

# Inhalt

<b>PROFIT</b> .....	<b>2</b>
<b>ÖKONOMISCHE NACHHALTIGKEIT</b> .....	<b>2</b>
Ertrags- und Finanzzahlen .....	3
<b>KUNDENBINDUNG UND STARKE PARTNERSCHAFTEN</b> .....	<b>4</b>
Austausch mit Stakeholdern .....	5
Know-how für Kunden: Schulungen und Messen .....	5
UZIN.TV .....	6
Netzwerke und Partnerschaften .....	6
Mitgliedschaft in Verbänden und Organisationen .....	8
Nachwuchsförderung im Handwerk .....	8
Wachstum und Weitblick .....	9
<b>COMPLIANCE</b> .....	<b>10</b>
Lieferantenkodex .....	11
Risikomanagement .....	11

## PROFIT

Verantwortungsvolles Handeln ist für uns die Basis für dauerhaften wirtschaftlichen Erfolg. Daher beziehen wir bei allen Geschäftsaktivitäten sozial-ethische und ökologische Aspekte mit ein. Unsere wirtschaftliche Stärke und unser beständiger Erfolg basieren auf einer fairen und zuverlässigen Bindung zu unseren Kunden.

Um unsere wirtschaftlichen Ziele zu erreichen, wollen wir unsere Marktposition in einzelnen Ländermärkten ausbauen, indem wir die markt- und länderspezifischen Besonderheiten analysieren und berücksichtigen. Dezidierte lokale Vertriebsstrategien stellen dabei für jedes Land die Kundennähe sicher. Zukünftig steht die Vernetzung der Gesellschaften und somit die Nutzung von Synergien mehr im Fokus, beispielsweise bei der Entwicklung von Logistikkonzepten, bei Compliance oder dem Management von lokalen und konzernweiten Risiken. Investitionen und die Optimierung von Produktionsstandorten stehen außerdem im Zentrum der konzernweiten Überlegungen. Märkte von besonderer Relevanz sind unsere sogenannten Kern- und Wachstumsmärkte, die neben Deutschland die Niederlande, Schweiz, USA, Frankreich und England sind.

Das unternehmensweite Ziel ist es, bis Ende 2025 über alle Gesellschaften und Marken hinweg einen Umsatz von mehr als 550 Millionen Euro zu erreichen. Des Weiteren soll unser Gewinn (gemessen an der EBIT-Marge) mehr als 8 % des Umsatzes ausmachen.

## ÖKONOMISCHE NACHHALTIGKEIT

**Ökonomische Nachhaltigkeit bedeutet wirtschaftlichen Erfolg und Investitionen mit gesellschaftlicher und ökologischer Verantwortung in Einklang zu bringen. Voraussetzung dafür ist eine vorausschauende Investitionsplanung.**

Für nachhaltigen Geschäftserfolg und kontinuierliches Unternehmenswachstum ist es essentiell, ökonomische, soziale und ökologische Verantwortung zu integrieren. Unsere Strategie zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit umfasst vorausschauendes Handeln und proaktive Maßnahmen gegen aktuelle globale Herausforderungen. Angesichts der Belastungen durch geopolitische Unsicherheiten, Schwankungen in den Energiemärkten und Lieferkettenunterbrechungen, bleibt die Konzentration auf Innovationen in der Produktentwicklung und maßgeschneiderte Lösungen unser Schlüssel zum Erfolg. Wir stärken unsere Marktposition durch innovative Ideen, erstklassigen Service, starke Netzwerke sowie die Erweiterung und Verbesserung unserer Produktionsanlagen.

