

November 2022

Beste Snap-on leverancier,

Snap-on verleent al sinds 1920 diensten aan onze klanten, partners, investeerders, franchisenemers, leveranciers en de woongebieden waar wij zakendoen. De verbintenissen van Snap-on wat betreft integriteit en sociale verantwoordelijkheid strekken zich uit tot onze leveranciers overal ter wereld. Hierbij worden wij geleid door onze kernovertuigingen en -waarden die te vinden zijn in de "Wie wij zijn"-verklaring.

Integriteit binnen onze toeleveringsketen is cruciaal voor het algehele succes van Snap-on Incorporated en uw succes als zakenpartner van Snap-on.

Met de feestdagen in aantocht maak ik graag van deze gelegenheid gebruik om u te herinneren aan het beleid van Snap-on met betrekking tot geschenken en andere zakelijke attenties:

***Leveranciers mogen geen betalingen of commissies aanbieden of doen/betalen, leningen toekennen, diensten verlenen dan wel geschenken geven aan medewerkers van Snap-on als voorwaarde voor of ingevolge het zakendoen met Snap-on. Het beleid van Snap-on verbiedt niet dat er geschenken worden gegeven die een nominale waarde hebben (minder dan USD 50). Normale zakenmaaltijden en ontspanning (zoals het bijwonen van sportwedstrijden en culturele evenementen) en gelijkaardige gebruikelijke en redelijke uitgaven ter bevordering van algemene zakelijke goodwill worden aanvaard, zelfs als hun waarde USD 50 overschrijdt, op voorwaarde dat de medewerker wordt vergezeld van de gastheer of gastvrouw.***

***De zakelijke gedragscode van Snap-on voor leveranciers vindt u op: <https://www.snapon.com/EN/Suppliers/Supplier-Code-of-Conduct>***

***De zakelijke gedragscode voor leveranciers dient in uw eigen belang regelmatig te worden herzien. Leveranciers worden geacht elk mogelijk verzoek om smeergeld vanwege een partner van Snap-on te melden aan de hulplijn voor zakelijke ethiek van Snap-on op 866-468-6657 of aan de Vicevoorzitter, Bedrijfsjurist en Secretaris van Snap-on op: 2801 80<sup>th</sup> Street, Kenosha, WI USA, 53143.***

Het is evenwel zo dat het geven van geschenken door leveranciers, hoewel meestal goed bedoeld, eerder ongemakkelijke situaties voor Snap-on creëert dan dat het goodwill in de zakenrelatie bevordert. Derhalve beveel ik aan dat leveranciers van Snap-on ervan afzien geschenken aan medewerkers van Snap-on te geven.

Snap-on wenst u en uw personeel prettige feestdagen.

Met vriendelijke groeten,

Govind K. Arora  
Vicevoorzitter, Strategisch Inkoopbeleid Wereldwijd