



# Globale Kartellrichtlinie von Avient



Aktualisiert: Februar 2021

# Inhalt

<a href="#">Überblick über die Richtlinie</a>	1
<a href="#">Ein Überblick über die US-Kartellgesetze</a>	2
<a href="#">Verstöße gegen das Kartellrecht</a>	3
<a href="#">Potenzielle Problembereiche in Bezug auf das Kartellrecht</a>	4
<a href="#">Fazit</a>	6
<a href="#">Meldung möglicher Verstöße</a>	7
<a href="#">Ethik-Hotline von Avient</a>	7
<a href="#">Schutz vor Vergeltungsmaßnahmen</a>	7
<a href="#">Checkliste Kartellrecht</a>	8
<a href="#">Kurzübersicht: RICHTIG und FALSCH im Kartellrecht</a>	10

## Compliance-Leitfaden

Avient verpflichtet sich zur Förderung eines fairen und freien Wettbewerbs. Aus diesem Grund hat das Unternehmen diese globale Kartellrichtlinie („Kartellrichtlinie“) entwickelt und verabschiedet, um wettbewerbswidrige Geschäftspraktiken zu verhindern, die Einhaltung geltender Gesetze sicherzustellen und unseren Ruf zu wahren. Avient ist bestrebt, seinen Geschäfte ehrlich, integer sowie im Einklang mit den höchstmöglichen ethischen Grundsätzen und allen Kartellgesetzen nachzugehen.

Diese Richtlinie untermauert Avients Standpunkt zur Förderung eines freien und fairen Wettbewerbs und die Verpflichtung des Unternehmens, alle geltenden Gesetze und Vorschriften einzuhalten. Als ein in den USA ansässiges Unternehmen mit weltweiter Geschäftstätigkeit verpflichtet sich Avient zur Einhaltung der Verhaltensstandards, die im „US Sherman Act“, im „US Clayton Act“, im „US Robinson-Patman Act“ und im „US Federal Trade Commission Act“ niedergelegt sind, sowie zur Einhaltung lokaler Wettbewerbsgesetze aller Länder, in denen das Unternehmen tätig ist (zusammenfassend „Kartellgesetze“).

Diese Kartellrichtlinie ergänzt den Abschnitt über Wettbewerb in Avients Verhaltenskodex. Fragen in Bezug auf die Richtlinie oder deren Anwendbarkeit auf bestimmte Umstände sollten an die Rechtsabteilung von Avient gerichtet werden.

## Überblick über die Richtlinie

Kartellgesetze schützen den Wettbewerb. Diese Gesetze spiegeln die Überzeugung wider, dass wettbewerbsfähige Märkte den Verbrauchern die besten Produkte und Dienstleistungen zu den niedrigsten Preisen bieten. Die Wichtigkeit der Einhaltung der US-Bundes- und -Bundesstaatsgesetze und ausländischen Kartellgesetze kann nicht genug betont werden. Ein Verstoß gegen das Kartellrecht kann für Avient und Sie persönlich schwere straf- und zivilrechtliche Folgen nach sich ziehen. Die Einhaltung der Kartellgesetze gilt nicht nur der Vermeidung von Strafen, sondern auch der Verpflichtung von Avient zu ethischem Verhalten.

Diese Kartellrichtlinie gilt für alle Personen bei Avient und seinen verbundenen Unternehmen und Joint-Ventures, einschließlich aller leitenden Angestellten, Mitarbeiter und Vertreter oder Drittparteien, die

irgendwo auf der Welt im Namen von Avient agieren. Jede Person, die für oder im Namen von Avient arbeitet, trägt eine persönliche Verantwortung und Verpflichtung dafür zu sorgen, dass die Kartellrichtlinie umgesetzt wird und Avients geschäftliche Aktivitäten sozialverträglich und im Einklang mit dem Gesetz durchgeführt werden. In wettbewerbswidrige Praktiken verwickelt zu sein, ist niemals annehmbar und kann die betreffenden Personen und Avient einer möglichen Strafverfolgung, Rufschädigung oder anderen schwerwiegenden Konsequenzen aussetzen. Das Unternehmen wird gegen jede Person, die einem wettbewerbswidrigen Handeln für schuldig befunden wird, disziplinarische Maßnahmen einleiten, bis hin zu und einschließlich der Kündigung.

### Wussten Sie schon?

Verstöße können zu Geldstrafen in Millionenhöhe und Gefängnisstrafen führen. Da die Kartellgesetze so wichtig und die Folgen einer Verletzung so schwerwiegend sind, muss diese Kartellrichtlinie strikt eingehalten werden. Kein leitender Angestellter, Mitarbeiter oder Vertreter der Gesellschaft darf Handlungen, die nicht mit dieser Kartellrichtlinie oder den Kartellgesetzen in Einklang stehen, genehmigen, leiten oder dulden.

Die folgende Zusammenfassung der Kartellgesetze bezieht sich auf die US-Kartellgesetze. Die Mitarbeiter sollten sich jedoch bewusst sein, dass es daneben staatliche Kartellgesetze gibt und viele Länder nun eigene Kartellgesetze besitzen, die im Zusammenhang mit internationalen Geschäftsaktivitäten ebenfalls überprüft werden müssen. Diese Zusammenfassung ist nicht allumfassend. Es wird nicht erwartet, dass Sie ein Experte auf dem komplexen Gebiet des Kartellrechts werden. Es wird jedoch erwartet, dass die Mitarbeiter mit dieser Kartellrichtlinie hinreichend vertraut sind, um potenzielle kartellrechtliche Probleme zu erkennen und sich von der Rechtsabteilung von Avient beraten zu lassen.



