



Avient Wereldwijd Beleid inzake Antitrust



Bijgewerkt: Februari 2021

Inhoudsopgave

Overzicht van het Beleid	1
Een Overzicht van de Amerikaanse Antitrustwetgeving	2
Schendingen van Antitrustwetgeving	3
Potentiële gebieden van zorg inzake antitrust	3
Conclusie	6
Melden van mogelijke overtredingen	7
Ethische hotline van Avient	7
Bescherming tegen vergelding	7
Antitrust Checklist	8
Snelle verwijzing: WEL DOEN en NIET DOEN inzake antitrust	10

Handleiding voor naleving

Avient is toegewijd aan het bevorderen van eerlijke concurrentie en vrij ondernemerschap op de markt. Om deze reden heeft het Bedrijf dit Wereldwijde Beleid inzake Antitrust („Antitrustbeleid”) ontwikkeld en aangenomen om concurrentieverstorende bedrijfspraktijken te voorkomen, naleving van toepasselijke wetgeving te waarborgen en onze reputatie hoog te houden. Avient wil zakendoen op een eerlijke en integere manier, volgens de hoogst mogelijke ethische normen en in overeenstemming met alle antitrustwetgeving.

Dit Beleid bevestigt het standpunt van Avient inzake het bevorderen van vrije en eerlijke concurrentie en de verbintenis van het Bedrijf om alle geldende wet- en regelgevingen na te leven. Als een in de Verenigde Staten gevestigd bedrijf met wereldwijde bedrijfsactiviteiten, verbind Avient zich aan het respecteren van de gedragsnormen die uiteengezet zijn in de VS Sherman-wet, de VS Clayton-wet, de VS Robinson-Patman-wet en de VS Federale Handelscommissie-wet, evenals lokale concurrentiewetgeving van alle landen waarin het Bedrijf actief is (gezamenlijk de „Antitrustwetgeving”).

Dit Antitrustbeleid vormt een aanvulling op het gedeelte over Concurrentie uit de Gedragscode van Avient. Vragen over het Beleid of de toepasbaarheid op bepaalde omstandigheden dienen gericht te worden aan de Juridische Afdeling van Avient.

Overzicht van het Beleid

Antitrustwetgeving beschermt concurrentie. Deze wetgeving weerspiegelt de overtuiging dat concurrerende markten consumenten de beste producten en diensten tegen de laagste prijzen zullen bieden. Het belang van het naleven van federale, staats- en buitenlandse antitrustwetgeving kan niet worden overschat. Een inbreuk op de antitrustwetgeving kan Avient en u persoonlijk blootstellen aan ernstige strafrechtelijke en civielrechtelijke sancties. Los van het vermijden van wettelijke sancties, is naleving van antitrustwetgeving verenigbaar met de inzet van Avient voor ethisch gedrag.

Dit Antitrustbeleid is van toepassing op iedereen bij Avient en haar dochterondernemingen, divisies en joint ventures met inbegrip van alle functionarissen, werknemers en vertegenwoordigers of andere derde partijen die namens Avient actief zijn, waar ook ter wereld. Elke persoon die voor of namens Avient werkt, draagt persoonlijk de verantwoordelijkheid en de verplichting om te garanderen dat dit Antitrustbeleid

wordt toegepast en om de bedrijfsactiviteiten van Avient ethisch en legaal te laten verlopen. Deelname aan concurrentiebeperkende praktijken is nooit acceptabel en kan leiden tot een strafrechtelijke vervolging, schade aan de reputatie of andere ernstige gevolgen voor de betrokkenen en voor Avient. Het Bedrijf zal disciplinaire maatregelen treffen tegen elke persoon die blijkt te hebben deelgenomen aan concurrentiebeperkende praktijken, tot en met zijn of haar ontslag.

Wist u dat?

Overtredingen miljoenen dollars aan boetes en gevangenisstraffen voor personen op kunnen leveren. Omdat de antitrustwetgeving zo belangrijk is en de gevolgen van een dergelijke overtreding zo streng zijn, moet dit Antitrustbeleid strikt worden nageleefd. Geen enkele functionaris, werknemer of vertegenwoordiger van het Bedrijf mag gedrag dat niet verenigbaar is met dit Antitrustbeleid of de antitrustwetgeving goedkeuren, leiden of door de vingers zien.

De volgende samenvatting van de antitrustwetgeving is gebaseerd op Amerikaanse antitrustwetgeving, maar werknemers moeten zich ervan bewust zijn dat er antitrustwetgeving van staten bestaan en veel andere landen hebben nu hun eigen antitrustwetgeving die ook moet worden herzien in verband met internationale zakelijke activiteiten. Deze samenvatting is niet bedoeld als allesomvattend. Hoewel niet wordt verwacht dat u een expert wordt in de complexiteit van de antitrustwetgeving, wordt van werknemers wel verwacht dat zij voldoende bekend zijn met dit Antitrustbeleid om potentiële antitrustkwesties te herkennen en advies in te winnen bij de Juridische Afdeling van Avient.



