



AVIENT GLOBALE ANTITRUST- RICHTLINIE

AKTUALISIERT: JUNI 2026

INHALTS- VERZEICHNIS

Grundsätze und Zweck 1

Unser Antitrust-Richtlinie

| | |
|-------------------------------|---|
| Überblick über Kartellgesetze | 3 |
| Folgen bei Nichteinhaltung | 4 |

Bereiche mit potenziellen Risiken

| | |
|--|---|
| Umgang mit Wettbewerbern (horizontale Vereinbarungen) | 6 |
| Kontakte zu Wettbewerbern | 7 |
| Umgang mit Kunden (vertikale Beschränkungen) | 8 |
| Monopolisierung (auch als Marktbeherrschung bezeichnet) — Missbrauch von Marktmacht | 9 |
| Preisdiskriminierung | 9 |

Kommunikation

| | |
|---------------|----|
| Kommunikation | 11 |
|---------------|----|

Weitere Compliance-Anforderungen

| | |
|----------------------------------|----|
| Weitere Compliance-Anforderungen | 13 |
| Bedenken melden | 13 |

Grundsätze und Zweck

Avient unterstützt fairen und ehrlichen Wettbewerb überall dort, wo wir Geschäfte betreiben. Wir halten weltweit sämtliche Kartell- und Wettbewerbsgesetze ein. Das bedeutet, dass die Gesetze in Ihrer Rechtsordnung oder in Rechtsordnungen, die von Ihrer Geschäftstätigkeit betroffen sind, verstanden und befolgt werden müssen. Zur Klarstellung: Gesetze zum Schutz des Wettbewerbs werden weltweit als Kartellgesetze oder Wettbewerbsgesetze bezeichnet. Obwohl jedes Land eigene gesetzgeberische Ziele und Zwecke verfolgt, besteht hinsichtlich verbotener Verhaltensweisen eine weitgehende Gemeinsamkeit. Jede Avient-Konzerngesellschaft ist verpflichtet, die anwendbaren Gesetze in den Ländern einzuhalten, in denen sie tätig ist – unabhängig davon, ob ein Verhalten in dieser Richtlinie ausdrücklich genannt ist oder nicht.

Kartellgesetze schützen den Wettbewerb. Diese Gesetze beruhen auf der Überzeugung, dass wettbewerbliche Märkte Verbraucherinnen und Verbrauchern die besten Produkte und Dienstleistungen zu den niedrigsten Preisen bieten. Die Bedeutung der Einhaltung von Kartellgesetzen auf globaler und lokaler Ebene kann nicht hoch genug eingeschätzt werden. Erstens bildet die Einhaltung aller einschlägigen Gesetze die Grundlage für Avients Verpflichtung zu ethischem Verhalten. Zweitens kann ein Verstoß gegen das Kartellrecht Avient und Sie persönlich schweren straf- und zivilrechtlichen Sanktionen aussetzen. Drittens können Verstöße gegen Wettbewerbsgesetze dem Ruf von Avient erheblich schaden und die Marktposition des Unternehmens beeinträchtigen.

Jede Person, die für oder im Namen von Avient arbeitet, trägt die persönliche Verantwortung und Verpflichtung, die Umsetzung dieser Antitrust-Richtlinie sicherzustellen und die Geschäftstätigkeiten von Avient ethisch und gesetzeskonform auszuführen. Das Unternehmen wird gegen jede Person, die sich wettbewerbswidriger Praktiken schuldig gemacht hat, disziplinarische Maßnahmen ergreifen, bis hin zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Diese Richtlinie gilt für alle, die für Avient und seine Tochtergesellschaften arbeiten oder weltweit im Namen von Avient handeln:

- Alle Mitarbeitenden und Führungskräfte
- Alle Tochtergesellschaften, Geschäftsbereiche und Joint Ventures
- Auftragnehmer, Beauftragte und sonstige Dritte, die für Avient handeln (auf Grundlage vertraglicher Verpflichtungen)

Diese Antitrust-Richtlinie ergänzt den Abschnitt „Wettbewerb“ im Verhaltenskodex von Avient. Fragen zu dieser Richtlinie sind an die Rechtsabteilung von Avient („Legal“) zu richten.

