



Ethikkodex für Vertriebshändler



Ein Schreiben vom CEO

Liebe Lieferanten,

seit mehr als 75 Jahren pflegt die Swagelok Company („Swagelok“) eine auf Werten basierende Kultur und verpflichtet sich, immer das Richtige zu tun. Dieses Engagement erwarten wir auch von allen Unternehmen, mit denen wir Geschäfte machen- von den Unternehmen, die die Materialien zur Herstellung unserer Produkte liefern, bis hin zu den unabhängigen Vertriebshändlern, die zum Verkauf unserer Produkte berechtigt sind („Vertriebshändler“). Als Vertriebshändler spielen Sie eine Schlüsselrolle, wenn es darum geht, diese Verpflichtung zu erfüllen. Sie sind dafür verantwortlich, dass Sie alle geltenden Gesetze verstehen und diese einhalten, und Sie müssen sicherstellen, dass Ihre Mitarbeiter und Auftragnehmer dies ebenfalls tun.

Dieser Ethikkodex für Vertriebshändler („Kodex“) umreißt die Erwartungen von Swagelok in Bezug auf Themen wie Einhaltung von Gesetzen, Geschäftsethik, Beschäftigungspraktiken und die Umwelt. Als Vertriebshändler müssen Sie sicherstellen, dass Ihr Unternehmen diese Erwartungen erfüllt und alle bekannten oder vermuteten Verstöße gegen den Kodex rechtzeitig an ein Mitglied des Swagelok Vertriebsunterstützungsteams, die Ethik-Hotline des Unternehmens oder das Rechtsteam von Swagelok melden.

Ich danke Ihnen für Ihr Engagement und Ihre fortdauernde Unterstützung.



Thomas F. Lozick
Chairman and Chief Executive Officer

Inhaltsverzeichnis

UNTERNEHMENSETHIK	5	UMWELTETHIK	8
Einhaltung von Gesetzen			
Betrug, Korruption, Bestechung und Geschenke		AKTENFÜHRUNG	8
Kennen Sie Ihre Kunden			
Fairer Wettbewerb		BERICHTERSTATTUNG	8
Exportkontrollen			
Geistiges Eigentum, vertrauliche Informationen und Datenschutz			
Interessenkonflikte			
ARBEITSETHIK	7		
Prävention von Arbeit Minderjähriger			
Schutz der Menschenrechte			
Faire Arbeitszeiten, Löhne und Sozialleistungen			
Faires Arbeitsumfeld			
Sichere Arbeitsumgebung			

CUSTOMER FOCUS

Create value for the customer to create value for Swagelok.

Swagelok and authorized sales and service centers work together seamlessly to help customers achieve their goals—for safety, reliability, efficiency, sustainability, growth, and more. Our passion to achieve our vision is to fully understand our customers' needs and act on them is evident in every interaction.

Strong customer relationships, a global customer experience focus, and a phenomenal customer advisory team are all signs of the ways we listen, adjust, and deliver. Our solutions range from standard products to an award-winning suite of services.

Regularly stocked products are readily available throughout the world. Technical experts are on hand to collaborate with customers on specially designed solutions, on-site evaluations, and training. Global technical centers allow customers to take advantage of factory services in their local time zone and local language. Plus, Swagelok Capital Process Company serves the product needs of large construction projects that demand from multiple locations across the world.

We look forward to exploring many more horizons with our customers in the future.

INTEGRITY

Choose to do the right thing with courage and character.

Integrity is at the heart of Swagelok. Our founder Fred Letner set the standard, and today's associates continue to be inspired to do the right thing, with an understanding that each decision impacts more than just themselves.

From our earliest days, Swagelok has operated with a holistic, long-term view, which gives us freedom to invest in our business in ways that benefit our customers, our communities, and each other, no matter the economic climate. Our no-layoff philosophy creates a flexible and collaborative environment—where we move people to the work and work to the people—and others associate peace of mind.

Customers count on Swagelok products and services to keep their facilities running safely and reliably. That's why we're committed to straightforward and accurate technical advice that is in the customer's best interest—every time.