Amerikaanse Antitrustwetgeving

Antitrustwetgeving van de VS heeft een breed bereik en de instanties in de VS die deze handhaven, zullen niet aarzelen om de wetgeving toe te passen op concurrentiebeperkende activiteiten in het buitenland. Bovendien hebben de meeste buitenlandse landen hun eigen antitrust- of concurrentiewetgeving. Soms zijn deze breder dan de wetgeving van de VS.

Hoe dan ook, concurrentiebeperkende bedrijfspraktijken die de binnenlandse handel van de VS of buitenlandse handel ongunstig zouden kunnen beïnvloeden, kunnen de antitrustwetgeving van de VS schenden, ongeacht waar de activiteit plaatsvindt of de nationaliteiten van de betrokken personen.

Voorbeelden van verboden gedrag bevatten:

- Overeenkomsten voor prijsafspraken voor producten die worden geproduceerd of verkocht
- Overeenkomsten om biedingen op projecten in te perken
- Overeenkomsten om geografische regio's te verdelen
- Overeenkomsten om klanten toe te wijzen
- Monopolistische praktijken zoals rooiprijzen, uithollen van prijzen of weigeringen om op de markt in de VS te handelen.

Federale antitrustwetgeving van de VS omvatten een reeks statuten, hoofdzakelijk de Sherman-wet, de Clayton-wet, de Robinson-Patman-wet en de Federale Handelscommissie-wet. Elk heeft een andere benadering en alle vormen de hoeksteen van de antitrustwetgeving van de VS en de basis voor veel wereldwijde wetgeving.

1. De Sherman-wet:

- Verbiedt overeenkomsten die handel op onredelijke wijze beperken (waaronder prijsafspraken, productiebeperking, toewijzing van klanten of gebieden tussen concurrenten, groepsboycot en sommige distributie- en licentiebeperkingen)
- Verkondigt onwettige monopolies en pogingen en complotten om te monopoliseren (zelfs als ze niet slagen)

2. De Clayton-wet verbiedt:

- Sommige koppelverkoop overeenkomsten, exclusieve handelsovereenkomsten en exclusieve afnamecontracten

- Sommige fusies en overnames tussen concurrerende bedrijven die op onwettige wijze de concurrentie zouden schaden
- Een persoon die optreedt als bestuurder of functionaris van concurrerende bedrijven

3. De Robinson-Patman-wet verbiedt:

- Prijsdiscriminatie en discriminatie bij het verlenen van promotionele diensten en toewijzingen tussen concurrerende klanten als aan bepaalde wettelijke vereisten is voldaan en geen van de verweren van de wet van toepassing is
- De aanleiding of kennis van ontvangst van een discriminerende prijs

4. De Federale Handelscommissie-wet verbiedt:

- Praktijken die de letter of de geest van de andere antitrustwetgeving schenden
- Praktijken die oneerlijk of bedrieglijk zijn voor consumenten, zoals misleidende reclame of etikettering, het niet melden van productgebreken en oneerlijke kredietrapportage praktijken.

Elke staat in de Verenigde Staten, evenals in meer dan 100 landen buiten de Verenigde Staten, heeft antitrustwetgeving. Dit omvat de Europese Unie en de meeste van haar lidstaten, evenals Canada, China, Japan en Australië. De antitrustkwesties die in dit Beleid worden besproken, zijn in grote lijnen van toepassing op de meeste antitrust en concurrentie gerelateerde wetten overal ter wereld. Wanneer u anticipeert op het uitvoeren van antitrust-gevoelige activiteiten die van invloed kunnen zijn binnen of buiten de VS, dient u vooraf contact op te nemen met de Juridische Afdeling van Avient.

Wist u dat?

Een boycot plaatsvindt wanneer iemand zich bezighoudt met weigeringen om met een groep leveranciers of klanten te handelen. Dit heeft betrekking op overeenkomsten waarbij een concurrent weigert zaken te doen met een bepaalde klant of leverancier met de geschreven of ongeschreven afspraak dat hun concurrent hetzelfde zal doen.

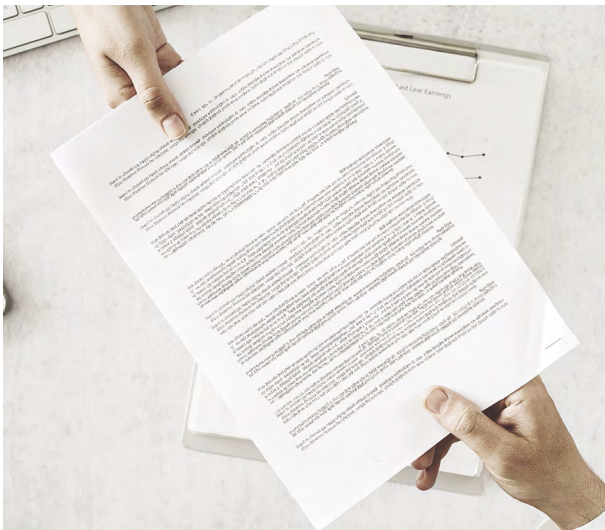
Een Koppelverkoopovereenkomst is een praktijk waarbij de verkoop van een product aan de overeenkomst van de klant wordt geconditioneerd om ook een ander „gekoppeld” product te kopen.