Strategische Investitionen und die Entwicklung effizienter Logistikstrategien stehen im Zentrum unserer Planung, um flexibel auf Marktveränderungen reagieren zu können. In einem dynamisch wachsenden Umfeld ist die fortlaufende Anpassung interner Strukturen und Kommunikationskanäle von großer Bedeutung. Durch frühzeitige und enge Koordination integrieren wir lokale Perspektiven in eine übergreifende Gesamtstrategie. Zudem fördern wir den Austausch von Erfahrungen, die Anwendung von Best Practices und die fachübergreifende Zusammenarbeit, um Wissen unternehmensweit zu teilen und Innovationen voranzutreiben.

Diese ganzheitliche Herangehensweise gewährleistet nicht nur unsere Anpassungsfähigkeit an sich schnell ändernde Marktbedingungen, sondern stärkt auch unsere Fähigkeit, langfristig erfolgreich und wettbewerbsfähig zu bleiben.

## Ertrags- und Finanzzahlen

Die nachfolgenden Tabellen bieten einen Überblick über unsere wichtigsten Ertrags- und Finanzkennzahlen. Für umfassendere Einblicke und detaillierte Analysen verweisen wir auf unseren Geschäftsbericht (Link hinzufügen).

<b>Kennzahlen Uzin Utz Konzern</b> (nach IFRS; in Mio. EUR)	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>
Umsatzerlöse	479,3	487,1	440,1
Umsatzzuwachs in % zum Vorjahr	-1,6	10,7	14,7
EBIT	34,5	36,3	47,5
Jahresüberschuss*	22,6	25,3	32,9
Investitionen	20,4	41,1	35,8
Abschreibungen	18,7	17,2	15,6
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	48,7	7,2	42,4
Bilanzsumme	420,0	412,6	365,4
Eigenkapital (inkl. Anteile Dritter)	257,3	244,0	223,5
Mitarbeiter (Durchschnitt)**	1480	1.466	1.395

\*Entfallend auf Anteilseigner des Mutterunternehmens.

\*\*Die Anzahl der Mitarbeiter (Festanstellungen und befristete Verträge) wird in Vollzeitbeschäftigte umgerechnet dargestellt. Teilzeitbeschäftigte werden dabei gemäß ihrer vertraglichen Arbeitszeit proportional berücksichtigt.

<b>Kennzahlen</b> <b>Uzin Utz SE, Ulm</b> (nach HGB; in Mio. EUR)	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>
Umsatzerlöse	175,2	179,1	157,8
EBIT	4,7	1,6	7,5
Jahresüberschuss	17,1	16,6	22,6

## KUNDENBINDUNG UND STARKE PARTNERSCHAFTEN

**Kundenbindung bedeutet, dass es zwischen Unternehmen und Kunden dauerhafte und erfolgreiche Geschäftsbeziehungen gibt. Daneben setzen wir auf starke Partnerschaften mit unseren Stakeholdern.**

Unser Ziel ist es, ein verlässlicher und starker Partner für unsere Kunden zu sein, indem wir langfristige und erfolgreiche Geschäftsbeziehungen aufbauen und pflegen. Wir legen großen Wert auf enge Partnerschaften mit all unseren Stakeholdern, einschließlich der Kommunikation mit Mitarbeitern und der Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten. Unser Engagement konzentriert sich auf die Entwicklung und Bereitstellung technisch ausgereifter Produkte und individueller Systemlösungen für die Verlegung, Sanierung und den Erhalt von Bodenbelägen, um die Anforderungen unserer professionellen Handwerkskunden vollständig zu erfüllen.

Mit einem qualifizierten Außendienstteam und der technischen Unterstützung per Telefon durch unsere Anwendungstechniker bieten wir eine umfassende Beratung und exzellenten Service. Darüber hinaus betreuen wir durch unser gruppenweites Key-Account-Management-Team gezielt Architekten und Planer sowie die Belagsindustrie, um auf ihre spezifischen Bedürfnisse einzugehen. Unser Angebot umfasst Fachwissen im Bereich Bodenbeläge, Erfahrungsaustausch und

Wissensvermittlung zu rechtlichen und marketingbezogenen Themen, was unsere Kunden besonders schätzen.