Unser Antitrust-Richtlinie



Überblick über Kartellgesetze

Es wird zwar nicht erwartet, dass Sie Expertin oder Experte für die Komplexität des Kartellrechts werden, jedoch wird erwartet, dass Sie mit dieser Antitrust-Richtlinie ausreichend vertraut sind, um potenzielle kartellrechtliche Probleme zu erkennen und Rechtsrat bei Legal einzuholen.

Mehr als 120 Länder setzen Kartell- oder Wettbewerbsgesetze durch, die die geschäftliche Tätigkeit in den meisten Teilen der Welt erfassen. Insbesondere die USA, die EU und das Vereinigte Königreich verfügen über etablierte Kartellbehörden mit weitreichenden Befugnissen und zögern nicht, ihre Gesetze auf wettbewerbswidrige Tätigkeiten im Ausland anzuwenden. Darüber hinaus verfügt jeder US-Bundesstaat neben dem Bundesrecht über eigene kartellrechtliche Vorschriften.

Wettbewerbswidrige Geschäftspraktiken, die den inländischen oder ausländischen Handel nachteilig beeinflussen können, können gegen Kartellgesetze verstoßen – unabhängig davon, wo die Tätigkeit stattfindet oder welche Staatsangehörigkeit die beteiligten Personen haben.

Wettbewerbsbehörden können ihre Gesetze grenzüberschreitend durchsetzen und damit faktisch eine Regulierung wettbewerbswidriger Aktivitäten auf globaler Ebene sicherstellen.

Beispiele für verbotenes Verhalten sind:

- Vereinbarungen zur Preisfestsetzung für hergestellte oder verkaufte Produkte
- Vereinbarungen zur Manipulation von Ausschreibungen oder Angeboten
- Vereinbarungen zur Aufteilung geografischer Gebiete
- Vereinbarungen zur Aufteilung von Kunden
- Monopolistische Praktiken wie Verdrängungspreise, überhöhte Preise oder Lieferverweigerungen auf dem US-Markt

US-amerikanische Kartellgesetze

Die US-amerikanischen Bundes-Kartellgesetze umfassen eine Reihe von Gesetzen, insbesondere den Sherman Act, den Clayton Act, den Robinson-Patman Act und den Federal Trade Commission Act. Diese Gesetze bilden den Grundpfeiler des US-Kartellrechts und die Grundlage vieler weltweiter Wettbewerbsgesetze.

1. Der Sherman Act:

- Verbietet Vereinbarungen, die den Handel unangemessen beschränken (einschließlich Preisabsprachen, Ausschreibungsmanipulation, Produktionsbeschränkungen, Marktaufteilungen und bestimmter Gruppenboykotte). Solche Vereinbarungen und Handlungen gelten als „per se“-Verstöße, d. h. sie sind bereits an sich rechtswidrig, ohne Rücksicht auf ihre Auswirkungen auf den Markt.
- Verbietet Monopole, Versuche der Monopolisierung und Verschwörungen zur Monopolisierung (auch wenn sie keinen Erfolg haben).

2. Der Clayton Act verbietet:

- Bestimmte Koppelungsgeschäfte (die Verknüpfung des Kaufs von zwei Produkten), Exklusivvereinbarungen und Bedarfsverträge, die den Wettbewerb beeinträchtigen.
- Bestimmte Fusionen und Übernahmen zwischen konkurrierenden Unternehmen, die den Wettbewerb in rechtswidriger Weise schädigen würden.

3. Der Robinson-Patman Act verbietet:

- Preisdiskriminierung sowie Diskriminierung bei Werbe- und Verkaufsförderungsleistungen und -vergütungen zwischen konkurrierenden Kunden durch Verkäufer unter bestimmten Voraussetzungen.
- Die Veranlassung oder wissentliche Entgegennahme eines unzulässig diskriminierenden Preises. Dies ist ein Verstoß, der auf dem Verhalten des Käufers beruht.