## Ein Überblick über die US-Kartellgesetze

Die US-Kartellgesetze besitzen eine große Reichweite und die für deren Durchsetzung verantwortlichen US-Behörden werden nicht zögern, diese Gesetze auf wettbewerbswidrige Aktivitäten im Ausland anzuwenden. Darüber hinaus besitzen die meisten anderen Länder eigene Kartell- oder Wettbewerbsgesetze. In einigen Fällen sind diese noch weitreichender als die Gesetze der USA.

In jedem Fall können wettbewerbswidrige Geschäftspraktiken, die sich nachteilig auf den nationalen oder internationalen Handel in den USA auswirken könnten, gegen die US-Kartellgesetze verstoßen, unabhängig davon, wo die Aktivität stattfindet oder welche Staatsangehörigkeit die beteiligten Personen besitzen.

Beispiele für verbotenes Verhalten:

- Preisabsprachen für hergestellte oder verkaufte Produkte
- Absprachen für Gebote auf ausgeschriebene Projekte
- Absprachen zur Aufteilung geographischer Regionen
- Absprachen zur Zuteilung von Kunden
- Monopolistische Praktiken wie Verdrängungspreise, unlautere Preisabsprache oder der Geschäftsverweigerung auf dem US-Markt.

Die US-Bundeskartellgesetze enthalten eine Reihe von Gesetzen, darunter hauptsächlich den „Sherman Act“, den „Clayton Act“, den „Robinson-Patman Act“ und den „Federal Trade Commission Act“. Jedes dieser Gesetze verfolgt einen anderen Ansatz und zusammen bilden sie den Grundpfeiler der US-Kartellgesetze sowie die Grundlage vieler globaler Gesetze.

### 1. Der „Sherman Act“:

- Dieses Gesetz verbietet Vereinbarungen, die den Handel unangemessen einschränken (einschließlich Preisabsprachen, Einschränkung der Produktion, Verteilung von Kunden oder Territorien zwischen Wettbewerbern, Gruppenboykotts und einige Verteilungs- und Lizenzbeschränkungen)

- Es beschreibt illegale Monopole und Versuche und Verschwörungen zur Monopolisierung (selbst bei Nichtgelingen)

### 2. Der „Clayton Act“ verbietet Folgendes:

- Einige Kopplungsvereinbarungen, exklusive Handels- und Anforderungsverträge
- Einige Fusionen und Übernahmen zwischen konkurrierenden Unternehmen, die den Wettbewerb unrechtmäßig beeinträchtigen würden
- Das Einsetzen einer Person als Direktor oder leitenden Angestellten in einem konkurrierenden Unternehmen

### 3. Der „Robinson-Patman Act“ verbietet Folgendes:

- Preisdiskriminierung und Diskriminierung bei der Bereitstellung von Werbeleistungen und Zulagen zwischen konkurrierenden Kunden, wenn bestimmte Zuständigkeitsvoraussetzungen erfüllt sind und keine der Ablehnungen des Gesetzes Anwendung findet
- Die Veranlassung oder der wissentliche Erhalt eines diskriminierenden Preises

### 4. Der „Federal Trade Commission Act“ verbietet Folgendes:

- Praktiken, welche die Prinzipien der anderen Kartellgesetze verletzen
- Für Verbraucher unfaire oder irreführende Praktiken, wie irreführende Werbung oder Etikettierung, die Nichtoffenlegung von Produktmängeln und unlautere Praktiken bei der Kreditberichterstattung.

Jeder Bundesstaat innerhalb der USA sowie über 100 Länder außerhalb der USA verfügen über Kartellgesetze. Dies umfasst die Europäische Union und die meisten ihrer Mitgliedstaaten sowie Kanada, China, Japan und Australien. Die in dieser Richtlinie erörterten kartellrechtlichen Fragen gelten weitgehend für die meisten Kartell- und Wettbewerbsgesetze auf der ganzen Welt. Wann immer Sie kartellrechtlich sensible Aktivitäten mit Auswirkungen innerhalb oder außerhalb der USA erwarten, sollten Sie sich vorab an die Rechtsabteilung von Avient wenden.

## Wussten Sie schon?

**Ein Boykott** liegt vor, wenn man an der Verweigerung, Geschäfte mit einer Gruppe von Lieferanten oder Kunden zu tätigen, teilnimmt. Dies schließt Vereinbarungen ein, bei denen ein Wettbewerber sich weigert, Geschäfte mit einem bestimmten Kunden oder Lieferanten zu tätigen, mit dem schriftlichen oder ungeschriebenen Wissen darüber, dass sein Konkurrent dies ebenfalls tun wird.

**Bei einer Kopplungsvereinbarung** handelt es sich um eine Praktik, bei der der Verkauf eines Produkts an die Zustimmung eines Kunden gebunden ist, auch ein weiteres, „damit verbundenes“ Produkt zu erwerben.

## Verstöße gegen das Kartellrecht

Ein starker Wettbewerb auf dem Markt ist sowohl für Unternehmen als auch für Verbraucher gut. Er fördert Innovationen, führt zu einer größeren Auswahl und führt zu qualitativ hochwertigeren Produkten und Dienstleistungen zu niedrigeren Preisen.

Ist der Wettbewerb jedoch durch unethische oder illegale Geschäftspraktiken bedroht, kommen die Kartellgesetze zum Tragen. Kartellgesetze können komplex sein und ermöglichen eine weitgehende Auslegung. Verstöße können ganz ohne korrupte Absicht geschehen und sowohl für Sie als auch für das Unternehmen schwerwiegende Folgen haben.