Schendingen van Antitrustwetgeving

Krachtige concurrentie op de markt is voor zowel bedrijven als consumenten goed. Het lokt innovatie uit, creëert keuzevrijheid en zorgt voor producten van hoge kwaliteit en diensten tegen lagere prijzen.

Wanneer de concurrentie echter wordt bedreigd door onethische of illegale bedrijfspraktijken, komt de antitrustwetgeving in het spel. Antitrustwetgeving kan complex zijn en zijn breed uitgeschreven. Schendingen kunnen zonder corrupte bedoelingen gebeuren en kunnen ernstige gevolgen voor zowel u als het Bedrijf hebben.

Prijsafspraken zijn bijvoorbeeld een misdrijf dat bestraft kan worden met een gevangenisstraf en enorme boetes, tot \$ 1 miljoen voor personen en \$ 100 miljoen of meer voor bedrijven. Zelfs de schijn van concurrentiebeperkend gedrag kan voor bedrijven en personen leiden tot beschuldigingen van schendingen van antitrust. Hieronder staan enkele belangrijke gebieden om op te letten.



Wist u dat?

„Manipulatie van Aanbestedingsprocedures”

is wanneer samenzwerende concurrenten van tevoren overeenkomen wie de winnende bieding op een contract zal indienen terwijl ze het concurrerende biedproces ondergaan. In sommige regelingen zal een lage bidder ermee instemmen zijn bod in te trekken ten gunste van de volgende lage bidder in ruil voor een lucratief onderaannemingsovereenkomst dat de illegaal verkregen hogere prijs tussen hen verdeelt.

„Biedrotatie” betekent dat alle samenzweerders biedingen indienen, maar om beurten de laagste bidder zijn. Concurrenten kunnen bijvoorbeeld om beurten contracten aannemen volgens de omvang van het contract, aan elke samenzweerder gelijke bedragen toewijzen of volumes toewijzen die overeenkomen met de grootte van elk samenzwerend bedrijf. Een strikt biedrotatiepatroon tart de wet en suggereert dat er sprake is van samenzwering.

„Onderdrukking van een bieding” betekent dat een of meer concurrenten waarvan anderszins wordt verwacht dat ze een bod uitbrengen, of die eerder hebben geboden, ermee instemmen om af te zien van een bieding of een eerder ingediend bod in te trekken, zodat het bod van de aangewezen winnende concurrent zal worden aanvaard.

Potentiële gebieden van zorg inzake antitrust

1. **Horizontale overeenkomsten.** De meest ernstige overtredingen zijn horizontale overeenkomsten tussen concurrenten om de concurrentie te beperken. Voorbeelden van dergelijke overeenkomsten omvatten de volgende:
 - Prijsafspraken: een overeenkomst met een concurrent om aan klanten aangeboden prijzen, biedingen of verkoopvoorwaarden vast te stellen of anderszins te beïnvloeden. Er moet aan worden gedacht dat klanten en leveranciers van Avient ook concurrenten van Avient kunnen zijn.
 - Productiebeperkingen: overeenkomsten met concurrenten om de productie te begrenzen of te beperken om de voorraden beperkt te houden en de prijzen hoog.

De volgende drie gerelateerde punten verdienen speciale aandacht en focus:

Ten eerste is er geen formele schriftelijke overeenkomst nodig om de wet te overtreden. U riskeert een veroordeling op basis van een „herenakkoord” of een gesprek in een informele sfeer gevolgd door parallelle actie ter ondersteuning van het bestaan van een bijeenkomst van de gedachten om een concurrentiebeperkend doel te bereiken.

Ten tweede hebben handelsverenigingen en normalisatieorganisaties rechtmatige voordelen, maar houden ze vanwege hun aard vergaderingen en besprekingen met concurrenten. Er mag geen lidmaatschap of deelname aan een handelsvereniging of normbepalingsorganisatie zijn, tenzij er een duidelijk rechtmatig voordeel is. Aan het begin van elke vergadering moet er ook een geheugensteuntje zijn over de doelen van de vergadering. Verder, als u zich bij een dergelijke organisatie of vereniging aansluit, moet u voorzichtig zijn, niet alleen bij formele vergaderingen, maar bij elke informele bijeenkomst.