4. Der Federal Trade Commission Act verbietet:

- Praktiken, die gegen den Wortlaut oder den Geist anderer Kartellgesetze verstoßen.
- Praktiken, die gegenüber Verbraucherinnen und Verbrauchern unlauter oder irreführend sind, etwa irreführende Werbung oder Kennzeichnung, das Verschweigen von Produktmängeln und unfaire Kreditberichterstattungspraktiken.

Die in dieser Richtlinie behandelten Kartellthemen sind allgemein auf die meisten kartell- und wettbewerbsrechtlichen Regelungen weltweit anwendbar. Wenn Sie planen, kartellrechtlich sensible Tätigkeiten auszuüben, die innerhalb oder außerhalb der USA Auswirkungen haben könnten, sollten Sie vorab die Rechtsabteilung konsultieren.

Folgen bei Nichteinhaltung

Kartellgesetze können komplex sein und sind weit gefasst. Verstöße können auch ohne korrupte Absicht geschehen und sowohl für Sie als auch für Avient schwerwiegende Folgen haben.

Beispielsweise ist Preisabsprache eine Straftat, die mit Freiheitsstrafe und erheblichen Geldbußen geahndet werden kann – bis zu 1 Million US-Dollar für Einzelpersonen und 100 Millionen US-Dollar oder mehr für Unternehmen. Schon der bloße Anschein wettbewerbswidrigen Verhaltens kann zu Vorwürfen von Kartellverstößen gegen Unternehmen und Einzelpersonen führen.

Wussten Sie schon?

Jedes Unternehmen kann unabhängig entscheiden, keine Geschäfte mit einem anderen Unternehmen – etwa einem Kunden oder Lieferanten – zu tätigen. Eine Vereinbarung zwischen Wettbewerbern, keine Geschäfte mit bestimmten Personen oder Unternehmen zu machen, kann jedoch ein rechtswidriger Boykott sein.



Bereiche mit potenziellen Risiken



Umgang mit Wettbewerbern (horizontale Vereinbarungen)

Die schwerwiegendsten Verstöße treten auf, wenn Wettbewerber vereinbaren – auch informell oder stillschweigend –, den Wettbewerb zu beschränken. Solche Gruppen kolludierender Wettbewerber werden als „Kartell“ bezeichnet. Die Vereinbarung muss nicht schriftlich vorliegen; ein Handschlag, ein Zwinkern oder ein Gespräch, das zu parallelem Verhalten führt, kann bereits als Nachweis der Vereinbarung dienen.

Diese wettbewerbswidrigen Verbote gelten sowohl für den Einkauf als auch für den Verkauf. Darüber hinaus gelten sie nicht nur für den Kauf oder Verkauf von Waren, sondern auch für Dienstleistungen und Arbeit. Daher ist es nach dem Kartellrecht verboten, mit Wettbewerbern zu vereinbaren, Vergütung oder Sozialleistungen zu begrenzen, keine Mitarbeitenden konkurrierender Unternehmen einzustellen oder Beschäftigungsbedingungen abzustimmen.

Sie dürfen mit einem Wettbewerber niemals Folgendes vereinbaren:

- Preise festsetzen oder Preise, Rabatte, Gebühren, Zuschläge, Zahlungsbedingungen oder andere Einkaufs- oder Verkaufsbedingungen beeinflussen.
- Direkt oder indirekt aktuelle oder künftige Preisinformationen, Preisabsichten oder Preisstrategien mitteilen.
- Angebote manipulieren, vereinbaren, wer ein Angebot gewinnt oder verliert, oder vereinbaren, sich nicht an einem Ausschreibungsverfahren zu beteiligen.
- Märkte nach Gebiet, Produkt oder Kunde aufteilen.
- Produktion oder Produktqualität begrenzen, um Angebot oder Preis zu steuern.
- Ein anderes Unternehmen boykottieren oder vereinbaren, mit einem anderen Unternehmen – etwa einem gemeinsamen Kunden oder Lieferanten – keine Geschäfte zu machen.

