

KODEKS POSTĘPOWANIA PARTNERA SPRZEDAŻOWEGO

Spis treści

Wstęp.....	3
Uczciwość i zgodność z przepisami w firmie Veralto	4
Standardy pracy	6
Zgodność z przepisami dotyczącymi opieki zdrowotnej.....	8
Normy środowiskowe.....	9
Odpowiedzialność i monitorowanie	9
Zgłaszanie problemów i podejrzewanych naruszeń	10

Wstęp

Wiadomość od Sylvii Stein do partnerów handlowych firmy Veralto

Veralto stale się rozwija — ewoluje i wprowadza innowacje, aby sprostać zróżnicowanym wymaganiom swoich klientów. Jedną rzeczą, która się nie zmienia mimo rozwoju, jest nasze zaangażowanie w przestrzeganie zasad uczciwości oraz działanie zgodne z najwyższymi standardami etycznymi.

To zobowiązanie zawiera się w Wartościach Veralto, które odzwierciedlają nasze przekonanie, że dzięki pracy zespołowej, innowacyjności i wsłuchiwaniu się w potrzeby klientów możemy dokonać wielkich rzeczy i wprowadzać pozytywne zmiany na świecie. Firma Veralto Corporation ma szczęście mieć znakomitych Pracowników i dostawców zewnętrznych. Wiemy, że kierują się oni zdrowym osądem, a w razie wątpliwości nie boją się prosić o pomoc.

Aby zapewnić pomoc naszym Partnerom sprzedażowym, opracowaliśmy ten *Kodeks postępowania partnera sprzedażowego*. Zawarto w nim wskazówki dotyczące naszych zasad etycznych i standardów zgodności z przepisami, a jego treść jest dostosowana do *Kodeksu postępowania* firmy Veralto, który obowiązuje naszych Pracowników. Wysokie standardy naszych partnerów biznesowych i kierowanie się podstawowymi wartościami to integralne elementy prowadzenia przez nas działalności. Dzięki współpracy nie tylko osiągniemy nasze cele, ale również będziemy dumni z tego, jak osiągamy sukces.

Dziękuję za nieustanną ciężką pracę i poświęcenie.



Sylvia Stein
Starszy wiceprezes i radca prawny
Veralto Corporation

Uczciwość i zgodność z przepisami w firmie Veralto

Firma Veralto jest dumna ze swojej reputacji w zakresie przestrzegania przepisów we wszystkich krajach, w których bezpośrednio lub pośrednio prowadzi działalność, a także z postępowania w sposób etyczny, nawet jeśli nie jest to bezwzględnie wymagane przez prawo. W tym *Kodeksie postępowania partnera sprzedażowego*, który ma służyć jako pomoc dla naszych Partnerów sprzedażowych, określono nasze oczekiwania w dziedzinach dotyczących przeciwdziałania korupcji, konfliktów interesów, poufności danych, podarunków firmowych, konkurencji oraz kontroli importu i eksportu.

Kto musi przestrzegać tego kodeksu?

Firma Veralto wymaga od swoich partnerów biznesowych, partnerów joint venture, agentów, wykonawców, dystrybutorów, konsultantów i wszelkich innych przedstawicieli zewnętrznych, którzy działają w imieniu firmy (zwanym łącznie „**Partnerami sprzedażowymi**”), aby spełniali te same wysokie standardy uczciwości, które spełnia firma Veralto.

Ten Kodeks postępowania partnera sprzedażowego dotyczy wszystkich partnerów sprzedażowych na całym świecie i określono w nim minimalne standardy, których firma Veralto oczekuje od swoich partnerów. W przypadku gdy obowiązujące przepisy ustawowe i wykonawcze są bardziej restrykcyjne, partnerzy sprzedażowi również muszą ich przestrzegać.

Standardy uczciwości i zgodności z przepisami

Przeciwdziałanie korupcji

Firma Veralto zobowiązuje się do prowadzenia działalności gospodarczej bez korupcji, przymusu, przekupstwa i wszelkich innych niezgodnych z prawem, nieetycznych lub oszukańczych działań. Partnerzy sprzedażowi nie mogą oferować, przekazywać, obiecywać ani zatwierdzać żadnych łapówek, podarunków, pożyczek, prowizji, nagród ani innych korzyści żadnym urzędnikom państwowym lub pracownikom rządowym, klientom, Pracownikom firmy Veralto ani innym osobom w celu uzyskania jakiegokolwiek przewagi biznesowej lub wywarcia niewłaściwego wpływu na jakiegokolwiek działanie lub decyzję.

