

## Legge sulla corruzione nel Regno Unito | Regno Unito

[www.legislation.gov.uk/ukpga/2010/23/introduction](http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2010/23/introduction)

## Legge sulle pratiche di corruzione estera degli Stati Uniti | USA

[www.justice.gov/criminal/criminal-fraud/foreign-corrupt-practices-act](http://www.justice.gov/criminal/criminal-fraud/foreign-corrupt-practices-act)

## Iniziativa sugli obiettivi basati sulla scienza (SBTi)

[sciencebasedtargets.org](http://sciencebasedtargets.org)

## Contatto

In caso di domande o dubbi relativi a questo documento, si prega di contattare il proprio referente FME.

## Diritto d'autore

Diapositiva 1: Fauxels (Pexels); Diapositiva 4: Youssef Naddam (Unsplash); Diapositiva 5: Christina Zhang (Unsplash); Diapositiva 8: Tim van der Kuip (Unsplash, upraveno); Diapositiva 10: Fresenius Medical Care; Diapositiva 11: Oleksii Syrotkin (Stocksy); Diapositiva 12: Bonnistudio (Stocksy); Diapositiva 14: Luis Velasco (Stocksy)

## Editore

Fresenius Medical Care AG  
Else-Kroener-Straße 1  
61352 Bad Homburg v.d.H. / Germania  
[www.freseniusmedicalcare.com](http://www.freseniusmedicalcare.com)

In vigore dal 01 febbraio 2025