Our consistent processes and business systems—from supply chain management, manufacturing, testing, and now—help make premium products a reality. As we actively work to minimize our impact on the environment, we are proud to deliver products that help customers reach their sustainability goals.

QUALITY

Provide high value and high performance in our products, processes, and services.

The Swagelok brand promise is rooted in quality. We strive to deliver the perfect experience consistently with total peace of mind—the right product and service for the right application that's delivered on time and works flawlessly. Zero Customer Disappointments.

Quality is built into our products, every step of the way. Even prior to manufacturing, we begin with rigorous raw material requirements and proprietary process tooling that enable us to hold tight tolerances on the most critical product features. And well-prepared associates have the tools and training needed to follow a standard work process that produces a quality product.

The Swagelok Quality System drives consistency by setting the standard for all Swagelok Company worldwide manufacturing, processing, assembly, technical service, and distribution. But it's our passion for quality at all levels of the organization that has created a culture of quality that is second to none. Our quality culture extends to authorized Swagelok sales and service centers as well, ensuring a consistent customer experience anywhere in the world.

CONTINUOUS IMPROVEMENT

Systematically and continuously do things better.

Our passion for continuous flexibility, we are always working to perform a better solution for our customers.

Over the years, even Swagelok® tube fitting ongoing improvement for tube geometry and requirements have changed. Many of our continuous improvement projects are much less explicit, but they are no less impactful.

Lean thinking is customer-focused. At the operational level, such as 5S and 6sigma, we waste and improve our Product Quality Plans review current process opportunities that bring us closer to our customers.

Finally, associates are encouraged to share ideas for our product and process improvements. An annual Ergo Cup award recognizes the best ideas that reduce the risk of injury.

Die Werte von Swagelok sind nicht nur Worte, die an auf einem Poster oder in Richtlinien stehen. Diese Werte bestimmen, wie und mit wem das Unternehmen Geschäfte macht. Swagelok hält alle geltenden Gesetze ein und erwartet das auch von seinen Vertriebshändlern.



Unternehmensethik

Einer der sechs Grundwerte von Swagelok ist die Integrität. Dies erfordert, das Richtige zu tun, auch wenn es schwierig oder mühsam ist oder das Geschäft beeinträchtigen könnte. Das richtige Verhalten wird nicht nur vom Vertriebshändler selbst erwartet, sondern auch von allen Personen oder Einrichtungen, die in seinem Namen handeln, einschließlich Mitarbeitern, Auftragnehmern und Stellvertretern.

Neben den allgemeinen Grundsätzen der Einhaltung von Gesetzen und Integrität bei allen Geschäften gibt es spezifische Compliance-Bereiche, die für Vertriebshändler besonders relevant sind.



Einhaltung von Gesetzen:

Die grundlegendste Anforderung des Kodex besteht darin, dass ein Vertriebshändler alle Gesetze, Regeln und Vorschriften einhalten muss, die für seine Geschäfte und Tätigkeiten gelten.



Betrug, Korruption, Bestechung und Geschenke

Betrug im Zusammenhang mit Geschenken, Korruption und Bestechung in jeder Form sind streng verboten. Betrug umfasst Diebstahl, Fälschung, Unterschlagung und Veruntreuung, während Korruption und Bestechung umfassend durch lokale und nationale Gesetze auf der ganzen Welt sowie durch den U.S. Foreign Corrupt Practices Act und den UK Bribery Act abgedeckt sind, die grenzüberschreitend gelten.

Ein Vertriebshändler darf niemals direkt oder indirekt etwas von Wert als Gegenleistung für einen unzulässigen geschäftlichen Vorteil anbieten, geben, fordern oder annehmen. Das kann Geschenke, Zuwendungen, Dienstleistungen, Mahlzeiten, Bewirtung oder Spenden umfassen. Die Händler müssen sorgfältig abwägen, ob ein solcher Gegenstand über die üblichen und angemessenen Praktiken hinausgeht oder gegen geltende Gesetze, Richtlinien oder Kundenregeln verstößt oder sich anderweitig negativ auf den Vertriebshändler oder den Ruf von Swagelok auswirken könnte, wenn dies öffentlich gemacht wird (z. B. den Anschein von Unangemessenheit erwecken).