Ten derde, ongeacht de sfeer, bespreek nooit prijzen, verkoopvoorwaarden, productieniveaus of het toewijzen van klanten of markten aan een concurrent. Als u merkt dat u aanwezig bent wanneer een concurrent een van deze onderwerpen ter sprake brengt, verlaat u onmiddellijk de kamer. Neem bij uw eerste gelegenheid contact op met de Juridische Afdeling van Avient en documenteer het incident, inclusief de antwoorden op het volgende:

- Wie was er bij de vergadering aanwezig?
- Wanneer en waar vond de vergadering plaats?
- Wat gebeurde er tijdens de vergadering?

De juridische afdeling van Avient zal u helpen uzelf en het bedrijf te beschermen als er later vragen oprijzen.

- Kwaliteitsbeperkingen: overeenkomsten met concurrenten om de concurrentie te begrenzen op basis van de productkwaliteit.
- Marktverdeling: een overeenkomst met een concurrent om markten te verdelen door toewijzing van afzetgebieden, productlijnen of door een verdeling of toewijzing van klanten of leveranciers.
- Weigering om te handelen: een overeenkomst met een concurrent om een derde bedrijf te boycotten of er niet mee te handelen.

2. **Contacten met concurrenten.** In de normale gang van zaken kunt u in contact komen met concurrenten. In sommige gevallen kunnen uw klanten ook uw concurrenten zijn. U moet uiterst voorzichtig zijn als u contact hebt met concurrenten. U moet niet alleen nooit met een concurrent afspreken om iets te doen dat de concurrentie zou reduceren, u moet zelfs voorkomen dat u communicatie met concurrenten heeft gehad over prijzen, kortingen, biedingen, productieniveaus, voorwaarden of verkoopcondities, of toewijzing van klanten of markten. **U kunt op basis van schijn worden veroordeeld, wat de officier van justitie of een jury denkt dat u deed, zelfs als u onschuldig bent.** Vermijd daarom onnodig contact met concurrenten.

3. **Verticale beperkingen.** Verticale beperkingen houden elke praktijk in die de vrijheid van handelen van een klant of distributeur beperkt of begrenst ten aanzien van waar, of van wie zij producten kopen of doorverkoopen, en de prijzen voor doorverkoop van producten. Soorten verticale beperkingen, omvatten:

- Doorverkoop prijs: een overeenkomst met een klant om prijzen, voorwaarden of verkoopvoorwaarden te regelen of anderszins te beïnvloeden.
- Exclusief handelen: een overeenkomst die een klant verbiedt om in producten van een concurrent te handelen.
- Producten binden: de verkoop van één product of dienst conditioneren bij de aankoop van een ander product of een andere dienst.
- Volledige lijn vereisten of bundeling: vereisen dat de klant een volledige lijn of bundel van producten koopt om het recht te hebben om een individueel product binnen die lijn te kopen.
- Wederzijds handelen: elke overeenkomst met een klant die aangeeft: «Ik zal bij u kopen op voorwaarde dat u bij mij koopt.»

- Territoriale en klantbeperkingen: beperking van de vrijheid van een distributeur om door te verkopen buiten een toegewezen gebied of aan bepaalde klanten of categorieën klanten.

Op voorwaarde dat de beperkingen onafhankelijk worden ingesteld (niet als onderdeel van een overeenkomst met concurrenten), zullen dergelijke verticale beperkingen niet automatisch de antitrustwetgeving overtreden. De wet erkent inderdaad dat dergelijke beperkingen de concurrentie tussen merken kunnen bevorderen en volkomen wettig kunnen zijn. Omdat het moeilijk kan zijn om onwettig gedrag van deze soort te onderscheiden van rechtmatig gedrag, dient u de Juridische Afdeling van Avient te raadplegen voordat u een van deze soorten beperkingen toepast.

4. **Monopolisering:** misbruik van marktmacht.

Veel Antitrustwetgeving, waaronder de Sherman-wet, verbieden onwettige monopolisering en samenzweringen om de markt te monopoliseren voor een product of dienst. Het loutere bezit van marktmacht is op zichzelf geen overtreding van de wet; een bepaald element van bewuste verwerving of handhaving van die macht, zelfs door acties die op zichzelf anders wettig zijn, is vereist. Zelfs zonder marktmacht kan het onwettig zijn om acties te ondernemen om een markt te domineren, marktprijzen te beheersen of andere bedrijven van de markt uit te sluiten met de specifieke bedoeling om een monopolie te verkrijgen. Wanneer het bedrijf bijvoorbeeld een substantiële marktmacht heeft, zou het onwettig zijn om te proberen de distributiekanaal of leveranciers van een concurrent te sluiten met het doel de concurrent uit de handel te drijven. Prijsstelling onder de kostprijs zijn bewijs van roofzuchtig gedrag en kunnen ook onder specifieke staatswetgeving worden toegepast. Het bestaan van de vereiste intentie om een concurrent te schaden of te elimineren, wordt meestal bewezen door indirect bewijs. Indien kan worden aangetoond dat er geen zakelijke rechtvaardiging bestaat voor een andere actie dan om een concurrent te schaden, kan de intentie worden aangenomen. Om dergelijke beschuldigingen te voorkomen, mag u nooit concurrerend gedrag vertonen dat niet kan worden gerechtvaardigd door gedegen zakelijke overwegingen.