Wir unterstützen zudem aktiv die Förderung von Nachwuchskräften im Handwerk und bieten maßgeschneiderte Schulungen an, um Fachkräfte in der Boden-, Parkett-, Estrich- und Fliesenlegung sowie im Raumausstattungsgewerbe weiterzubilden. Diese Bildungsangebote decken neue Techniken, Verlegeprodukte und Maschinen ab, wodurch wir die Professionalität im Handwerk stärken und weiterentwickeln.

## **Austausch mit Stakeholdern**

Unsere Stakeholder, einschließlich Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten, Investoren und Mitglieder aus Verbänden sowie der Umwelt- und Gesellschaftsbereiche, setzen spezifische Erwartungen in unser Unternehmen. Die Wünsche, Bedürfnisse und Anliegen unserer Stakeholder verstehen wir am besten durch aktiven Dialog. Diesen Dialog fördern wir durch persönliche Gespräche, Umfragen, den Einsatz unseres Außendienstes, die Einbindung verschiedener Fachabteilungen und unser Schulungsprogramm. Insbesondere unser Key-Account-Management bei UZIN UTZ gewährleistet in Zusammenarbeit mit dem Vertriebs- und Technik-Team eine direkte Kommunikation mit Kunden, Architekten und Planern. Darüber hinaus pflegen wir eine produktive Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern, der Bodenbelagsindustrie sowie verschiedenen Fachverbänden und stärken enge Kontakte zu verschiedenen Akteuren im Bereich nachhaltiges Bauen, Politik, Wirtschaft und über unseren Kundenbeirat. Dies ermöglicht es uns, relevante Themenfelder zu identifizieren und anzugehen.

## **Know-how für Kunden: Schulungen und Messen**

Großer Fokus lag in 2023 auf der Messe BAU in München. Dort durften wir viele neue Produkte und Highlights unserer sechs Marken UZIN, WOLFF, PALLMANN, Arturo, codex and Pajarito vorstellen. Dabei nimmt das Thema Nachhaltigkeit bei uns, aber auch im Bauwesen allgemein eine übergeordnete Rolle ein. Hier konnten wir sowohl mit unserem neuen markenübergreifenden Nachhaltigkeitslabel ECO<sub>2</sub> CHOICE als auch mit vielen Produktinnovationen unseren Beitrag leisten. Ein weiterer Höhepunkt war die Standparty zum 100-jährigen Bestehen unserer Marke Pajarito. Hier konnten wir am Abend rund 350 Kunden und Geschäftspartner zur offiziellen Feier auf unserem gemeinsamen Stand begrüßen.

Darüber hinaus boten wir über das gesamte Jahr hinweg wieder Kundens Schulungen am Hauptstandort in Ulm an. Die Anzahl der Schulungstage konnten wir im Jahr 2023 auf 70 (37 in 2022) erhöhen. Insgesamt durften wir fast 1.000 Kunden in Ulm begrüßen, einschließlich internationaler Gäste, die zu Schulungszwecken zu uns kamen.

## **UZIN.TV**

UZIN.TV ist unser innovatives Live-Video-Format, das unser Beratungsangebot mit Fokus auf die professionelle Verlegung von Estrich, Bodenbelägen und Parkett bereichert. In unseren kurzgehaltenen, informativen Episoden erhalten Kunden und Bodenbelagsinteressierte tiefe Einblicke in die sachgemäße Anwendung von UZIN-Produkten, darunter Klebstoffe, Grundierungen und Spachtelmassen. Unsere erfahrenen Anwendungstechniker demonstrieren nicht nur alltägliche Verlegearbeiten, sondern erläutern auch Spezialanwendungen und bieten wertvolle Praxistipps. Dieses Angebot ist eine ideale Ergänzung zu unserer telefonischen Beratung und dem persönlichen Service durch unsere Techniker und den Außendienst. Die Übertragungen erfolgen direkt aus unserem hauseigenen Studio in Ulm und sind auf YouTube sowie auf unserer Webseite unter [www.uzin.tv](http://www.uzin.tv) verfügbar.