Partnerzy sprzedażowi muszą przestrzegać lokalnych, krajowych oraz innych przepisów ustawowych i wykonawczych wszystkich jurysdykcji na całym świecie związanych z przeciwdziałaniem korupcji, przekupstwu, wyłudzeniom, nieuczciwym rekompensatom lub podobnym zjawiskom, które mają zastosowanie do działalności gospodarczej Partnera sprzedażowego w związku z jego relacją z firmą Veralto, w tym amerykańskiej ustawy o zagranicznych praktykach korupcyjnych z 1977 r. (Foreign Corrupt Practices Act — FCPA) z późniejszymi zmianami, brytyjskiej ustawy antykorupcyjnej z 2010 r. (Bribery Act) oraz konwencji OECD o zwalczaniu przekupstwa zagranicznych funkcjonariuszy publicznych w międzynarodowych transakcjach handlowych podpisanej 17 grudnia 1997 r. (zwanym łącznie „**Przepisami antykorupcyjnymi**”).

Konflikty interesów

Partnerzy sprzedażowi muszą unikać wszelkich sytuacji lub relacji mogących powodować konflikt lub stwarzać pozory konfliktu z interesami firmy Veralto. Partnerzy sprzedażowi nie mogą oferować ani przekazywać przekraczających zwyczajowo przyjęte normy podarunków, gościnności ani rozrywki jakimkolwiek Pracownikom firmy Veralto lub członkom ich rodzin. Ani pracownicy Partnerów sprzedażowych, ani członkowie ich rodzin nie mogą mieć istotnego interesu ekonomicznego (tj. nie mogą mieć więcej niż 5% udziałów jakiegokolwiek przedsiębiorstwa, spółki jawnej lub spółki komandytowej bądź jakiegokolwiek stowarzyszenia przedsiębiorców) w jakimkolwiek podmiocie, który prowadzi interesy z firmą Veralto lub z nią konkuruje.

Członkowie rodziny to między innymi:

- (i) współmałżonkowie i partnerzy życiowi;
- (ii) każda inna osoba pozostająca we wspólnym gospodarstwie domowym;
- (iii) dziadkowie, rodzice, rodzeństwo, dzieci, siostrzenice/bratanice, siostrzeńcy/bratankowie, ciotki, wujowie, siostry cioteczne i bracia cioteczni oraz współmałżonek lub partner życiowy którejkolwiek z wyżej wymienionych osób;
- (iv) dziadkowie, rodzice, rodzeństwo, dzieci, siostrzenice/bratanice, siostrzeńcy/bratankowie, ciotki, wujowie, siostry cioteczne i bracia cioteczni współmałżonka / partnera życiowego.

Wykorzystywanie informacji poufnych w obrocie papierami wartościowymi

Pracownicy Partnerów sprzedażowych, którzy mają dostęp do istotnych informacji niepublicznych o firmie Veralto lub którym są znane takie informacje, nie mogą kupować ani sprzedawać papierów wartościowych firmy Veralto ani dokonywać nimi obrotu. Termin „istotne informacje niepubliczne” dotyczy wszelkich informacji, pozytywnych lub negatywnych, które nie zostały jeszcze udostępnione lub podane do publicznej wiadomości i które mogą mieć istotne znaczenie dla inwestora, jako uzupełnienie jego ogólnej wiedzy, przy podejmowaniu decyzji o zakupie lub sprzedaży papierów wartościowych. Pracownicy Partnerów sprzedażowych będący w posiadaniu takich istotnych informacji niepublicznych nie mogą również udzielać „wskazówek” (tj. bezpośrednio lub pośrednio ujawniać takich informacji jakiegokolwiek osobie w celu umożliwienia jej obrotu papierami wartościowymi firmy Veralto). Ponadto jeśli podczas relacji Partnera sprzedażowego z firmą Veralto pracownicy tego Partnera sprzedażowego uzyskują istotne informacje niepubliczne o innej firmie, tacy pracownicy nie mogą dokonywać obrotu papierami wartościowymi tej firmy ani udzielać żadnych wskazówek dotyczących tych informacji.