Werknemers van Avient moeten zich ervan bewust zijn of ze werken in een markt waar Avient monopolistische macht heeft (het vermogen om eenzijdig prijzen te verhogen of concurrenten

uit te sluiten) of een marktaandeel dat wijst op monopolistische macht (een marktaandeel van meer dan 40%). In dergelijke markten dient u bijzonder alert zijn over het raadplegen van de Juridische Afdeling van Avient voordat u een van de hierboven beschreven verticale beperkingen instelt. Gedrag dat «redelijk» en «rechtmatig» zou zijn voor een bedrijf met minder marktmacht kan een aanzienlijk antitrustrisico opleveren als het wordt gedaan door een concurrent met monopolistische macht.

Bovendien dient u de Juridische Afdeling van Avient te raadplegen voordat producten op of onder de variabele kosten worden geprijsd. Dit is een specifieke zorg als er sprake is van monopoliemacht of een groot marktaandeel op de relevante productmarkt.

Monopolisering verwijst naar het bezit van marktmacht, vaak als gevolg van een dominant marktaandeel, en gedrag om die macht te behouden of te versterken. Marktmacht is over het algemeen de macht om prijzen te beheersen of om anderen van de markt uit te sluiten.

5. **Prijsdiscriminatie.** Een andere categorie schendingen van de antitrust (volgens de Robinson-Patman-wet) betreft de discriminatie in prijzen of verkoopvoorwaarden. Schendingen kunnen zowel optreden bij de verkoop aan klanten als bij inkoop bij leveranciers. Als het concurrentievermogen van een concurrent wordt geschaad, maakt het volgens de wet niet uit of de verkoopprijs of verkoopvoorwaarden redelijk of onredelijk waren. Daarom moet de Juridische Afdeling van Avient worden geraadpleegd voordat prijslijsten met korting worden gepubliceerd; en voor het aanbieden van discriminerende prijzen of verkoopvoorwaarden die een klant kunnen schaden.

De Juridische Afdeling van Avient moet ook worden geraadpleegd als u met een van de volgende situaties met een hoog risico werkt:

- Prijsdiscriminatie: concurrerende klanten verschillende prijzen voor hetzelfde product laten betalen.
- Speciale toewijzingen: het aanbieden van speciale diensten, kortingen, betalingen of andere assistentie aan een klant die niet op een evenredig gelijke basis aan de concurrenten van die klant worden aangeboden.

- Aansprakelijkheid van de koper: elke transactie waarbij het Bedrijf bewust discriminerende prijzen of verkoopvoorwaarden van een leverancier ontvangt of bewust probeert te ontvangen.

Wat is Prijsdiscriminatie?

Onrechtmatige prijsdiscriminatie kan optreden wanneer een verkoper één klant een prijs voor een product berekent, maar van een andere klant die met de eerste concurreert vereist om een hogere prijs voor hetzelfde product te betalen. Het zou echter niet onrechtmatig zijn als een verkoper een eindgebruiker een hogere prijs zou vragen dan de verkoper rekent voor een distributeur, omdat deze twee kopers zich op verschillende niveaus van de distributieketen bevinden. Met andere woorden, ze bevinden zich in functioneel verschillende klantklassen en concurreren niet met elkaar. Onrechtmatige discriminatie kan ook voorkomen wanneer er verschillen zijn in de betalings-, leverings- of andere verkoopvoorwaarden die sommige concurrerende kopers benadelen. De Robinson-Patman-wet vereist ook dat promotionele toewijzingen en diensten proportioneel beschikbaar zijn voor concurrerende klanten. Het is volgens de Robinson-Patman-wet even onrechtmatig voor een koper om willens en wetens door woorden, acties of verklaringen aan te zetten tot een onrechtmatige discriminerende prijs of deze van een verkoper te ontvangen.

Conclusie

Dit Antitrustbeleid is bedoeld om u meer bewust te maken van gevaarlijke antitrust gebieden. Er wordt niet van u verwacht dat u een expert in antitrustwetgeving wordt. U moet er bekend genoeg mee zijn om advies in te winnen bij de Juridische Afdeling van Avient wanneer u een situatie tegenkomt die mogelijk in strijd is met de antitrustwetgeving. U moet ook de bijgevoegde checklist voor verdere richtlijnen raadplegen. Tenslotte, moet u de ernst van de straffen op dit gebied beseffen en dat Avient geen afwijking van de voorwaarden van dit Antitrustbeleid of de letter van de wet tolereert.