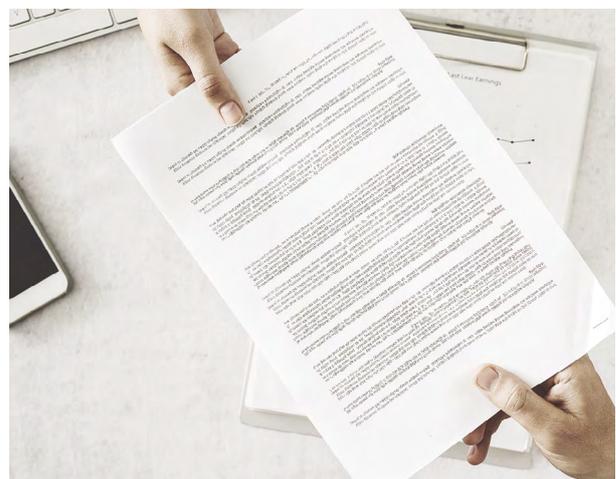
Zum Beispiel ist die Preisfestsetzung ein Verbrechen, das mit Haftstrafen und hohen Geldstrafen geahndet wird - bis zu einer Million Dollar für Einzelpersonen und 100 Millionen Dollar oder mehr für Unternehmen. Selbst der Anschein wettbewerbswidrigen Verhaltens kann für Unternehmen und Einzelpersonen zu Vorwürfen von Verstößen gegen das Kartellrecht führen. Es folgen eine Reihe wichtiger Bereiche, auf die es besonders zu achten gilt.

## Wussten Sie schon?

**„Angebotsmanipulation“** ist die vorherige Absprache von Wettbewerbern darüber, wer während des Ausschreibungsverfahrens das beste Gebot abgibt und somit den Zuschlag erhält. Bei einigen dieser Manipulationen stimmt der niedrigere Bieter zu, sein Gebot zugunsten des nächsten Bieters zurückzuziehen, und erhält im Austausch einen lukrativen Unterauftrag, durch den der auf illegale Weise erreichte höhere Preis aufgeteilt wird.

**„Gebotsrotation“** bedeutet, wenn alle Verschwörer Gebote einreichen, ihre Angebote dann als Niedrigbieter korrigieren. Zum Beispiel können Wettbewerber Verträge entsprechend der Größe des Vertrags abschließen, indem sie jedem Verschwörer gleiche Beträge oder Volumina zuweisen, die der Größe jedes verschwörenden Unternehmens entsprechen. Ein strenges Muster der Bietrotation widerspricht dem Zufall und legt nahe, dass Absprachen stattfinden.

**„Gebotsunterdrückung“** bedeutet, wenn ein oder mehrere Mitbewerber, von denen zu erwarten wäre, dass sie ein Gebot abgeben, oder die vorher ein Angebot abgegeben haben, ein bereits abgegebenes Gebot entweder zurückzuziehen oder keines abgeben, so dass das Gebot des ausgewählten erfolgreichen Mitbewerbers angenommen wird.



## Die folgenden drei damit zusammenhängenden Punkte erfordern besondere Aufmerksamkeit:

Erstens, es bedarf keiner formellen schriftlichen Vereinbarung, um das Gesetz zu verletzen. Sie riskieren bereits eine Verurteilung aufgrund eines „Gentlemen's Agreement“ oder eines Gesprächs in einem informellen Umfeld, gefolgt von parallelen Maßnahmen, welche die Existenz einer Absprache zum Erreichen wettbewerbswidriger Ziele untermauern.

Zweitens, während Wirtschaftsverbände und Standardisierungsorganisationen legitime Vorteile bieten, beinhalten sie aufgrund ihrer Natur Treffen und Besprechungen mit Konkurrenten. Es sollte keine Mitgliedschaft oder Teilnahme an einer Handelsvereinigung oder einer Organisation zur Festlegung von Standards geben, sofern kein definierter legitimer Vorteil vorliegt. Zu Beginn jedes Treffens sollte auch eine Erinnerung an den Zweck des Treffens erfolgen. Wenn Sie sich einer solchen Organisation oder Vereinigung anschließen, müssen Sie nicht nur bei formellen Treffen, sondern auch bei jeder informellen Versammlung Vorsicht walten lassen.

Drittens, ganz gleich in welchem Umfeld, besprechen Sie niemals Preise, Verkaufsbedingungen, Produktionsmengen oder die Zuordnung von Kunden oder Märkten mit einem Wettbewerber. Sollten Sie anwesend sein, wenn ein Mitbewerber eines dieser Themen anspricht, verlassen Sie das Zimmer sofort. Wenden Sie sich bei der ersten Gelegenheit an die Rechtsabteilung von Avient und dokumentieren Sie den Vorfall. Beantworten Sie u. a. die folgenden Fragen:

- Wer war bei dem Treffen anwesend?
- Wann und wo fand das Treffen statt?
- Was ist bei dem Treffen passiert?

Die Rechtsabteilung von Avient wird Ihnen helfen, sich und das Unternehmen im Falle späterer Fragen zu schützen.