Kennen Sie Ihre Kunden

Als Primärverkäufer von Swagelok-Produkten ist es entscheidend, dass die Vertriebshändler ihre Kunden kennen, um zu vermeiden, dass sie Geldwäsche, Betrug, Korruption, Terrorismus oder andere kriminelle Aktivitäten unterstützen. Ein Vertriebshändler muss bei seinen Geschäften wachsam bleiben, um sicherzustellen, dass er mit seriösen Parteien Geschäfte macht.

Fairer Wettbewerb

Swagelok glaubt an den freien und offenen Wettbewerb. Wir machen dann Geschäfte, wenn der Wettbewerb mithilfe der Qualität der Produkte und Fachwissen ausgetragen wird. Die Grundwerte von Swagelok - Kundenfokus, Integrität und Innovation - werden durch diese Überzeugung angetrieben. In einem Markt mit starkem Wettbewerb werden die Kunden am besten bedient und die Bemühungen des Unternehmens am besten gewürdigt.

Swagelok hält sich in allen Ländern, in denen das Unternehmen geschäftlich tätig ist, an die Kartell- und Wettbewerbsgesetze und erwartet dies auch von seinen Vertriebshändlern. Die Vertriebshändler müssen es vermeiden, auch nur den Anschein eines Verstoßes gegen diese Gesetze zu erwecken.

MITBEWERBERN IST FOLGENDES UNTERSAGT:

- Der Abschluss von Vereinbarungen oder Absprachen über wettbewerbsrelevante Angelegenheiten (z. B. Preisgestaltung, Gebühren, Gewinnspannen, Merkmale, die sich auf den Preis, die Kosten oder die Verkaufsbedingungen auswirken können)
- Die Weitergabe wettbewerbssensibler Informationen
- Vereinbarungen zu treffen, ihre Produktion oder ihre Investitionen einzuschränken
- Einigungen zur Aufteilung von Märkten, Gebieten oder Kunden
- Vereinbarungen, um bestimmte Lieferanten oder Kunden zu meiden
- Die Erörterung oder Vereinbarung von Angeboten oder Ausschreibungsmodalitäten
- Die Zustimmung zu oder Weitergabe von Informationen über Leistungen, Löhne oder Beschäftigungsbedingungen für Mitarbeiter
- Die Weigerung, Mitarbeiter eines Konkurrenten abzuwerben oder einzustellen
- Die Koordinierung von Praktiken, die den Wettbewerb einschränken könnten

Swageloks Vertriebsvereinbarung und Swageloks SSC zu SSC Cross-Sourcing- und Kommunikationspolitik unterstreichen diese Erwartungen.

Die Vertriebshändler müssen auch die Eigenschaften der Swagelok Angebote ehrlich darstellen. Die Standards für faire Geschäfte, Werbung und Wettbewerb müssen eingehalten werden.

Exportkontrollen

Swagelok verfolgt eine solide Exportkontrollpolitik. Die Vertriebshändler müssen diese Politik einhalten sowie alle geltenden Einfuhr-, Ausfuhr- und Reexportgesetze einhalten, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Gesetze der Vereinigten Staaten. Diese Gesetze umfassen die Ausfuhrkontrollen, Sanktionen, Embargos, Steuern, Frachtsicherheit und Anti-Boycott-Bestimmungen der USA.