Własność intelektualna

Własność intelektualna firmy Veralto jest cennym zasobem biznesowym. Firma Veralto jest właścicielem wszystkich wynalazków, odkryć, pomysłów i tajemnic handlowych (zwanym łącznie „**Własnością intelektualną**”) opracowanych przez Pracowników firmy Veralto w miejscu pracy lub wytworzonych przy użyciu jej zasobów. Partnerzy sprzedażowi mogą wykorzystywać Własność intelektualną firmy Veralto wyłącznie w sposób określony w ich umowach z tą firmą. Ponadto nie mogą oni przywłaszczać, wykorzystywać w niewłaściwy sposób ani naruszać Własności intelektualnej innych osób. Partnerzy sprzedażowi również nie mogą ujawniać takich informacji nieupoważnionym osobom trzecim. Partnerzy sprzedażowi muszą powiadomić firmę Veralto o każdym nieupoważnionym wykorzystaniu Własności intelektualnej firmy Veralto przez jakąkolwiek osobę trzecią.

Informacje poufne

Informacje poufne firmy Veralto są zasobem biznesowym. Informacje poufne firmy Veralto to między innymi informacje niepubliczne dotyczące okazji biznesowych i warunków rynkowych oraz naszej listy kontaktów z klientami; nazwiska i listy sprzedawców, wykonawców, dostawców i Pracowników; oraz informacje finansowe firmy i jej partnerów biznesowych. Te informacje są własnością firmy Veralto i mogą być chronione na mocy przepisów dotyczących patentów, znaków towarowych, prawa autorskiego i tajemnicy handlowej. Wszelkie informacje poufne mogą być wykorzystywane wyłącznie do celów biznesowych firmy Veralto. Partnerzy sprzedażowi muszą chronić informacje firmy Veralto; nie powinny one być ujawniane żadnej nieupoważnionej osobie trzeciej. Partnerzy sprzedażowi muszą powiadomić firmę Veralto o każdym nieupoważnionym ujawnieniu lub wykorzystaniu jej informacji poufnych.

Dokumenty firmy i ich publikacja

Partnerzy sprzedażowi powinni dokumentować informacje dotyczące regulowanej działalności gospodarczej, pracy, zdrowia, bezpieczeństwa i ochrony środowiska zgodnie z wymaganiami prawa. Te dokumenty muszą być dokładne i rzetelne oraz muszą być publikowane, bez fałszowania lub wprowadzania w błąd, zgodnie z wymaganiami.

Kontrola eksportu, sankcje gospodarcze i przepisy dotyczące importu

Partnerzy sprzedażowi muszą przestrzegać wszelkich lokalnych, krajowych oraz innych przepisów ustawowych i wykonawczych wszystkich jurysdykcji na całym świecie związanych z regulacjami dotyczącymi importu, środkami celnymi, kontrolą eksportu, sankcjami gospodarczymi i podobnymi kwestiami mającymi zastosowanie do działalności gospodarczej Partnerów sprzedażowych związanej z firmą Veralto, w tym do praw/środków Organizacji Narodów Zjednoczonych, Stanów Zjednoczonych (np. przepisów eksportowych (Export Administration Regulations — EAR) Biura ds. Przemysłu i Bezpieczeństwa Departamentu Handlu Stanów Zjednoczonych, międzynarodowych przepisów w zakresie obrotu bronią (International Traffic in Arms Regulations — ITAR) oraz przepisów i sankcji Biura ds. Kontroli Aktywów Zagranicznych Departamentu Skarbu Stanów Zjednoczonych), państw członkowskich Unii Europejskiej, Wielkiej Brytanii, Chin i Singapuru (zwanym łącznie „**Międzynarodowym prawem handlowym**”).

Partnerzy sprzedażowi muszą również ściśle przestrzegać wszystkich ograniczeń dotyczących eksportu i ponownego eksportu odzwierciedlonych w odpowiednich licencjach i umowach dystrybucyjnych. Ponadto Partnerzy sprzedażowi nie mogą podejmować żadnych działań, które spowodowałyby naruszenie Międzynarodowego prawa handlowego przez firmę Veralto.