Melden van mogelijke overtredingen

Elke werknemer die reden heeft om aan te nemen dat er een schending van dit Beleid heeft plaatsgevonden, of kan plaatsvinden, moet zijn/haar zorg onmiddellijk melden aan een of meer van de onderstaande bronnen, zodat er een grondig onderzoek kan worden uitgevoerd.

- Uw supervisor of een manager van Avient
- De bedrijfsfunctionaris inzake ethiek via e-mail op ethics.officer@avient.com
- Het hoofd Juridische zaken van Avient via e-mail op legal.officer@avient.com
- Een lid van de juridische afdeling
- De ethische hotline van Avient

Ethische hotline van Avient

De ethische hotline is wereldwijd in meer dan 20 talen telefonisch en via een website beschikbaar; 24 uur per dag, 7 dagen per week. Een onafhankelijk bedrijf ontvangt alle website- en telefoonmeldingen die de ethische hotline krijgt en meldt de informatie aan de bedrijfsfunctionaris voor ethiek. Alle meldingen zullen voor zover dit mogelijk is vertrouwelijk worden behandeld. De website van de ethische hotline is te vinden op avient.ethicspoint.com. U kunt een aanvraag of klacht indienen vanaf deze website, of door te bellen met de externe hotline op een van de landspecifieke telefoonnummers die op de website staan vermeld.

Bescherming tegen vergelding

Vergelding tegen een werknemer die te goeder trouw een schending of een mogelijke schending van dit beleid heeft gemeld, is in welke vorm dan ook verboden. Tegen medewerkers die dit Beleid schenden worden disciplinaire maatregelen getroffen, tot en met ontslag.

Ethische hotline

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

Telefonisch

1-877-228-5410



Antitrust Checklist

1. **Doen:** concurreer altijd krachtig en onafhankelijk. Handel altijd op een manier die iedereen laat zien dat u krachtig concurreert. Vermijd onnodig contact met concurrenten.
2. **Niet doen:** een informele of formele overeenkomst aangaan, een „herenakkoord”, een „handdrukakkoord” of zelfs enige discussie met een concurrent met betrekking tot onderwerpen zoals prijzen, winst, kosten, verkoopvoorwaarden, biedingen, productie, marketinggebieden of klanten. Vermijd zelfs de schijn van een dergelijke overeenkomst en vermijd omstandigheden waarin dergelijke overeenkomsten zouden kunnen voorkomen.
3. Communiceer **niet** met concurrenten over aspecten van een bod. Verzamel niet anderszins informatie (met name prijsinformatie) rechtstreeks van concurrenten.
4. **Niet doen:** anderszins concurrentiegevoelige informatie uitwisselen met uw concurrenten. Registreer en documenteer in uw bestanden de bron van uw informatie over concurrenten (als dit niet al duidelijk blijkt uit de context). Documenteer ook de basis voor een onafhankelijke zakelijke beslissing die in de toekomst mogelijk onderhevig is aan verdenkingen, zodat uit de registratie duidelijk blijkt dat deze niet werd bereikt op grond van een overeenkomst met een concurrent.
5. **Niet doen:** betrokken raken bij omstandigheden die de schijn van een overeenkomst met een concurrent kunnen geven of suggereren. Doe niets waarbij u zich ongemakkelijk zou voelen als het op de voorpagina van een vakblad of een krant zou verschijnen. Handel altijd op een manier die aan iedereen bewijst dat u krachtig concurreert.
6. **Niet doen:** naar bijeenkomsten met concurrenten gaan (waaronder bijeenkomsten van handelsverenigingen) waar prijzen of een van de voorgaande onderwerpen worden besproken.
7. **Doen:** verlaat onmiddellijk een vergadering met concurrenten waarbij prijzen of een van de voorgaande onderwerpen worden besproken en geef uw vertrek uit de vergadering of bespreking voldoende duidelijk aan, zodat degenen die aanwezig zijn het vertrek waarschijnlijk zullen herinneren. (Met andere woorden, niet „door de achterdeur wegglijpen.”) Documenteer het incident, inclusief de antwoorden op het volgende: wie was aanwezig bij de vergadering, wanneer en waar vond de vergadering plaats, en wat gebeurde er tijdens de vergadering.
8. **Doen:** informeer onmiddellijk de Juridische Afdeling van Avient nadat u een vergadering bijwoont waar een van deze onderwerpen wordt besproken.
9. **Respecteer de onafhankelijkheid van uw klant;** leg nooit prijs-, territoriale, klant- of eindgebruiksbeperkingen op de mogelijkheid van uw klant op om de producten van Avient door te verkopen zonder de voorafgaande goedkeuring van de Juridische Afdeling van Avient.
10. **Niet doen:** een overeenkomst, afspraak of discussie aangaan met een klant met betrekking tot de selectie van of beëindiging van een samenwerking met andere klanten van Avient of de voorwaarden waaronder Avient met andere klanten omgaat of zou kunnen omgaan, waaronder welke producten te verkopen, aan wie, tegen welke prijzen en in welke gebieden of markten.
11. **Doen:** raadpleeg de Juridische Afdeling van Avient voordat u de samenwerking met een vertegenwoordiger, dealer of distributeur beëindigt.
12. Probeer **geen** overeenkomst van een klant te verkrijgen dat deze alle vereisten van een bepaald product uitsluitend bij Avient zal kopen, dat deze exclusief met Avient zal handelen of dat deze geen concurrerende producten zal kopen of anderszins zal handelen, tenzij u de voorafgaande goedkeuring van de Juridische Afdeling van Avient hebt om dit te doen. Vereis ook niet van een klant om een product of dienst te kopen als voorwaarde dat u de klant een ander product of andere dienst verkoopt zonder de voorafgaande goedkeuring van de Juridische Afdeling van Avient.
13. **Vermijd tactieken** die kunnen worden opgevat als bedoeld om alle of een aanzienlijk percentage van de concurrenten van Avient in enige branche uit te sluiten van de markt of die kunnen worden opgevat als een poging om een bepaalde concurrent concurrentiebeperkend te vernietigen of prijzen te beheersen. Raadpleeg de Juridische Afdeling van Avient als u vragen heeft.