## Potenzielle Problembereiche in Bezug auf das Kartellrecht

1. **Horizontale Vereinbarungen.** Die schwerwiegendsten Verstöße sind horizontale Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern zur Beschränkung des Wettbewerbs. Beispiele solcher Vereinbarungen:
  - Preisabsprache - Eine Vereinbarung mit einem Wettbewerber, welche der Festlegung oder anderweitigen Beeinflussung von Preisen, Geboten oder Verkaufsbedingungen dient, die den Kunden angeboten werden. Es sollte stets bedacht werden, dass Kunden und Lieferanten von Avient ebenfalls Konkurrenten von Avient sein könnten.
  - Produktionsbeschränkungen - Vereinbarungen mit Wettbewerbern zur Begrenzung oder Einschränkung der Produktion, mit dem Ziel, das Angebot zu begrenzen und die Preise hoch zu halten.
  - Qualitätsbeschränkungen - Vereinbarungen mit Wettbewerbern zur Begrenzung des Wettbewerbs auf Grundlage der Produktqualität.
  - Marktaufteilung - Eine Vereinbarung mit einem Wettbewerber zur Aufteilung der Märkte durch Zuteilung von Verkaufsgebieten, Produktlinien oder durch Aufteilung oder Zuteilung von Kunden oder Lieferanten.
  - Geschäftsverweigerung - Eine Vereinbarung mit einem Wettbewerber zum Boykott eines dritten Unternehmens.
2. **Kontakte mit Wettbewerbern.** Im normalen Geschäftsverlauf kommen Sie möglicherweise in Kontakt mit Wettbewerbern. In einigen Fällen können Ihre Kunden gleichzeitig Ihre Konkurrenten sein. Sie müssen sehr vorsichtig handeln, wenn Sie mit Mitbewerbern in Kontakt treten. Sie dürfen niemals irgendeine Vereinbarung mit einem Wettbewerber treffen, die den Wettbewerb schwächen könnte. Sie müssen selbst den Anschein vermeiden, eine Absprache mit einem Wettbewerber von Preisen, Rabatten, Geboten, Arbeitsleistung, Verkaufsbedingungen oder der Zuteilung von Kunden und Märkten zu treffen. **Selbst wenn Sie vollkommen unschuldig sind, können Sie allein aufgrund des Anscheins für das verurteilt werden, was Ihnen ein Staatsanwalt oder eine Jury vorwirft.** Vermeiden Sie deshalb unnötige Kontakte zu Mitbewerbern.

**3. Vertikale Beschränkungen.** Vertikale Beschränkungen umfassen jede Praktik, die die Handlungsfreiheit eines Kunden oder Händlers in Bezug darauf einschränkt oder beschränkt, wo, von wem oder an wen er Produkte kaufen oder weiterverkaufen darf, sowie auf die Preise für den Weiterverkauf von Produkten. Vertikale Beschränkungen umfassen u. a. folgende Arten:

- Wiederverkaufspreis—Eine Vereinbarung mit einem Kunden zur Festsetzung oder anderweitigen Beeinflussung von Preisen, Bedingungen oder Bedingungen des Weiterverkaufs.
- Exklusiver Handel—Eine Vereinbarung, die es einem Kunden verbietet, mit Produkten eines Mitbewerbers zu handeln.
- Kopplungsprodukte—Verkauf eines Produkts oder einer Dienstleistung unter der Bedingung des Kaufs eines anderen Produkts oder einer anderen Dienstleistung.
- Vollständiges Sortiment oder Bündelung—Die Anforderung an einen Kunden, ein gesamtes Sortiment oder ein Produktpaket zu erwerben, um für den Kauf innerhalb eines einzelnen Produktes innerhalb dieses Sortiments berechtigt zu sein.
- Gegenseitigkeitsgeschäfte—Jegliche Vereinbarung mit einem Kunden, mit der Aussage: „Ich kaufe bei Ihnen, vorausgesetzt Sie kaufen bei mir«.
- Gebiets- und Kundenbeschränkungen—Einschränkung der Vertriebsfreiheit eines Vertriebshändlers außerhalb eines zugewiesenen Gebiets oder bestimmter Kunden oder Kundenkategorien.

Unter der Voraussetzung, dass die Beschränkungen unabhängig voneinander festgelegt werden (nicht als Teil einer Vereinbarung mit Wettbewerbern), verstoßen solche vertikalen Beschränkungen nicht automatisch gegen die Kartellgesetze. In der Tat erkennt das Gesetz an, dass solche Beschränkungen den Wettbewerb zwischen den Marken fördern und vollkommen legal sein können. Da es schwierig sein kann, ein rechtswidriges Verhalten dieser Art von rechtmäßigem Verhalten zu unterscheiden, sollten Sie sich an die Rechtsabteilung von Avient wenden, bevor Sie eine dieser Arten von Beschränkungen einführen.

**4. Monopolisierung** - Missbrauch von Marktmacht. Viele Kartellgesetze, einschließlich des „Sherman Act“, verbieten unrechtmäßige Monopolisierung und Verschwörungen zur Monopolisierung eines Marktes für eine Dienstleistung oder ein Produkt. Allein der Besitz von Marktmacht an sich ist kein Verstoß gegen das Gesetz; ein Teil des vorsätzlichen Erwerbs oder der Aufrechterhaltung dieser Macht, selbst durch Handlungen, die an sich rechtmäßig sind, ist erforderlich. Selbst ohne Marktmacht kann es gesetzeswidrig sein, Maßnahmen zur Beherrschung eines Marktes zu ergreifen, Marktpreise zu kontrollieren oder andere Unternehmen vom Markt auszuschließen, um eine Monopolstellung zu erreichen. Wenn das Unternehmen zum Beispiel eine erhebliche Marktposition innehat, wäre es rechtswidrig, zu versuchen, die Vertriebskanäle oder Bezugsquellen eines Wettbewerbers zu schließen, um den Wettbewerber aus dem Geschäft zu drängen. Eine Preisgestaltung unter Produktionskosten ist Beweis für Verdrängungswettbewerb und kann ebenfalls entsprechend einiger staatlicher Gesetze geahndet werden. Das Vorliegen des erforderlichen Vorsatzes, einen Wettbewerber zu verletzen oder zu eliminieren, wird üblicherweise anhand von Indizien bewiesen. Wenn nachgewiesen werden kann, dass es keine geschäftliche Rechtfertigung für eine Handlung als die Verletzung eines Wettbewerbers gibt, kann von einem Vorsatz ausgegangen werden. Um solche Vorwürfe zu vermeiden, sollten Sie niemals Wettbewerbsverhalten betreiben, das nicht durch solide geschäftliche Erwägungen gerechtfertigt werden kann.