Pranie brudnych pieniędzy

Ważne jest, aby nasi Partnerzy sprzedażowi znali wszystkie przepisy ustawowe i wykonawcze, których celem jest zapobieganie praniu brudnych pieniędzy, oraz ich przestrzegali. Oznacza to konieczność wykonywania i otrzymywania płatności za towary i usługi wyłącznie za pośrednictwem zatwierdzonych i udokumentowanych praktyk płatniczych, a także konieczność nieustannego zachowania czujności i rozsądnego postępowania w przypadku nietypowych transakcji z klientami, w tym próśb od potencjalnego klienta lub dostawcy o płatności gotówkowe lub inne nietypowe warunki płatności. W razie podejrzenia prania brudnych pieniędzy należy niezwłocznie powiadomić firmę Veralto zgodnie z częścią [Zgłaszanie problemów i podejrzewanych naruszeń](#) tego kodeksu.

Konkurencja

Partnerzy sprzedażowi muszą zawsze przestrzegać wszystkich obowiązujących przepisów antymonopolowych / dotyczących konkurencji i nie mogą w żadnym momencie ani pod żadnym pozorem zawrzeć z jakimkolwiek konkurentem Partnera sprzedażowego umowy lub porozumienia, pisemnego lub ustnego, wyraźnego lub dorozumianego, dotyczącego cen lub cen odsprzedaży produktów firmy Veralto, rabatów, innych warunków sprzedaży, zysków lub marż, kosztów, podziału rynków produktu lub geograficznych, przydziału klientów, ograniczeń produkcji, bojkotu klientów lub dostawców oraz przetargów lub zamiarów brania udziału w przetargach, a nawet omawiać lub wymieniać informacji na te tematy z konkurentami Partnera sprzedażowego.

Przetargi/oferty

Firma Veralto postępuje zgodnie z określonymi procedurami, aby mieć pewność, że kontrakty są przyznawane uczciwie oraz że przestrzega wszystkich stosownych procedur przetargowych, ofertowych i kontraktowych. Partnerzy sprzedażowi powinni zawsze być otwarci i uczciwi w kontaktach z nami i innymi partnerami biznesowymi. Ponadto Partnerzy sprzedażowi muszą spełniać następujące wymagania:

- Wszystkie informacje dotyczące przetargów i ofert muszą być kompletne i dokładne oraz udostępniane zgodnie z zasadami firmy Veralto.
- W odniesieniu do żadnej oferty Partnerzy sprzedażowi nie mogą współpracować ani zmawiać się z innymi oferentami w żaden sposób, który ma na celu manipulowanie wynikiem lub jego sfalszowanie.
- Nie wolno oferować ani przekazywać wartościowych przedmiotów, podarunków ani środków pieniężnych pracownikom państwowym w celu uzyskania nieuczciwej przewagi biznesowej ani autoryzować takich działań.
- Przed rozpoczęciem, podczas trwania ani po zakończeniu przetargu nie wolno udostępniać ani uzyskiwać z naruszeniem obowiązujących zasad i procedur przetargowych żadnych informacji poufnych związanych z tym przetargiem.
- Nie wolno umawiać się z podmiotem stowarzyszonym żadnego Partnera sprzedażowego, Pracownika firmy Veralto, konkurenta lub partnera biznesowego na złożenie niekonkurencyjnej oferty przetargowej.

Uczciwe i odpowiednie kontakty

Partnerzy sprzedażowi nie mogą składać nieprawdziwych oświadczeń na temat swoich związków z firmą Veralto, w tym ustnie przedstawiać nieprawdziwych oświadczeń na temat faktów; upowszechniać ani wykorzystywać fałszywej dokumentacji, takiej jak nieautentyczne zamówienia klientów, nieuczciwe lub sfalszowane kontrakty; sfalszowane listy intencyjne i inne fałszywe lub nieodpowiednie dokumenty.

Standardy pracy

Firma Veralto oczekuje od Partnerów sprzedażowych sprawiedliwego traktowania pracowników zgodnie z lokalnymi przepisami ustawowymi i wykonawczymi oraz normami dotyczącymi pracy i zatrudnienia.

Zakaz pracy mimowolnej

Zatrudnienie u Partnera sprzedażowego musi być wyrazem wolnego wyboru. Praca przymusowa, niewolnicza lub mimowolna jest niedozwolona. Partnerzy sprzedażowi muszą umożliwić pracownikom wypowiedzenie stosunku pracy z odpowiednim wyprzedzeniem.