## **Netzwerke und Partnerschaften**

### **Netzwerk Boden**

Das "Netzwerk Boden" zeichnet sich als einzigartiger Zusammenschluss der führenden Bodenspezialisten Deutschlands aus. Mit circa 75 professionellen und zertifizierten Handwerksbetrieben bietet es umfassende Fachexpertise und langjährige Erfahrung in der Umsetzung diverser Projekte – von privaten Wohnräumen bis hin zu gewerblichen und öffentlichen Gebäuden. Dieses Netzwerk repräsentiert eine bisher unvergleichliche Kooperation zwischen Handwerk und Industrie im Sektor des Bodenhandwerks. Es verfolgt das Ziel, allen Mitgliedern fortlaufende Weiterbildungsmöglichkeiten in ihren Fachbereichen anzubieten, innovative Ansätze in der Unternehmensführung zu integrieren und die Vorteile der Digitalisierung optimal für ihre Geschäfte zu nutzen. Zudem wird der Nachwuchs durch vielfältige Seminarangebote und praktische Erfahrungen im Azubi- und Bauhelfer-CAMP gefördert. In enger Zusammenarbeit mit Architekten und renommierten Industriepartnern garantiert das Netzwerk höchste

Qualitätsstandards, koordiniert sämtliche Projektarbeiten, sichert eine verlässliche Planung und schafft dauerhafte Werte.

Mehr dazu unter: [www.netzwerk-boden.de](http://www.netzwerk-boden.de)

### **UZIN: BOD – Die Bodengestalter**

„BOD – Die Bodengestalter“ repräsentiert ein exklusives Kundennetzwerk aus professionellen Bodenleger-Handwerksbetrieben, gefördert durch die Marke UZIN. Die Netzwerkmitglieder, allesamt zertifizierte Fachkräfte, zeichnen sich durch ihr herausragendes technisches Fachwissen aus und pflegen einen intensiven Wissensaustausch untereinander. Das Hauptziel dieses Netzwerks ist die professionelle Unterstützung von Bodenleger-Fachbetrieben in der effektiven Kommunikation und Vermarktung ihrer Dienstleistungen an Endkunden. BOD stützt sich dabei auf vier fundamentale Säulen: persönliche Qualifikation, Netzwerk & Austausch, Marketing & Kommunikation und exklusive Erlebnispakete.

### **codex: Fliesenleger im Netzwerk der Besten**

Das codex-Netzwerk bietet professionellen Fliesen- und Natursteinlegern praxisnahe Unterstützung in sämtlichen Bereichen ihrer Arbeit. Als Zusammenschluss der führenden Fachkräfte im Land vereint dieses Netzwerk rund 1.600 Mitglieder, die von den zentralen Säulen Marketing, Wissen und Netzwerk profitieren. Mitglieder genießen den Vorteil des persönlichen Austauschs sowie Zugang zu fortgeschrittenem Wissen über Finanzen, Baurecht, aktuelle Branchentrends und die neuesten technischen Entwicklungen aus dem Bereich der codex-Produkte. Die Online-Plattform „SYSTEM X“ erleichtert Mitgliedern den Zugriff auf relevante Inhalte und Produkte und verbessert den persönlichen Service. Das jährliche codex-Netzwerk-Event bereichert die Mitglieder mit fachspezifischen Vorträgen und Seminaren sowie einem vielfältigen Rahmenprogramm, das den Austausch und die Vernetzung unter den Teilnehmern fördert.