Avient-Mitarbeiter sollten sich darüber im Klaren sein, ob sie in einem Markt arbeiten, in dem Avient Monopolmacht besitzt (die Fähigkeit, Preise einseitig zu erhöhen oder Konkurrenten auszuschließen) oder einen Marktanteil, der auf Monopolmacht hinweist (Marktanteil über 40 %). In solchen Märkten sollten Sie besonders wachsam sein, wenn Sie die Rechtsabteilung von Avient konsultieren, bevor Sie eine der oben beschriebenen vertikalen Beschränkungen einführen. Ein Verhalten, das für ein Unternehmen mit geringerer Marktmacht „angemessen“ und „rechtmäßig“ wäre, könnte ein erhebliches Kartellrisiko darstellen, wenn es von einem Wettbewerber mit Monopolmacht dargelegt würde.

Darüber hinaus sollten Sie die Rechtsabteilung von Avient konsultieren, bevor Sie Produkte zu variablen Kosten oder darunter bewerten. Dies ist besonders problematisch, wenn auf dem entsprechenden Produktmarkt eine Monopolstellung oder ein hoher Marktanteil vorliegt.

Monopolisierung bezieht sich auf den Besitz von Marktmacht, häufig aufgrund eines dominierenden Marktanteils, und auf das Verhalten zum Erhalt und zur Ausweitung dieser Marktmacht. Bei Marktmacht handelt es sich allgemein um die Macht, Preise zu kontrollieren oder andere vom Markt auszuschließen.

**5. Preisdiskriminierung.** Eine weitere Kategorie von Kartellrechtsverstößen (gemäß dem „Robinson-Patman Act“) umfasst eine Diskriminierung bei Preisen oder Verkaufsbedingungen. Verstöße können sowohl beim Verkauf an Kunden als auch beim Einkauf bei Lieferanten auftreten. Wenn die Wettbewerbsfähigkeit eines Mitbewerbers beeinträchtigt wird, spielt es keine Rolle, ob der Verkaufspreis oder die Bedingungen angemessen oder unangemessen waren. Daher muss vor der Veröffentlichung von Preislisten, die Mengenrabatte enthalten, die Rechtsabteilung von Avient konsultiert werden, bevor diskriminierende Preise oder Verkaufsbedingungen angeboten werden, die einem Kunden schaden könnten.

Die Rechtsabteilung von Avient sollte ebenfalls konsultiert werden, wenn Sie mit einer der folgenden Situationen mit hohem Risiko arbeiten:

- Preisdiskriminierung—Das Berechnen unterschiedlicher Preise von konkurrierenden Kunden für das gleiche Produkt.
- Sondervergütungen—Anbieten von Sonderleistungen, Rabatten, Zahlungen oder sonstigen Hilfeleistungen an einen Kunden, die dem Wettbewerber des Kunden nicht im gleichen Umfang angeboten werden.
- Haftung des Käufers—Jede Transaktion, bei der das Unternehmen wissentlich diskriminierende Preise oder Verkaufsbedingungen von einem Lieferanten erhält oder wissentlich versucht, diese zu erhalten.

## Was ist Preisdiskriminierung?

Eine rechtswidrige Preisdiskriminierung kann vorliegen, wenn ein Verkäufer einem Kunden einen Preis für ein Produkt berechnet, einen anderen Kunden, der mit dem ersten konkurriert, jedoch verpflichtet, einen höheren Preis für dasselbe Produkt zu zahlen. Es wäre jedoch nicht rechtswidrig, wenn ein Verkäufer einem Endverbraucher einen höheren Preis in Rechnung stellt, den der Verkäufer einem Händler in Rechnung stellt, da sich diese beiden Käufer auf verschiedenen Ebenen der Vertriebskette befinden. Mit anderen Worten: Es handelt sich um unterschiedliche Kundenklassen, die nicht in Konkurrenz zueinander stehen. Eine rechtswidrige Diskriminierung kann auch dann vorliegen, wenn es Unterschiede in Bezug auf Bezahlung, Lieferung oder andere Verkaufsbedingungen gibt, die einige konkurrierende Käufer benachteiligen. Der „Robinson-Patman Act“ schreibt außerdem vor, dass Werbegelder und -dienstleistungen anteilig für konkurrierende Kunden verfügbar sein müssen. Dem „Robinson-Patman Act“ zufolge ist es ebenfalls rechtswidrig, wenn ein Käufer wissentlich durch Worte, Handlungen oder Darstellungen von einem Verkäufer eine Preisdiskriminierung verursacht.

## Fazit

Diese Kartellrichtlinie soll Ihnen die kartellrechtlichen Gefahrenbereiche näher bringen. Von Ihnen wird nicht erwartet, Experte für Kartellrecht zu werden. Sie sollten mit dieser Richtlinie vertraut genug sein, um sich von der Rechtsabteilung von Avient beraten zu lassen, wenn Sie auf eine Situation stoßen, die möglicherweise gegen Kartellgesetze verstößt. Sie sollten außerdem die beigefügte Checkliste als weitere Orientierungshilfe zu Rate ziehen. Letztendlich müssen Sie verstehen, dass es in diesem Bereich zu schwerwiegenden Strafen kommen kann und dass Avient keine Abweichung von den Bedingungen dieser Kartellrichtlinie oder der entsprechenden Gesetze billigt.