Zakaz zatrudniania dzieci

Partnerzy sprzedażowi firmy Veralto nie mogą wykorzystywać pracy dzieci. Partnerzy sprzedażowi firmy Veralto są zobowiązani do wdrożenia procedur weryfikacji i utrzymania dokumentacji, które będą potwierdzać, że wiek żadnego pracownika nie jest niższy niż obowiązujący lokalnie minimalny wiek zatrudnienia. Partnerzy sprzedażowi firmy Veralto muszą przestrzegać wszystkich obowiązujących lokalnych przepisów ustawowych i wykonawczych oraz norm dotyczących godzin i warunków pracy dla wszystkich pracowników. Zgodnie z obowiązującym prawem termin „dziecko” co do zasady odnosi się do każdej osoby, (i) która nie ma jeszcze 14 lat, (ii) która nie osiągnęła wieku ukończenia edukacji obowiązkowej lub (iii) która nie osiągnęła minimalnego wieku zatrudnienia w jakimkolwiek regionie lub kraju, w którym Partner sprzedażowy prowadzi działalność.

Legalne zatrudnienie

Partnerzy sprzedażowi muszą przed zatrudnieniem każdego pracownika zweryfikować i przejrzeć całą stosowną dokumentację, aby się upewnić, że taki pracownik ma prawo do podjęcia pracy w danej jurysdykcji.

Zakaz nękania i dyskryminacji

Firma Veralto zobowiązuje się do przestrzegania zasady równych szans przy zatrudnianiu i szanuje różnorodność swoich pracowników. W związku z tym wszyscy Partnerzy sprzedażowi muszą przestrzegać wszelkich obowiązujących przepisów ustawowych i wykonawczych oraz zasad dotyczących równych szans przy zatrudnianiu i niedyskryminacji we wszystkich działaniach związanych z kadrami. Te działania obejmują rekrutację, zatrudnianie, zwolnienia, świadczenia, przeniesienia, wypowiedzenia, wynagrodzenia, działania naprawcze i awanse. Na szansę na zatrudnienie nie będzie mieć wpływu rasa, kolor skóry, wyznanie, narodowość, płeć, wiek, niepełnosprawność, stan cywilny, status weterana lub inny status chroniony zgodnie z obowiązującymi przepisami. Przykłady niewłaściwego zachowania obejmują obraźliwe komentarze oparte na cechach rasowych lub etnicznych, a także niepożądane zainteresowanie o charakterze seksualnym.

Firma Veralto nie toleruje żadnego rodzaju nękania. Chociaż definicja nękania może różnić się w zależności od kraju, termin „nękanie” w firmie Veralto obejmuje wszelkie niepożądane zachowania jednej osoby względem innej, tworzące środowisko pracy, w którym panuje atmosfera zastraszenia, wrogości lub obrażania. Partnerzy sprzedażowi powinni utrzymywać z Pracownikami firmy Veralto i innymi osobami zawsze uprzejme, profesjonalne stosunki robocze wolne od nękania.

Negocjacje zbiorowe i dostosowanie do lokalnych przepisów

Partnerzy sprzedażowi muszą szanować prawa pracowników do przystępowania lub powstrzymywania się od przystępowania do organizacji pracowniczych, w tym związków zawodowych. Partnerzy sprzedażowi mają prawo do tworzenia korzystnych warunków zatrudnienia i do utrzymywania skutecznych programów komunikowania się z pracownikami jako sposobu promowania pozytywnych relacji pracowniczych, które sprawią, że pracownicy będą postrzegać reprezentowanie swoich interesów przez osoby trzecie jako niepotrzebne.

Bezpieczne warunki

Partnerzy sprzedażowi firmy Veralto muszą zapewnić pracownikom bezpieczne i higieniczne środowisko pracy oraz odpowiednie wyposażenie i szkolenia BHP. Pracownicy Partnerów sprzedażowych powinni się zgłaszać do pracy w stanie umożliwiającym im wykonywanie obowiązków, wolni od wpływu narkotyków, leków upośledzających sprawność psychofizyczną lub alkoholu. Spożywanie alkoholu lub zażywanie narkotyków w miejscu pracy nie będzie tolerowane.

Godziny pracy

Partnerzy sprzedażowi muszą zapewniać pracownikom godziny pracy zgodne z obowiązującymi przepisami ustawowymi i wykonawczymi oraz normami branżowymi.

Płace i świadczenia

Partnerzy sprzedaży muszą zapewniać płace i świadczenia zgodne ze wszystkimi obowiązującymi przepisami ustawowymi i wykonawczymi dotyczącymi płac i godzin pracy, w tym przepisami dotyczącymi minimalnych wynagrodzeń, nadgodzin, stawek akordowych oraz innych elementów wynagrodzenia. Partnerzy sprzedaży muszą również zapewniać prawnie wymagane świadczenia.