- Keine Mitarbeitenden des Unternehmens einstellen oder anwerben.
- Mitarbeitergehälter, Beschäftigungsbedingungen oder Sozialleistungen festsetzen oder begrenzen.

Mehr zu Angeboten – wussten Sie schon?

Ausschreibungsmanipulation (Bid Rigging) liegt vor, wenn sich konkurrierende Unternehmen im Voraus darauf verständigen, wer das erfolgreiche Angebot für einen Auftrag abgibt, während sie scheinbar an einem wettbewerblichen Ausschreibungsverfahren teilnehmen. In einigen Modellen erklärt sich ein Bieter mit einem niedrigen Angebot bereit, dieses zugunsten des zweitgünstigsten Bieters zurückzuziehen, und erhält im Gegenzug einen lukrativen Unterauftrag, durch den der rechtswidrig erzielte höhere Preis untereinander aufgeteilt wird.

Angebotsrotation (Bid Rotation) bedeutet, dass alle Beteiligten Angebote abgeben, sich aber dabei abwechseln, der niedrigste Bieter zu sein. Wettbewerber können sich etwa je nach Umfang des Auftrags beim Zuschlag abwechseln, jedem Beteiligten gleiche Beträge zuteilen oder Volumina verteilen, die der Größe des jeweiligen beteiligten Unternehmens entsprechen. Ein strenges Muster der Angebotsrotation widerspricht dem Zufall und deutet auf Kollusion hin.

Angebotsunterdrückung (Bid Suppression) bedeutet, dass ein oder mehrere Wettbewerber, von denen sonst zu erwarten wäre, dass sie ein Angebot abgeben, oder die zuvor geboten haben, vereinbaren, kein Angebot abzugeben oder ein bereits eingereichtes Angebot zurückzuziehen, damit das Angebot des vorgesehenen Gewinner-Wettbewerbers akzeptiert wird.

Kontakte zu Wettbewerbern

Im normalen Geschäftsverlauf können Sie mit Wettbewerbern in Kontakt kommen. In manchen Fällen können Ihre Kunden auch Ihre Wettbewerber oder Lieferanten sein. Ihre Wettbewerber können auch Ihre Freunde oder ehemalige Kolleginnen und Kollegen sein. Beim Kontakt zu Wettbewerbern ist größte Vorsicht geboten. Es ist wichtig, die Grenzen dessen zu respektieren, was mit einem Wettbewerber besprochen werden darf, und wie Gespräche zwischen Wettbewerbern von anderen wahrgenommen werden könnten. Alles, was Ihnen untersagt ist zu tun, sollten Sie auch nicht besprechen. Sie können bereits aufgrund des äußeren Anscheins verurteilt werden – aufgrund dessen, was eine Staatsanwaltschaft oder Jury meint, dass Sie getan haben – selbst wenn Sie unschuldig sind.

Wenn ein legitimer geschäftlicher Bedarf für ein Treffen oder Gespräch mit einem Wettbewerber besteht, sind folgende Schritte erforderlich:

- Dokumentieren Sie den geschäftlichen Zweck des Gesprächs im Voraus durch eine schriftliche Agenda oder durch E-Mail-Austausch, in dem die Gesprächsthemen benannt werden.
- Beschränken Sie das Gespräch auf den festgelegten Zweck.
- Beziehen Sie nur die Personen ein, die für den geschäftlichen Zweck des Gesprächs erforderlich sind.
- Führen Sie eine Aufzeichnung des Treffens oder Gesprächs, einschließlich folgender Angaben:
 - Datum, Uhrzeit und Ort des Treffens
 - Teilnehmende
 - alle besprochenen Themen; und
 - alle vereinbarten Folgemaßnahmen
- Lassen Sie die Agenda, E-Mails und etwaige Aufzeichnungen von Besprechungen durch Legal prüfen.