## Meldung möglicher Verstöße

Mitarbeiter, die Grund zu der Annahme haben, dass ein Verstoß gegen diese Richtlinie erfolgt ist oder möglicherweise erfolgt, müssen ihre Bedenken unverzüglich einer oder allen der folgenden Ressourcen melden, damit eine gründliche Untersuchung durchgeführt werden kann.

- Ihrem Vorgesetzten oder einem anderen Avient-Manager
- dem Corporate Ethics Officer unter der E-Mail-Adresse [ethics.officer@avient.com](mailto:ethics.officer@avient.com)
- dem General Counsel unter der E-Mail-Adresse [legal.officer@avient.com](mailto:legal.officer@avient.com)
- einem beliebigen Mitarbeiter der Rechtsabteilung
- der Ethik-Hotline von Avient

## Ethik-Hotline von Avient

Die Ethik-Hotline ist weltweit in über 20 Sprachen täglich rund um die Uhr telefonisch und über eine Website zu erreichen. Ein unabhängiges Unternehmen empfängt alle über die Website und telefonisch eingehenden Meldungen an die Ethik-Hotline und leitet die entsprechenden Informationen an den Corporate Ethics Officer weiter. Alle Berichte werden vertraulich behandelt, soweit dies möglich ist. Die Website der Ethik-Hotline finden Sie unter [avient.ethicspoint.com](http://avient.ethicspoint.com). Sie können direkt über diese Website Fragen stellen oder Beschwerden einreichen beziehungsweise sich telefonisch über eine der auf der Website aufgeführten landesspezifischen Telefonnummern an die externe Hotline wenden.

## Schutz vor Vergeltungsmaßnahmen

Es ist strengstens verboten, Vergeltung in irgendeiner Form gegen einen Mitarbeiter, der in gutem Glauben einen Verstoß oder einen möglichen Verstoß gegen diese Richtlinie gemeldet hat, zu üben. Mitarbeiter, die gegen diese Richtlinie verstoßen, unterliegen Disziplinarmaßnahmen bis hin zur Kündigung.

### Website der Ethik-Hotline

<https://www.Avient.com/company/policies-and-governance/ethics-hotline>

### Telefonisch eingehenden Meldungen an die Ethik-Hotline

**1-877-228-5410**



## Checkliste Kartellrecht

1. **Konkurrieren** Sie stets energisch und unabhängig. Handeln Sie jederzeit in einer Weise, die deutlich macht, dass Sie in starkem Wettbewerb stehen. Vermeiden Sie unnötige Kontakte zu Mitbewerbern.
2. **Unterlassen Sie** jede Art von informeller oder formeller Vereinbarung, „Gentlemen’s Agreement“, „Handshake Agreement“ und selbst jede Besprechung mit einem Konkurrenten in Bezug auf Themen wie Preise, Gewinne, Kosten, Verkaufsbedingungen, Angebote, Produktion, Marketing-Territorien oder Kunden. Vermeiden Sie auch nur den Anschein einer solchen Vereinbarung und vermeiden Sie Umstände, unter denen solche Vereinbarungen zustande kommen könnten.
3. **Sprechen Sie nicht** mit Mitbewerbern über irgendwelche Aspekte eines Angebots. Beziehen Sie keine Informationen (insbesondere Preisinformationen) direkt von Wettbewerbern.
4. **Unterlassen Sie** den anderweitigen Austausch von wettbewerbsrelevanten Informationen mit Ihren Mitbewerbern. Notieren und dokumentieren Sie in Ihren Daten die Quelle Ihrer Informationen über Konkurrenten (wenn dies nicht bereits aus dem Kontext ersichtlich ist). Dokumentieren Sie ebenfalls die Grundlage für unabhängige Geschäftsentscheidungen, die in Zukunft möglicherweise verdächtig sein könnten, so dass deutlich ist, dass diese nicht aufgrund einer Vereinbarung mit einem Wettbewerber zustande gekommen ist.
5. **Unterlassen Sie** es, sich an Umständen zu beteiligen, die den Abschluss einer Vereinbarung mit einem Wettbewerber ermöglichen oder den Anschein einer solchen Absprache erwecken könnten. Unternehmen Sie nichts, was Ihnen unangenehm wäre, wenn es auf der Titelseite einer Handelszeitung oder einer Zeitung erscheinen würde. Handeln Sie jederzeit in einer Weise, die jedem klar beweist, dass Sie in starkem Wettbewerb stehen.
6. **Unterlassen Sie** die Teilnahme an Treffen mit Wettbewerbern (einschließlich Zusammenkünften von Fachverbänden), bei denen Preise oder eines der oben genannten Themen erörtert werden.
7. **Verlassen** Sie Treffen mit Mitbewerbern umgehend, bei denen Preise oder eines der oben genannten Themen besprochen werden, und machen Sie Ihr Verlassen des Treffens oder Diskussion hinreichend offensichtlich, so dass sich die Anwesenden wahrscheinlich daran erinnern werden. (Mit anderen Worten: „Schleichen Sie nicht einfach durch die Hintertür.“) Dokumentieren Sie den Vorfall, einschließlich der folgenden Angaben: Wer war bei dem Treffen anwesend, wann und wo fand das Treffen statt und was geschah bei dem Treffen.
8. **Konsultieren** Sie die Rechtsabteilung von Avient sofort, nachdem Sie an einem Treffen teilgenommen haben, bei dem einige dieser Themen besprochen wurden.
9. **Respektieren Sie die Unabhängigkeit Ihrer Kunden**; auferlegen Sie niemals Preis-, Gebiets-, Kunden- oder Endbenutzungsbeschränkungen für die Fähigkeit Ihres Kunden, Avient-Produkte weiterzuverkaufen, ohne die vorherige Genehmigung der Avient-Rechtsabteilung.
10. **Unterlassen Sie** die Vereinbarung, Verständigung oder Besprechung mit einem Kunden über die Auswahl oder Kündigung anderer Kunden durch Avient oder über die Bedingungen, mit denen Avient Geschäfte mit einem anderen Kunden tätigt oder tätigen könnte, einschließlich der zu verkaufenden Produkte, Preise und den Gebieten oder Märkten.
11. **Wenden** Sie sich an die Rechtsabteilung von Avient, bevor Sie Agenten, Händler oder Distributoren einstellen.
12. **Unterlassen** Sie den Versuch, eine Vereinbarung mit einem Kunden zu schließen, in der dieser zusagt, seinen gesamten Bedarf eines Produkts ausschließlich von Avient zu erwerben, er ausschließlich mit Avient handelt oder dass er keine Produkte von Wettbewerbern kauft oder diese anderweitig handhabt, sofern Sie dafür nicht zuvor die Genehmigung von der Rechtsabteilung von Avient erhalten haben. Verlangen Sie ohne die vorherige Genehmigung der Avient-Rechtsabteilung von keinem Kunden, ein Produkt oder eine Dienstleistung als Bedingung für den Verkauf eines anderen Produkts oder einer anderen Dienstleistung zu erwerben.
13. **Vermeiden Sie Taktiken**, die so ausgelegt werden könnten, dass damit alle oder ein erheblicher Prozentsatz der Wettbewerber von Avient in allen Geschäftsbereichen vom Markt ausgeschlossen werden oder dass dies als Versuch betrachtet werden könnte, einen bestimmten Wettbewerber wettbewerbswidrig zu zerstören oder die Preise zu kontrollieren. Wenden Sie sich bei Fragen an die Rechtsabteilung von Avient.