Zgodność z przepisami dotyczącymi opieki zdrowotnej

Niektórzy Partnerzy sprzedaży są zaangażowani w działalność firmy Veralto związaną z produktami medycznymi. Tacy Partnerzy sprzedaży muszą przestrzegać wszystkich przepisów i wymagań regulacyjnych dotyczących rozwoju, produkcji, dystrybucji, marketingu, sprzedaży i promocji produktów medycznych, a także zamówień rządowych na takie produkty. Jeśli firma Veralto i/lub jej spółki operacyjne wdrożą regionalne i krajowe normy postępowania stowarzyszeń branżowych (np. Kodeks interakcji z pracownikami służby zdrowia opracowany przez stowarzyszenie AdvaMed i Kodeks etycznej praktyki biznesowej opracowany przez stowarzyszenie MedTech Europe), Partnerzy sprzedaży działający na danym obszarze geograficznym są również zobowiązani do przestrzegania norm postępowania odpowiedniego stowarzyszenia. W razie pytań dotyczących obowiązywania kodeksów branżowych lub interpretacji jakiegokolwiek branżowego kodeksu postępowania należy się skontaktować z przedstawicielem firmy Veralto.

Normy środowiskowe

Partnerzy sprzedażowi muszą przestrzegać wszystkich obowiązujących przepisów ustawowych i wykonawczych dotyczących wpływu ich działalności na środowisko. Zgodność z normami środowiskowymi musi obejmować zgodność ze wszystkimi międzynarodowymi i obowiązującymi przepisami lokalnymi dotyczącymi źródeł materiałów i procesów służących do wytwarzania produktów.

Gospodarowanie odpadami

Partnerzy sprzedażowi powinni podjąć kroki w celu zminimalizowania ilości odpadów i poddawania ich recyklingowi, gdy tylko jest to wykonalne.

Opakowania i papier

Partnerzy sprzedażowi powinni unikać zbędnego i niepotrzebnego wykorzystywania materiałów oraz w stosownych przypadkach używać materiałów pochodzących z recyklingu.

Redukcja zużycia zasobów

Partnerzy sprzedażowi powinni odpowiednio monitorować i modyfikować procesy oraz działania w celu zapewnienia ochrony ograniczonych zasobów, w tym w niektórych sytuacjach wody i gruntów użytkowych.

Wykorzystanie energii

Partnerzy sprzedażowi powinni wdrożyć wydajne procesy produkcji i dostaw w celu zmaksymalizowania efektywnego wykorzystania energii i zminimalizowania szkodliwej emisji dwutlenku węgla.

Odpowiedzialność i monitorowanie

Odpowiedzialność

Przestrzeganie przez Partnerów sprzedażowych tego Kodeksu zostanie poddane analizie przy podejmowaniu przyszłych decyzji dotyczących relacji biznesowych i zamówień. Naruszenia zasad dotyczących zgodności z przepisami mogą uniemożliwić przyszłą współpracę z firmą Veralto, a nawet skutkować zakończeniem relacji biznesowych.

Partnerzy sprzedażowi powinni wdrożyć odpowiednie kontrole w zakresie etyki i zgodności z przepisami oraz nadzór ze strony kadry kierowniczej — zgodnie z odpowiednimi normami branżowymi — odpowiednio do ich wielkości, złożoności oraz narażenia na ryzyko w zakresie etyki i zgodności z przepisami. Te kontrole nie muszą stanowić formalnego programu etyki i zgodności z przepisami, ale powinny być wystarczające do wykrywania naruszeń prawa i postanowień tego Kodeksu oraz do zapobiegania takim naruszeniom.

Audyt i monitorowanie

Firma Veralto może okresowo kontrolować Partnera sprzedażowego pod kątem przestrzegania tego Kodeksu postępowania partnera sprzedażowego. Wszelkie naruszenia zostaną zgłoszone kadry kierowniczej Partnera sprzedażowego w celu jej poinformowania i, w razie potrzeby, podjęcia działań naprawczych. Firma Veralto zakończy relacje biznesowe z Partnerem sprzedażowym, który nie przestrzega tego Kodeksu postępowania partnera sprzedażowego, lub który — po wykryciu niezgodności — nie wdroży planu naprawczego w celu osiągnięcia zgodności z przepisami.