Mehr dazu unter: [www.netzwerkderbesten.com](http://www.netzwerkderbesten.com)

### **PALLMANN: Parkettprofi**

Seit über 10 Jahren ist Parkettprofi die Marketingoffensive für Parkettleger in Deutschland. „Mehr Erfolg und weniger Aufwand. Zeit, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: Parkett verlegen!“ So beschreibt sich das Netzwerk kurz und knapp. Zudem definiert sich die Plattform durch die kontinuierliche Erweiterung und

Verbesserung ihres Angebots. Parkettprofi übernimmt für Handwerksbetriebe die wesentlichen, oft vernachlässigten Aspekte wie Marketing, aktive Verkaufsförderung, Online-Präsenz und berufliche Weiterbildung. Die rund 350 angeschlossenen Mitgliedsbetriebe genießen Vorteile wie exklusive Seminare, personalisierte Arbeitskleidung und diverse Werbemittel, einschließlich Großflächenplakate. Zudem erhalten sie die exklusiven Nutzungsrechte an der eingetragenen Marke Parkettprofi. Endkunden finden auf der Webseite und über Social Media Kanäle umfassende Informationen zum Thema Holzfußböden. Ein wesentliches Anliegen der Initiative ist es, die Vorteile von Naturholzböden den Verbrauchern näherzubringen. Dank einer ausgeklügelten Suchfunktion auf der Webseite können Interessenten leicht qualifizierte Parkettleger-Fachbetriebe in ihrer Umgebung finden.

Mehr dazu unter: [www.parkettprofi.de](http://www.parkettprofi.de)

## **Mitgliedschaft in Verbänden und Organisationen**

Unser Engagement zielt auf die Gestaltung und Förderung der Zukunft und des Fortschritts in der Baubranche ab. Wir sind aktiv in einer Vielzahl von Verbänden und Organisationen tätig, wobei wir uns besonders auf die Bereiche Emissionen und Gesundheit, Qualitätssicherung sowie Nachwuchsförderung konzentrieren. Diese enge Kooperation ermöglicht es uns, schnell wichtige Erkenntnisse über Trends und Entwicklungen in der Branche zu erlangen. So können wir zeitnah auf Veränderungen reagieren und zukünftige Trends positiv mitgestalten. Darüber hinaus sind wir in der Lage, unsere Kunden umgehend über relevante Informationen und Ankündigungen der Verbände zu informieren. Wir sind unter anderem aktiv in folgenden wichtigen Industrie- und Handwerksverbänden: Industrieverband Klebstoffe (IVK), Deutsche Bauchemie e. V., Bundesverband Parkett und Fußbodentechnik (BVPF), Bundesverband Estrich und Belag (BEB), Zentralverband Raum und Ausstattung (ZVR), Fachverband Fliesen und Naturstein, Fachverband der Hersteller elastischer Bodenbeläge e. V. (FEB) und Bundesverband der vereidigten Sachverständigen für Raum und Ausstattung e. V. (BSR).

## **Nachwuchsförderung im Handwerk**

Der zunehmende Mangel an Fachkräften und Nachwuchs stellt eine wachsende Herausforderung für das bodenlegende Handwerk dar. Als Teil unserer Mitgliedschaft im Bundesverband Parkett- und Fußbodentechnik leisten wir sowohl finanzielle Unterstützung als auch aktive Beiträge in dessen Beirat, um die seit 2014 laufende



Ausbildungsinitiative „Das ist Bodenhandwerk“ zu fördern. Diese Initiative zielt darauf ab, junge Menschen für Berufe wie Bodenleger, Parkettleger, Estrichleger oder Raumausstatter zu gewinnen und sie mit Ausbildungs- sowie Praktikumsplätzen in Handwerksbetrieben zu verbinden. Ein weiteres Anliegen ist es, das Ansehen und die Anerkennung dieser Berufe in der Gesellschaft zu steigern. Zusätzlich bieten wir Meisterschulen in Deutschland und Österreich finanzielle und ideelle Unterstützung an, beispielsweise durch die Bereitstellung von Referenten, Produkten, Räumlichkeiten für Schulungen oder die Organisation von Betriebsbesichtigungen.