14. Sofern Sie nicht die vorherige Genehmigung der Rechtsabteilung von Avient erhalten haben, **unterlassen** Sie es, verschiedenen unabhängigen Distributoren oder Kunden auf derselben Vertriebsstufe verschiedene Preise, Rabatte oder andere Verkaufsbedingungen für die gleichen oder ähnliche Produkte anzubieten, es sei denn, dies ist notwendig, um dokumentierte ähnliche Preise oder Verkaufsbedingungen eines Wettbewerbers zu erfüllen, oder dass bei der Bedienung des Kunden mit dem niedrigeren Angebot nachweislich geringere Kosten entstehen (z. B. geringere Versandkosten aufgrund der Nähe des Kunden). Versuchen Sie in erster Linie, den konkurrierenden Preis zu überprüfen und zu dokumentieren, bevor Sie einem Händler einen niedrigeren Preis anbieten, der diesen erfüllen soll. Versuchen Sie jedoch nicht, den konkurrierenden Preis zu überprüfen, indem Sie sich direkt an den Wettbewerber wenden. In solch einem Fall können Sie den wettbewerbsfähigen Preis „erfüllen“, jedoch nicht „schlagen“.
15. **Unterlassen Sie** es, technische Dienstleistungen, Werbung, Werbematerial oder Zuwendungen für Werbe- oder Verkaufsförderungsleistungen an einen unabhängigen Vertriebshändler zu erbringen, es sei denn, Sie stellen diese Dienstleistungen, Materialien oder Zulagen allen konkurrierenden Vertriebshändlern zu gleichen Teilen zur Verfügung. Ein solches Programm sollte vor Umsetzung von der Avient-Rechtsabteilung überprüft werden.
16. **Vermeiden Sie Marketing- oder andere Programme, die als unfair oder irreführend eingestuft werden könnten.** Halten Sie sich stets an die Prinzipien der Ehrlichkeit, Offenheit und Aufrichtigkeit beim Verkauf der Produkte des Unternehmens, auch bei Werbung und Verkaufsförderung dieser Produkte.
17. **Unterlassen Sie** den Beitritt in einen Handels- oder Standardisierungsverband ohne entsprechende Genehmigung. Generell ist es die Politik von Avient, nur dann Handels- und Standardisierungsverbänden beizutreten, wenn diese Mitgliedschaften erhebliche Vorteile mit sich bringen, um Zeit- und Kostenaufwand der Mitgliedschaft oder Unterstützung zu rechtfertigen.
18. Das Personal von Avient muss **stets ausländische Gesetze und Vorschriften zum Kartellrecht berücksichtigen.** Geschäftsbereiche oder Tochtergesellschaften, die außerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika tätig sind, müssen sich bei der Ausübung ihrer Geschäftstätigkeit im Ausland darüber im Klaren sein, dass sie ausländische Gesetze, Regeln, Vorschriften usw. einhalten und sich an die Kartellrichtlinien des Unternehmens halten müssen.
19. **Unterlassen Sie** das indirekte Ausführen direkt untersagter Tätigkeiten. Untersuchen Sie Ihre Motive für das Einlassen auf bestimmte Verhaltensweisen. Wenn verbotene Ziele durch scheinbar illegale Mittel erreicht werden sollen, unterlassen Sie dies.
- a. Gehen Sie davon aus, dass alles was Sie tun oder sagen öffentlich gemacht wird. Je schädlicher eine Handlung oder Aussage ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass eine andere Person sie aufschreibt oder sich daran erinnert. Wenn Sie nicht öffentlich erklären können oder wollen, was Sie gesagt oder getan haben oder warum, tun Sie es nicht.
- b. Achten Sie besonders darauf, dass von Ihnen erstellte Dokumente (einschließlich interner Memoranden und elektronischer Post) nicht zu Fehlinterpretationen führen können. Drücken Sie in Ihrer Aussage präzise, sorgfältig und genau in einer eindeutigen Weise aus, so dass kein Raum für die Interpretation bössartiger Absichten entsteht. Spekulieren Sie nicht über zukünftige Handlungen eines Wettbewerbers. Dies könnte den falschen Eindruck erwecken, dass Sie mit dem Wettbewerber kommunizieren. Gehen Sie davon aus, dass Unternehmensdokumente im Falle eines Rechtsstreits in die Hände der Regierung oder anderer unerwünschter Parteien gelangen. Denken Sie daran, dass am Rande eines Dokuments geschriebene Notizen und andere informelle schriftliche Mitteilungen missverstanden werden können und daher noch schädlicher sein können als formelle Dokumente.
- c. Vermeiden Sie in Ihren Schreiben Schuldzuweisungen oder Sätze wie: „bitte nach dem Lesen vernichten“. Vermeiden Sie die Verwendung starker Begriffe, wie beispielsweise die Betonung von „Marktanteilen“, oder Begriffe, die den Wunsch nach „Domination“, „Verdrängen aus dem Geschäft“ oder „Eliminieren von Konkurrenten“ nahelegen. Sprechen Sie stattdessen von „konkurrieren“, „Kunden besser bedienen“, „Wertbeitrag von Avient“ und „Kunden gewinnen“.
20. Wenden Sie sich an die Rechtsabteilung von Avient, wenn Sie Fragen zur Angemessenheit der von Ihnen erwogenen Maßnahmen haben.