Branchenverbände und Normungsgremien können nützlich sein, bringen aber Risiken mit sich, weil Wettbewerber über Ausschüsse und Meetings

miteinander in Kontakt kommen, damit der Verband seine Branche wirksam vertreten kann. Treten Sie legitimen Branchenverbänden nur mit einem klaren geschäftlichen Zweck bei oder nehmen Sie daran nur dann teil und befolgen Sie die Leitlinien. [Weitere Einzelheiten finden Sie in den Antitrust-Do's und Don'ts für Messen und Branchenveranstaltungen.](#)

Was Sie tun sollten— Halten Sie Gespräche professionell und beschränken Sie sie auf öffentliche, nicht sensible Themen.

Was Sie nicht tun sollten— Sprechen Sie nicht über Preise, Kosten, Margen, Rabatte, Angebote, Kapazitäten, Produktionsmengen, Kundenlisten, Gebiete oder Zukunftspläne.

Wenn ein Wettbewerber ein verbotenes Thema anspricht:

1. **Beenden Sie das Gespräch und verlassen Sie die Situation sofort.**
2. **Wenn Sie sich in einer Besprechung befinden, bitten Sie darum, dass Ihr Verlassen im Protokoll vermerkt wird.**
3. **Dokumentieren Sie**, wer anwesend war, wo und wann es geschah und was gesagt wurde.
4. **Melden Sie** den Vorfall unverzüglich an Legal.

Quellen wettbewerbsbezogener Informationen

Das Sammeln von Marktdaten, einschließlich Informationen über die Preisgestaltung unserer Wettbewerber und deren Verhalten auf dem Markt, hilft uns, effektiver zu konkurrieren. Die direkte Beschaffung dieser Informationen von Wettbewerbern ist jedoch streng verboten, da der Austausch sensibler Informationen auf eine Vereinbarung hindeuten kann. Wettbewerbsinformationen dürfen nur aus legitimen Quellen beschafft werden, wie zum Beispiel:

- Branchenpublikationen
- Öffentliche Medien, einschließlich Internet
- Kunden
- Legitime Berater

Dokumentieren Sie die Quelle und das Datum der erhobenen Wettbewerbsinformationen. Obwohl Kunden und Berater legitime Quellen für Wettbewerbsinformationen sind, sollten Sie nicht regelmäßig entsprechende Informationen von ihnen anfordern, da es sonst so erscheinen könnte, als handelten sie als Vermittler zur Kommunikation mit Wettbewerbern. Nehmen Sie keine Wettbewerbsinformationen aus unbekannter Quelle an und verwenden Sie diese auch nicht.

Umgang mit Kunden (vertikale Beschränkungen)

Vertikale Beschränkungen umfassen jede Praxis, die die Handlungsfreiheit eines Kunden oder Vertriebspartners in Bezug darauf beschränkt oder einschränkt, wo, von wem oder an wen Produkte gekauft oder weiterverkauft werden dürfen und zu welchen Wiederverkaufspreisen Produkte weiterverkauft werden.

Mehr zur Preisgestaltung – wussten Sie schon?

Exklusivvereinbarung — Eine Vereinbarung, die einem Kunden untersagt, Produkte eines Wettbewerbers zu vertreiben.

Koppelgeschäft — Die Bedingung, dass der Verkauf eines Produkts oder einer Dienstleistung vom Kauf eines anderen Produkts oder einer anderen Dienstleistung abhängig gemacht wird.

Vollsortimentspflicht oder Bündelung — Die Anforderung, dass der Kunde eine gesamte Produktlinie oder ein Produktbündel kaufen muss, um ein einzelnes Produkt aus dieser Linie erwerben zu dürfen.

Gegenseitige Bezugsvereinbarung — Eine Vereinbarung mit einem Kunden nach dem Motto: „Ich kaufe von Ihnen, sofern Sie von mir kaufen.“

Gebiets- und Kundenbeschränkungen — Die Beschränkung der Freiheit eines Vertriebspartners, außerhalb eines zugewiesenen Gebiets oder an bestimmte Kunden oder Kundengruppen weiterzuverkaufen.