## **Wachstum und Weitblick**

Wir setzen global auf nachhaltiges Wachstum, das durch sorgfältige Planung und strategische Investitionen in neue Standorte und Gebäude gekennzeichnet ist. Diese Investitionen sind beträchtlich und zeugen von unserem langfristigen Engagement. Im Berichtsjahr 2023 haben wir wichtige Schritte zur Erweiterung unserer Standorte unternommen. Davon werden im Folgenden einige Beispiele aufgeführt.

### **Neuer INTR. POINT**

Im Juni 2023 fand die offizielle Eröffnung des INTR. Point im zentralen Industriegebiet 'De Veldkamp' in Hengelo, Niederlande statt. Diese Veranstaltung zog über 100 Einrichtungsexperten an, die die neue Filiale bei seiner feierlichen Einweihung erlebten. Jan Bos, Leiter der INTR. Point-Niederlassung, und Gerard Gerrits, stellvertretender Bürgermeister der Gemeinde Hengelo, vollzogen gemeinsam den symbolischen Bandschnitt und markierten so den Start des neuen INTR. Points.

### **Update aus Waco, Texas**

Nach einer umfassenden Phase der Planung, des Baus und der Installation wurde im April 2023 unser neues Werk in Waco, Texas erfolgreich in Betrieb genommen. Es verfügt über zwei Produktionslinien für die Herstellung und Abfüllung unserer Produkte. Am 20. April konnte die erste Produktionseinheit der Spachtelmasse NC 150 erfolgreich abgefüllt werden. Im selben Jahr führten wir auch das Lagerverwaltungssystem (LFS) ein, das zukünftig auf weitere Standorte in Nordamerika ausgeweitet wird.

Die Inbetriebnahme dieses Trockenmörtelwerks in Waco markiert einen wichtigen Schritt in der Expansion unseres Geschäfts im Wachstumsmarkt USA. Es eröffnet uns nicht nur zusätzliche Expansionsmöglichkeiten, sondern trägt auch zur Optimierung der Lieferketten zu unseren Kunden bei.

## COMPLIANCE

**Wir führen faire, qualitäts- und kostenoptimierte Geschäftsbeziehungen zu unseren Lieferanten und erschließen gemeinsam Potenziale. Neben wirtschaftlichen Kriterien sind für uns auch Umwelt- und Sozialstandards bei der Beschaffung relevant. Für alle unsere Produktionsstandorte wollen wir eine hohe Liefersicherheit für Rohstoffe und Verpackungen sicherstellen.**

UZIN UTZ verpflichtet sich zu einem Handeln, das nicht allein auf die Befolgung gesetzlicher Vorschriften begrenzt ist, sondern sich darüber hinaus an ethischen Grundsätzen und einem gemeinsamen Verständnis von Werten orientiert. Diese Haltung dient als Grundstein für das Vertrauen, das uns von unseren Mitarbeitern, Kunden, Aktionären sowie weiteren Stakeholdern entgegengebracht wird. Die Compliance-Richtlinien von UZIN UTZ enthalten essenzielle und verbindliche Vorgaben für das Verhalten aller Unternehmensangehörigen sowie in der Interaktion mit Geschäftspartnern, Aktionären und der breiteren Gesellschaft. Sie akzentuieren insbesondere die Bedeutung der Prävention von Korruption und die Beachtung kartellrechtlicher Bestimmungen.

Um eine umfassende Kenntnis dieser Richtlinien unter den Mitarbeitern zu gewährleisten, werden diese über vielfältige Informationswege kommuniziert. Die zentrale Compliance-Richtlinie ist zudem für sämtliche Interessierte auf der Homepage von UZIN UTZ zugänglich. Die Implementierung einer zentralen Anlaufstelle für Compliance gewährleistet, dass alle Interessengruppen einen fachkundigen Ansprechpartner vorfinden. Die strikte Einhaltung der genannten Richtlinie wird durch ein unterstützendes Reporting-Tool, den „Compliance Checker“, fortlaufend überprüft.