## Kurzübersicht: RICHTIG und FALSCH im Kartellrecht

### RICHTIG

- ✓ Informieren Sie die Rechtsabteilung von Avient unverzüglich schriftlich über Kontaktaufnahmen von Wettbewerbern, die Preise oder andere wettbewerbsrelevante Informationen anfordern oder kommunizieren.
- ✓ Brechen Sie sofort alle Gespräche ab, in denen ein Mitbewerber Preisfragen oder andere verbotene Themen zur Sprache bringt, und melden Sie den Versuch schriftlich der Rechtsabteilung von Avient.
- ✓ Dokumentieren Sie die Quelle und das Datum des Eingangs der Preislisten aller Wettbewerber und anderer Wettbewerbsdaten, die in Ihren Dateien enthalten sind.
- ✓ Verlassen Sie sofort sämtliche Treffen, in denen Konkurrenten Preise oder Kunden besprechen. Schreiben Sie unmittelbar nach dem Verlassen eine Notiz über Zeit, Ort und die an der Besprechung beteiligten Parteien, unterzeichnen und datieren Sie die Notiz und leiten Sie diese an die Rechtsabteilung von Avient weiter.
- ✓ Wenden Sie sich an die Rechtsabteilung von Avient, bevor Sie Geschäfte mit einem Wettbewerber tätigen.

### FALSCH

- × Besprechen Sie mit Wettbewerbern keine Preise (in der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft), Preisstrategien, Gebote oder Angebote, Verkaufsbedingungen, Kunden oder Ähnliches.
- × Tauschen Sie mit Wettbewerbern, weder direkt noch über einen vereinbarten Vermittler, Preise oder andere Wettbewerbsinformationen aus.
- × Fragen Sie Wettbewerber nicht nach Preisen oder anderen Wettbewerbsinformationen oder teilen Sie die aktuellen oder zukünftigen Preise des Unternehmens den Wettbewerbern auf Anfrage oder auf andere Weise mit.
- × Besprechen Sie mit keinem Wettbewerber Kunden, an die das Unternehmen nicht verkaufen möchte, oder Lieferanten, von denen das Unternehmen nicht beabsichtigt zu kaufen.
- × Stimmen Sie nicht zu, Gebiete, Produkte oder Kunden mit Konkurrenten zu teilen.
- × Stimmen Sie nicht zu, keine Geschäfte mit einem Dritten zu tätigen, und bedrängen Sie oder raten Sie niemandem hierzu.
- × Besprechen Sie keine spezifischen strategischen Planungs- oder Marketinginformationen, einschließlich aktueller Kapazität/Auslastung, Anlagenentwicklung, zukünftiger Produkt- oder Marktpläne oder anderer sensibler Wettbewerbsinformationen.

**Sollten Sie anwesend sein, wenn ein Mitbewerber eines dieser Themen anspricht, verlassen Sie das Zimmer sofort. Wenden Sie sich bei der ersten Gelegenheit an die Rechtsabteilung von Avient und dokumentieren Sie den Vorfall.**



[www.avient.com](http://www.avient.com)

**Nordamerika**

Globale Hauptverwaltung  
Avon Lake, USA

33587 Walker Road Avon  
Lake, OH, USA 44012

Gebührenfrei: 1-866-765-9663

Telefon: 1-440-930-1000  
Fax: +440 930 3064

**Asien-Pazifik**

Regionale Hauptverwaltung  
Shanghai, China

2F, Block C 200 Jinsu Road  
Pudong, 201206 Shanghai,  
China

Telefon: +86 (0) 21 6028 4888  
Fax: +86 (0) 21 6028 4999

**Südamerika**

Regionale Hauptverwaltung  
São Paulo, Brasilien

Av. Francisco Nakasato, 1700  
13295-000 Itupeva Sao  
Paulo, Brasilien

Telefon: +55 11 4593 9200

**Europa**

Regionale Hauptverwaltung  
Pommerloch, Luxemburg

19 Route de Bastogne  
Pommerloch, Luxembourg,  
L-9638

Telefon: +352 269 050 35  
Fax: +352 269 050 45