14. Biedt verschillende onafhankelijke distributeurs of klanten op hetzelfde distributieniveau **geen** verschillende prijzen, kortingen, rabatten of andere verkoopvoorwaarden voor dezelfde of soortgelijke producten aan, tenzij het noodzakelijk is om dit te doen om te voldoen aan gedocumenteerde vergelijkbare prijzen of verkoopvoorwaarden die door een concurrent aan die distributeur worden aangeboden, of er aantoonbaar lagere kosten zijn om de klant te bedienen die de lagere prijs wordt aangeboden (bijv. lagere verzendkosten vanwege de nabijheid van de klant), tenzij u de voorafgaande goedkeuring van de juridische afdeling van Avient hebt om dit te doen. Probeer zelfs in eerste instantie al het mogelijke te doen om de concurrerende prijs te verifiëren en te documenteren voordat u een distributeur een lagere prijs aanbiedt die bedoeld is om aan die concurrerende prijs te voldoen; probeer echter niet de concurrerende prijs te verifiëren door rechtstreeks contact op te nemen met de concurrent. In een dergelijk geval kunt u de concurrerende prijs „benaderen” maar mag u deze niet „verslaan”.
15. **Niet doen:** technische diensten, advertenties, promotiemateriaal of toewijzingen voor reclame of promotionele diensten verstrekken aan een onafhankelijke distributeur, tenzij u die diensten, materialen of toewijzingen op evenredige basis beschikbaar stelt aan alle concurrerende distributeurs. Een dergelijk programma moet door de Juridische Afdeling van Avient worden beoordeeld voordat deze wordt geïmplementeerd.
16. **Vermijd elke marketing of ander programma die als oneerlijk of misleidend kan worden beschouwd.** Houd u altijd aan de principes van eerlijkheid, oprechtheid en openhartigheid bij de verkoop van de producten van het Bedrijf, inclusief de reclame en promotie van die producten.
17. **Niet doen:** u aansluiten bij een handelsvereniging of normbepalingsorganisatie zonder de juiste goedkeuring. In het algemeen is het beleid van Avient om bij een handelsvereniging en normbepalingsorganisaties te horen wanneer dergelijke groepen aanzienlijke voordelen bieden om de tijd en de kosten van lidmaatschap of ondersteuning te rechtvaardigen.
18. Personeel van Avient moet **altijd rekening houden met buitenlandse wet- en regelgeving op het gebied van antitrust.** Naast het naleven van de antitrust richtlijnen van het Bedrijf moeten divisies of dochterondernemingen die buiten de Verenigde Staten opereren op de hoogte zijn van en zich houden aan toepasselijke buitenlandse wetgeving, regels, voorschriften, enz. bij het zakendoen in het buitenland.
19. **Niet doen:** iets indirect doen wat u niet direct mag doen. Beoordeel uw motieven om deel te nemen aan een bepaalde gedragslijn. Als het is bedoeld om een verboden resultaat te bereiken met zogenaamde legale middelen, doe het dan niet.
- Ga ervan uit dat alles wat u doet of zegt openbaar zal worden. Hoe schadelijker een actie of verklaring mogelijk kan zijn, hoe waarschijnlijker het is dat iemand anders het noteert of onthoudt. Als u niet wilt, of niet zou willen, om in het openbaar uit te leggen wat u zei of deed of waarom, zeg het dan niet of doe het gewoon helemaal niet.
 - Wees bijzonder voorzichtig met alle documenten (waaronder interne notities en e-mail) die u voorbereidt, zodat deze niet onderhevig zijn aan een mogelijke verkeerde interpretatie. Zeg precies wat u bedoelt in zorgvuldige, accurate taal die geen ruimte laat voor sinistere interpretaties. Speculeer niet over de toekomstige acties van een concurrent om een verkeerd beeld te creëren dat u communiceert met de concurrent. Ga ervan uit dat bedrijfsdocumenten in geval van rechtszaken in handen komen van de overheid of andere ongewenste partijen. Onthoud dat aantekeningen die in de kantlijn van een document zijn geschreven en andere informele schriftelijke mededelingen verkeerd kunnen worden geïnterpreteerd en daarom nog schadelijker zijn dan formele documenten.
 - Vermijd in uw geschriften het gebruik van „schuld”-woorden of -zinnen zoals „alstublieft vernietigen na het lezen”. Vermijd het gebruik van krachtwoorden die bijvoorbeeld het „marktaandeel” benadrukken, of die enige wens suggereren om te „overheersen”, „hun uit de handel te drijven” of „de concurrentie uit te schakelen”. Spreek in plaats daarvan over „wegconcurreren”, „beter bedienen van klanten”, „waardepropositie van Avient” en „klanten aantrekken”.
20. Neem contact op met de Juridische Afdeling van Avient als u vragen heeft over de correctheid van elke actie die u overweegt.