Wenden Sie sich in folgenden Fällen immer vorab an Legal:

- Wenn Sie Wiederverkaufspreise festsetzen oder versuchen, die Preise, Rabatte oder Bedingungen eines Wiederverkäufers zu kontrollieren.
- Wenn Sie Exklusivität verlangen (ein Kunde darf nicht bei anderen kaufen).
- Wenn Sie Produkte koppeln (ein Produkt nur verkaufen, wenn der Kunde auch ein anderes Produkt kauft).
- Wenn Sie Produkte bündeln (eine vollständige Produktlinie kaufen lassen, um einen einzelnen Artikel zu erhalten).
- Wenn Sie ein Gebiet oder eine Kundengruppe eines Wiederverkäufers beschränken.
- Wenn Sie einer gegenseitigen Bezugsvereinbarung zustimmen („wir kaufen von Ihnen, wenn Sie von uns kaufen“).

Sofern die Beschränkungen unabhängig festgelegt werden (d. h. nicht als Teil einer Vereinbarung mit Wettbewerbern), verstoßen solche vertikalen Beschränkungen nicht automatisch gegen Kartellgesetze. Da die Beurteilung der Rechtmäßigkeit vertikaler Beschränkungen eine komplexe rechtliche und wirtschaftliche Analyse erfordert, müssen Sie Legal konsultieren, bevor Sie eine dieser Beschränkungen umsetzen.



Monopolisierung (auch als Marktbeherrschung bezeichnet) — Missbrauch von Marktmacht

Kartellgesetze verbieten einseitiges Verhalten eines einzelnen Unternehmens, das den Wettbewerb unangemessen beschränkt, indem es ein Monopol schafft oder aufrechterhält, sowie Versuche der Monopolisierung und Verschwörungen zur Monopolisierung.

Wenn ein Unternehmen einen hohen Marktanteil hat oder eine realistische Aussicht hat, einen hohen Marktanteil zu erlangen, kann Verhalten, das die Wettbewerbsfähigkeit anderer einschränkt, rechtswidrig sein. Verhalten, das für kleinere Unternehmen zulässig sein mag, kann für ein Monopolunternehmen rechtswidrig sein. Ein hoher Marktanteil allein verstößt jedoch nicht gegen Kartellgesetze, und ein Unternehmen verstößt nicht gegen Kartellgesetze, wenn sein Verhalten ausschließlich im Wettbewerb über niedrigere Preise, bessere Produkte oder besseren Service besteht.

Auch ohne Marktmacht kann es rechtswidrig sein, Maßnahmen zu ergreifen, um einen Markt zu beherrschen, Marktpreise zu kontrollieren oder andere Unternehmen vom Markt auszuschließen. Hat ein Unternehmen beispielsweise eine erhebliche Marktstellung, wäre es rechtswidrig, zu versuchen, die Vertriebskanäle oder Bezugsquellen eines Wettbewerbers abzuschneiden, um diesen aus dem Geschäft zu drängen. Preisgestaltung unterhalb der Kosten kann ein Hinweis auf Verdrängungsverhalten sein. Das Vorliegen der erforderlichen Absicht, einen Wettbewerber zu schädigen oder auszuschalten, wird meist durch Indizien bewiesen. Kann gezeigt werden, dass es für eine Handlung keinen anderen geschäftlichen Grund gab als die Schädigung eines Wettbewerbers, kann diese Absicht unterstellt werden. Um solche Vorwürfe zu vermeiden, sollten Sie niemals wettbewerbliches Verhalten an den Tag legen, das sich nicht durch sachgerechte geschäftliche Erwägungen rechtfertigen lässt.

Mitarbeitende von Avient sollten sich darüber im Klaren sein, ob sie in einem Markt tätig sind, in dem Avient Monopolmacht hat (die Fähigkeit, einseitig Preise zu erhöhen oder Wettbewerber auszuschließen) oder einen Marktanteil besitzt, der auf Monopolmacht hindeutet (in der Regel, aber nicht ausschließlich, ein

Marktanteil von über ca. 40 %). In solchen Märkten sollten Sie Legal konsultieren, bevor Sie vertikale Beschränkungen einführen.