Swagelok erwartet von den Vertriebshändlern, dass sie ihre Augen offen halten und alle Warnsignale im Zusammenhang mit einer potenziellen Transaktion zu beachten, einschließlich Verkauf, Wartung und Software-Updates, Muster oder andere Exporte, Reexporte oder Transfers. Vor dem Versand von Swagelok Produkten oder der Durchführung von Serviceleistungen (einschließlich Fernunterstützung), müssen die Vertriebshändler eine angemessene Überprüfung und Kontrolle der Produkte (einschließlich jeglicher Swagelok-Technologie) und Kunden, aller bekannten Bestimmungsinformationen, und Vertragsbedingungen vornehmen, um deren Einhaltung zu gewährleisten. Alle erforderlichen Lizenzen müssen vor dem Versand eingeholt werden, und alle Fragen zur Einhaltung der Vorschriften oder Bedenken sollten sofort dem

Swagelok Logistikteam gemeldet und die Lieferung unterbrochen werden, bis das Problem oder die Bedenken behoben sind.

Geistiges Eigentum, vertrauliche Informationen und Datenschutz

Die Marke Swagelok basiert auf ihrem geistigen Eigentum. Der Schutz von geistigem Eigentum und vertraulichen Informationen - seien es technische oder geschäftliche Informationen - ist für den Erfolg des Unternehmens ausschlaggebend. Die Vertriebshändler müssen das geistige Eigentum von Swagelok schützen und die gültigen Patente, Marken, Urheberrechte und anderes geschütztes geistiges Eigentum Dritter respektieren.

Die Vertriebshändler müssen sich an die geltenden Geheimhaltungsvereinbarungen halten, einschließlich der Vereinbarung mit Swagelok, sowie Swagelok- und Kundendaten mindestens mit der gleichen Sorgfalt behandeln, die sie für ihre eigenen vertraulichen Informationen anwenden.

Der Datenschutz ist wichtig für Swagelok. Vertriebshändler müssen die Daten von Swageloks Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten sicher aufbewahren. Es wird erwartet, dass alle geltenden Datenschutzgesetze eingehalten werden. Das bedeutet, dass personenbezogene Daten in Übereinstimmung mit diesen Gesetzen erhoben, verwendet und gespeichert werden müssen.

Interessenkonflikte

Vertriebshändler müssen frei von Interessenkonflikten sein, die ihr Urteilsvermögen, ihre Objektivität oder ihre Loyalität gegenüber Swagelok beeinträchtigen könnten.



Arbeitsethik

Respekt ist ein weiterer zentraler Wert von Swagelok. So behandelt Swagelok seine Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten und Vertriebshändler. Swagelok erwartet von seinen Vertriebshändlern, dass sie alle geltenden Gesetze in Bezug auf Arbeit, Beschäftigung und Sicherheit einhalten.

Prävention von Arbeit Minderjähriger

Der Einsatz von Kinderarbeit durch Vertriebshändler ist strengstens verboten. Kinderarbeit wird als Arbeit definiert, die für Kinder geistig, körperlich oder psychisch gefährlich oder schädlich ist oder die ihre schulische Arbeit auf unzulässige Weise beeinträchtigt. Legitime Schulungsprogramme am Arbeitsplatz für Minderjährige, die den geltenden Gesetzen entsprechen und bei denen eine angemessene Aufsicht und ein angemessener Schutz des Arbeitsplatzes gewährleistet sind, sind zulässig.

Schutz der Menschenrechte

Vertriebshändler dürfen nicht in Menschenhandel, Zwangsarbeit, Leiharbeit oder irgendeiner Form von Sklaverei involviert sein.

Faire Arbeitszeiten, Löhne und Sozialleistungen

Die Vertriebshändler müssen sicherstellen, dass ihre Mitarbeiter alle geltenden Gesetze in Bezug auf die Anzahl der Arbeitsstunden und -tage einhalten. Ihre Mitarbeiter müssen auch gemäß den geltenden Gesetzen entlohnt werden, einschließlich Mindestlohn, Überstundenlohn und der jeweils geltenden Sozialleistungen.

Faires Arbeitsumfeld

Vertriebshändler dürfen nicht aufgrund von ethnischen Hintergrund, Hautfarbe, Glauben, Religion, Geschlecht (einschließlich Schwangerschaft), Alter, nationaler Herkunft oder Abstammung, Behinderung, genetischen Informationen, Veteranen-/Militärstatus, sexueller Orientierung, Geschlechtsidentität oder anderen gesetzlich geschützten Merkmalen diskriminieren. Wir erwarten, dass Vertriebshändler ein Arbeitsumfeld bereitstellen, der frei von verbaler, physischer oder psychischer Belästigung ist, einschließlich sexueller Belästigung.