Das Hinweisgeberschutzgesetz ist am 02. Juli 2023 in Deutschland in Kraft getreten. UZIN UTZ hatte bereits proaktiv ein Hinweisgebersystem implementiert, welches Ende des Jahres 2021 eingeführt wurde, um eine höchstmögliche Transparenz und Sicherheit zu garantieren. Dieses System ermöglicht es, Hinweise zu potenziellen Compliance-Verstößen – auf Wunsch auch anonym – über einen Ombudsmann zu übermitteln, der diese dann an die interne Compliance-Stelle weiterleitet. Das Hinweisgebersystem ist konzernweit etabliert und steht ebenso externen Dritten zur Verfügung.

## Lieferantenkodex

Mit der Einführung unserer Compliance-Richtlinie bekennt sich UZIN UTZ zu grundlegenden Verhaltensstandards, verantwortungsvollem Handeln und nachhaltigem Wirtschaften. Wir legen großen Wert darauf, dass auch unsere Geschäftspartner unsere Unternehmenswerte teilen und entsprechend agieren. Aus diesem Grund haben wir einen detaillierten Verhaltenskodex („Code-of-Conduct“) für Lieferanten und Dienstleister entwickelt, der als zentraler Bestandteil unserer Compliance-Richtlinie dient und unverzichtbare Mindeststandards vorgibt. Dieser Verhaltenskodex ist ein wesentliches Element unserer Geschäftsbeziehungen und spielt eine entscheidende Rolle bei der Auswahl und Bewertung unserer Lieferanten. Er fordert von unseren Partnern, sich nicht nur an gesetzliche Bestimmungen zu halten, sondern auch Kinderarbeit entschieden abzulehnen, Menschenrechte und den Schutz personenbezogener Daten zu achten, Korruption aktiv zu bekämpfen, für Produktsicherheit zu sorgen und höchstmögliche Standards im Umweltschutz zu erfüllen. Eine beachtliche Anzahl unserer A-Lieferanten und auch einige B-Lieferanten haben diesen Kodex bereits verbindlich unterzeichnet, was unser Engagement für Ethik und Nachhaltigkeit in der Lieferkette unterstreicht.

## Risikomanagement

Der Risikomanagementprozess bei UZIN UTZ erfolgt über ein Projektmanagementtool und ist ein zentraler Bestandteil der Unternehmensführung. Global verantwortliche „Risk Owner“ erfassen Risiken und entsprechende Maßnahmen in diesem System. Die Geschäftsführung und der Risk Manager prüfen und genehmigen diese Einträge.

Das Risikomanagement bei UZIN UTZ umfasst vier Schritte:

1. **Risikoidentifikation:** Zunächst werden mögliche Risiken ermittelt, die das Unternehmen beeinflussen könnten, mittels Brainstorming, Finanzdatenanalyse, Umfragen und anderen Techniken.
2. **Risikobewertung:** Identifizierte Risiken werden hinsichtlich ihrer Auswirkungen und Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet.
3. **Risikominderung:** Basierend auf der Bewertung werden Maßnahmen zur Risikominimierung umgesetzt, wobei gleichzeitig Chancen maximiert werden sollen.
4. **Risikomonitoring und -überwachung:** Die umgesetzten Maßnahmen werden stetig überwacht, um ihre Wirksamkeit zu sichern und bei Bedarf anzupassen.

Ein ständig aktualisierter Risikokatalog unterstützt alle „Risk Owner“ bei UZIN UTZ, indem er sicherstellt, dass jedes Unternehmen bestimmte Kernrisiken erfasst und geeignete Maßnahmen ergreift. Der Prozess des Risikomanagements ist dynamisch und wird regelmäßig überprüft und angepasst, um sicherzustellen, dass alle Gesellschaften von UZIN UTZ auf potentielle Risiken reagieren und sich an veränderte Bedingungen anpassen können.