Darüber hinaus sollten Sie Legal konsultieren, bevor Sie Produkte zu oder unter variablen Kosten bepreisen. Zusammenfassend gilt:

- Ergreifen Sie keine Maßnahmen, die allein darauf abzielen, einen Wettbewerber zu schädigen oder aus dem Markt zu drängen.
- Preisen Sie nicht unterhalb der Kosten ohne Prüfung durch Legal.
- Stellen Sie sicher, dass jede Wettbewerbsmaßnahme einen tragfähigen geschäftlichen Grund hat.

Preisdiskriminierung

Kartellgesetze verbieten es Unternehmen, für dieselben Produkte gegenüber vergleichbaren Kunden unterschiedliche Preise zu verlangen oder unterschiedliche Niveaus an Promotions- oder Werbeunterstützung zu gewähren. Das Recht der Preisdiskriminierung kennt mehrere Verteidigungen oder Ausnahmen, darunter Angebote in gutem Glauben als Reaktion auf niedrigere Preise eines Wettbewerbers sowie Preisunterschiede auf Grundlage der Herstellungs-, Verkaufs- oder Lieferkosten. Jede Verteidigung hat spezifische Anforderungen. Deshalb ist es unerlässlich, Legal zu konsultieren, wenn differenzierte Preisgestaltung eingesetzt werden soll.



Kommunikation



Kommunikation

Interne Dokumente und Kommunikation wie Notizen, E-Mails, Chats, Voicemails, Präsentationen und Textnachrichten können in einer kartellrechtlichen Untersuchung oder einem Gerichtsverfahren gesammelt und als Beweismittel verwendet werden. Vermeiden Sie ungenaue oder nachlässige Formulierungen, die missverstanden oder aus dem Zusammenhang gerissen werden könnten und dadurch den Anschein rechtswidriger Tätigkeiten erwecken. Wenn Sie Fragen dazu haben, wie Geschäftstätigkeiten angemessen dokumentiert oder wie extern kommuniziert werden sollte, wenden Sie sich an Ihre Ansprechperson



Weitere Compliance-Anforderungen



Weitere Compliance-Anforderungen

Avient unterliegt auch Kartellgesetzen zu Themen, die in diesem Dokument nicht behandelt werden, wie Fusionskontrolle, Joint Ventures und Beschränkungen von Aufsichtsrats- oder Verwaltungsratsmandaten, und hält diese ein. Da diese Themen in enger Zusammenarbeit mit Rechtsberatern gesteuert werden, enthält diese Richtlinie hierzu keine Zusammenfassungen.



Bedenken melden

Jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter, die oder der Grund zu der Annahme hat, dass ein Verstoß gegen diese Richtlinie stattgefunden hat oder stattfinden könnte, muss die Bedenken unverzüglich über eine oder mehrere der nachstehend genannten Stellen melden, damit eine gründliche Untersuchung durchgeführt werden kann.

- Ihre Führungskraft oder jede andere Managerin bzw. jeder andere Manager von Avient
- Die/der Corporate Ethics Officer per E-Mail an ethics.officer@avient.com
- Avients General Counsel per E-Mail an legal.officer@avient.com
- Jedes Mitglied der Rechtsabteilung
- Die Avient Ethics Hotline, weltweit 24/7 verfügbar unter



Ein unabhängiges Unternehmen nimmt alle Meldungen entgegen und leitet die Informationen an Corporate Ethics weiter. Alle Meldungen werden so weit wie möglich vertraulich behandelt.

Avient verbietet Vergeltungsmaßnahmen gegen alle Personen, die in gutem Glauben Bedenken äußern. Wer Vergeltung übt, muss mit disziplinarischen Maßnahmen bis hin zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses rechnen.



www.avient.com

Nordamerika

33587 Walker Road
Avon Lake, OH, United States
44012

Gebührenfrei: +1 866 765 9663
Telefon: +1 440 930 1000

Asien-Pazifik

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

Telefon: +86 (0) 21 6028 4888

Südamerika

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

Telefon: +55 11 4593 9200

Europa

19 Route de Bastogne
Pommerloch, Luxembourg,
L-9638

Telefon: +352 269 050 35