Sichere Arbeitsumgebung

Die Vertriebshändler müssen ein sicheres Arbeitsumfeld für ihre Mitarbeiter schaffen und sich an die Arbeitsschutzvorschriften halten, einschließlich der Vorschriften für die Berichterstattung, Überwachung und Genehmigung. Die Vertriebshändler müssen außerdem sicherstellen, dass sie über geeignete Kontrollen und Verfahren verfügen, um die Gefahren am Arbeitsplatz zu minimieren, ihre Mitarbeiter mit geeigneter Schutzausrüstung ausstatten, sicherheitsrelevante Schulungen durchführen und geeignete Notfallpläne bereithalten.

Umweltethik

Wie viele seiner Kunden ist auch Swagelok dem Schutz und der Erhaltung der Umwelt verpflichtet. Das Unternehmen ist ständig bemüht, die Auswirkungen seiner Tätigkeit auf die Umwelt zu minimieren und die Umweltqualität seiner Aktivitäten zu verbessern. Swagelok ist bestrebt, mit Unternehmen und Vertriebshändlern zusammenzuarbeiten, die diese Werte teilen. Die Vertriebshändler sollten sich bemühen, den Energie- und Wasserverbrauch, Materialabfall und Treibhausgasemissionen zu reduzieren. Die Vertriebshändler müssen zumindest alle geltenden Umweltvorschriften, -regelungen und -gesetze einhalten.

Aktenführung

Vertriebshändler müssen ihre Transaktionen, Mitteilungen und geschäftlichen Angelegenheiten genau und wahrheitsgetreu aufzeichnen. Diese Aufzeichnungen müssen so detailliert sein, dass sie die Anforderungen der für den Vertriebshändler geltenden Gesetze erfüllen. Der Vertriebshändler stellt Swagelok diese Aufzeichnungen auf angemessene Anfrage zur Verfügung, auch um Swageloks eigenen ethischen und Compliance-Verpflichtungen nachzukommen.



Berichterstattung

Ein Vertriebshändler ist dafür verantwortlich, dass seine Mitarbeiter und Dritte, die in seinem Namen handeln, den Kodex einhalten. Dies bedeutet, dass die Vertriebshändler diese Parteien regelmäßig zu diesen Inhalten schulen und eine Kultur schaffen müssen, in der die Einhaltung der Vorschriften gefördert, erwartet und gefordert wird. Der Kodex ergänzt den Vertriebsvertrag und die Vertriebsrichtlinien von Swagelok, die weiterhin gelten.

Wenn sich Vertriebshändler eines Verstoßes gegen den Kodex bewusst wird, sollte er den Verstoß einem Mitglied des Swagelok Vertriebsunterstützungsteams melden. Er kann auch die Ethik-Hotline von Swagelok unter <https://swagelok.alertline.com/gcs/welcome> nutzen oder an Swagelok Company, Attn: Legal Department, 29500 Solon Road, Solon, Ohio 44139, USA, schreiben.

Swagelok kann von den Vertriebsh'ndlern in regelmäßigen Abständen eine Bestätigung über die Einhaltung des Kodex verlangen und die Einhaltung des Kodex, der Vertriebsvereinbarung und der Swagelok Vertriebsrichtlinien durch die Vertriebspartner durch Audits oder andere Mittel überprüfen.

So machen wir Geschäfte

Wenn Swagelok und die Vertriebshändler diese Standards einhalten, schaffen wir eine bessere Umgebung für Kunden, Mitarbeiter und die Welt, in der wir leben. Die Werte von Swagelok, einschließlich des wichtigsten Werts, Integrität, ermöglichen es uns nicht nur, unsere Kunden und Mitarbeiter besser zu bedienen, sondern machen auch jedes unserer Unternehmen erfolgreicher.



Unser Einsatz für Integrität und Compliance macht uns besser.