Snelle verwijzing: WEL DOEN en NIET DOEN inzake antitrust

WEL DOEN

- ✓ Meld onmiddellijk, schriftelijk, aan de Juridische Afdeling van Avient de contactpersonen van concurrenten die prijsbepaling of andere concurrentiegegevens vragen of meedelen.
- ✓ Beëindig onmiddellijk alle gesprekken waarin een concurrent prijsbepalingen of andere verboden onderwerpen aan de orde stelt en rapporteer het geprobeerde gesprek schriftelijk aan de Juridische Afdeling van Avient.
- ✓ Documenteer de bron en de datum van ontvangst van alle prijslijsten van concurrenten en andere concurrerende gegevens in uw bestanden.
- ✓ Verlaat onmiddellijk vergaderingen waar concurrenten prijzen of klanten bespreken. Schrijf onmiddellijk na het vertrek een notitie over het tijdstip, de plaats en de partijen die bij de discussie zijn betrokken, onderteken en dateer de notitie en geef deze aan de Juridische Afdeling van Avient.
- ✓ Raadpleeg de Juridische Afdeling van Avient voordat u zaken doet met een concurrent.

NIET DOEN

- ✗ Praat niet over prijzen (verleden, heden, toekomst), prijsstrategieën, biedingen of offertes, verkoopvoorwaarden, klanten en dergelijke met concurrenten.
- ✗ Wissel geen prijzen of andere concurrentiegegevens uit met concurrenten, noch rechtstreeks, noch via een overeengekomen tussenpersoon.
- ✗ Vraag concurrenten niet om prijsbepaling of andere informatie over concurrenten of presenteer de huidige of toekomstige prijzen van het Bedrijf aan concurrenten op hun verzoek of op een andere manier.
- ✗ Bespreek met geen enkele concurrent de klanten aan wie het bedrijf niet van plan is om te verkopen, of de leveranciers waarvan het Bedrijf niet van plan is om van te kopen.
- ✗ Ga niet akkoord om gebieden, producten of klanten te verdelen met concurrenten.
- ✗ Ga niet akkoord met, dring niet aan en zeg niemand om niet met iemand anders te handelen.
- ✗ Bespreek geen specifieke strategische planning of marketinginformatie, zoals huidige capaciteit/gebruik, ontwikkeling van faciliteiten, toekomstige product- of marktplannen of andere concurrentiegevoelige informatie.

Als u merkt dat u aanwezig bent wanneer een concurrent een van deze onderwerpen ter sprake brengt, verlaat u onmiddellijk de kamer. Neem bij uw eerste gelegenheid contact op met de Juridische Afdeling van Avient en documenteer het incident.



www.avient.com

Noord-Amerika

Wereldwijd hoofdkantoor Avon
Lake, Verenigde Staten

33587 Walker Road Avon Lake,
OH, Verenigde Staten 44012

Gratis: +1-866-765-9663
Telefoon: +1-440-930-1000
Fax: +440 930 3064

Azië-Pacific

Regionaal hoofdkantoor
Shanghai, China

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

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

Zuid-Amerika

Regionaal hoofdkantoor
Sao Paulo, Brazilië

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

Telefoon: +55 11 4593 9200

Europa

Regionaal hoofdkantoor
Pommerloch, Luxemburg

19 Route de Bastogne Pommer-
loch, Luxemburg, L-9638

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