Partnerzy sprzedażowi muszą zapewnić uzasadnioną pomoc we wszelkich dochodzeniach firmy Veralto w sprawie naruszenia postanowień tego Kodeksu postępowania partnera sprzedażowego lub naruszenia przez Pracownika firmy Veralto Norm postępowania firmy Veralto, jeśli jest ono związane z działalnością Partnera sprzedażowego, oraz zapewnić firmie Veralto dostęp do powiązanej dokumentacji w uzasadnionym zakresie.

Postępowanie niezgodne z Kodeksem postępowania partnera sprzedażowego lub naruszenie tego kodeksu może skutkować wszczęciem postępowania dyscyplinarnego, łącznie z rozwiązaniem umowy między firmą Veralto a Partnerem sprzedażowym.

Certyfikat

W przypadkach, w których jest to wymagane, każdy pracownik Partnera sprzedażowego, którego dotyczy Kodeks postępowania partnera sprzedażowego, będzie musiał poświadczyć, że: (i) zapoznał się z Kodeksem postępowania partnera sprzedażowego; (ii) zrozumiał go; (iii) i zobowiązuje się do jego przestrzegania.

Zgłaszanie problemów i podejrzewanych naruszeń

Partnerzy sprzedażowi muszą zgłaszać wszelkie działania, które ich zdaniem stanowią naruszenie lub prawdopodobne naruszenie tego Kodeksu, prawa lub jakichkolwiek innych zasad firmy Veralto, za pośrednictwem serwisu firmy Veralto poświęconego kwestiom uczciwości i zgodności z przepisami dostępnego pod adresem veraltointegrity.com. Inicjatywa „Speak Up!” firmy Veralto Ta inicjatywa umożliwi poufne zgłaszanie wątpliwości.

Partnerów sprzedażowych zachęca się do współpracy z ich pracownikami w celu rozwiązywania wewnętrznych problemów dotyczących uczciwości i zgodności z przepisami. Jeśli jednak w przypadku relacji biznesowych z firmą Veralto Partner sprzedażowy ma jakiegokolwiek powody, aby sądzić, że Pracownik firmy Veralto nie działał etycznie lub działał w sposób niezgodny z Podstawowymi wartościami firmy Veralto, jej Kodeksem postępowania lub tym Kodeksem, wówczas powinien niezwłocznie to zgłosić.

Stawiając pytania i zgłaszając naruszenia kadrze kierowniczej, Partnerzy sprzedażowi pomagają firmie Veralto osiągnąć i utrzymać najwyższe standardy etyki zawodowej i zgodności z przepisami, a jednocześnie przyczyniają się do budowania solidnych fundamentów pod naszą pomyślną przyszłość!

W związku z tym Partnerzy sprzedażowi są zobowiązani do zgłaszania za pośrednictwem programu „Speak Up!”:

- nieprawidłowości dotyczących rachunkowości, prowadzenia dokumentacji i audytów;
- oszustw i nieprawidłowości dotyczących raportowania wydatków;
- przekupstwa, korupcji i nielegalnych płatności;
- nieodpowiedniej dokumentacji finansowej (lub zamiaru
- złożenia nieodpowiedniej lub nieprawidłowej dokumentacji finansowej);
- zachowań przestępczych;
- naruszeń prawa;
- dyskryminacji i nękania w miejscu pracy;
- problemów dotyczących jakości produktów;
- naruszeń (lub nieprzestrzegania) norm dotyczących ochrony środowiska, zdrowia i bezpieczeństwa (EHS);
- konfliktów interesów;
- kradzieży lub oszustwa;
- przemocy w miejscu pracy;
- nadużywania substancji odurzających.

Należy pamiętać, że w celu zachowania poufności zgłoszeń programem „Speak Up!” zarządza podmiot zewnętrzny, a NIE firma Veralto. Numery telefonów programu „Speak Up!” mogą ulec zmianie bez wcześniejszego powiadomienia, jednak aktualne informacje można znaleźć na stronie veraltointegrity.com.

Działania odwetowe

Firma Veralto nie toleruje żadnych działań odwetowych wobec osób zgłaszających obawy w dobrej wierze. W żadnym wypadku zgłoszenie obawy w dobrej wierze w przypadku jakiegokolwiek naruszenia lub domniemanego naruszenia nie może stanowić podstawy do podjęcia jakichkolwiek działań odwetowych w stosunku do jakiegokolwiek osoby zgłaszającej takie obawy.