



# AVIENT WERELDWIJD MEDEDINGINGSBELEID

BIJGEWERKT: JUNI 2026

# INHOUDSOPGAVE

## Beginsel en doel 1

### Ons mededingingsbeleid

Overzicht van mededingingswetten 3

Gevolgen van niet-naleving 4

### Gebieden met potentieel risico

Omgang met concurrenten  
(horizontale overeenkomsten) 6

Contacten met concurrenten 7

Omgang met klanten  
(verticale beperkingen) 8

Monopolisering  
(ook wel dominantie genoemd) —  
Misbruik van marktmacht 9

Prijstdiscriminatie 9

### Communicatie

Communicatie 11

### Aanvullende naleving

Aanvullende naleving 13

Melden van zorgen 13

## Beginsel en doel

Avient ondersteunt eerlijke en integere concurrentie overal waar wij zaken doen. Wij voldoen wereldwijd aan alle antitrust- en mededingingswetten, wat betekent dat de wetten in uw rechtsgebied of in rechtsgebieden die door uw bedrijfsactiviteiten worden beïnvloed, moeten worden begrepen en nageleefd. Ter verduidelijking: wetten die de concurrentie beschermen worden over de hele wereld aangeduid als antitrustwetten of mededingingswetten. Hoewel elk land zijn eigen wetgevende doelstellingen en doeleinden heeft, bestaat er in het algemeen overeenstemming over welke activiteiten verboden zijn. Elke aan Avient gelieerde onderneming moet voldoen aan de toepasselijke wetten in de landen waar zij actief is, ongeacht of dit beleid het betreffende gedrag uitdrukkelijk noemt of niet.

Mededingingswetten beschermen de concurrentie. Deze wetten weerspiegelen de overtuiging dat concurrerende markten consumenten de beste producten en diensten tegen de laagste prijzen bieden. Het belang van naleving van mededingingswetten, zowel wereldwijd als lokaal, kan niet genoeg worden benadrukt. Ten eerste vormt naleving van alle relevante wetten de basis van Avients inzet voor ethisch handelen. Ten tweede kan een overtreding van mededingingswetgeving Avient en u persoonlijk blootstellen aan ernstige strafrechtelijke en civielrechtelijke sancties. Ten derde kunnen overtredingen van mededingingswetten ernstige reputatieschade veroorzaken en Avients positie in de markt aantasten.

Iedere persoon die voor of namens Avient werkt, heeft een persoonlijke verantwoordelijkheid en verplichting om te zorgen voor de uitvoering van dit Mededingingsbeleid en om Avients bedrijfsactiviteiten ethisch en in overeenstemming met de wet uit te voeren. Het Bedrijf zal disciplinaire maatregelen nemen tegen ieder individu waarvan wordt vastgesteld dat hij of zij zich heeft schuldig gemaakt aan concurrentiebeperkende praktijken, tot en met beëindiging van het dienstverband. Dit beleid is van toepassing op iedereen die voor Avient en haar dochterondernemingen werkt of namens Avient handelt, waar ook ter wereld:

- Alle werknemers en functionarissen
- Alle dochterondernemingen, divisies en joint ventures
- Aannemers, agenten en andere derden die namens Avient handelen (op grond van contractuele verplichtingen)

Dit Mededingingsbeleid vormt een aanvulling op het onderdeel Mededinging van Avients Gedragscode. Vragen over dit beleid moeten worden gericht aan de juridische afdeling van Avient (“Juridische Zaken”).

# Ons mededingingsbeleid



## Overzicht van mededingingswetten

Hoewel niet van u wordt verwacht dat u een expert wordt in het mededingingsrecht, wordt wel van u verwacht dat u voldoende bekend bent met dit mededingingsbeleid om potentiële mededingingskwesties te herkennen en juridisch advies in te winnen.

Meer dan 120 landen passen antitrust- of mededingingswetten toe die commerciële activiteiten in een groot deel van de wereld bestrijken. Met name de VS, de EU en het VK beschikken over goed georganiseerde mededingingsautoriteiten met een ruime reikwijdte en aarzelen niet om hun wetgeving toe te passen op concurrentiebeperkende activiteiten in het buitenland. Daarnaast heeft elke staat in de Verenigde Staten eigen mededingingswetgeving, naast de federale wetgeving.

Concurrentiebeperkende zakelijke praktijken die de binnenlandse of buitenlandse handel nadelig kunnen beïnvloeden, kunnen in strijd zijn met mededingingswetten, ongeacht waar de activiteit plaatsvindt of welke nationaliteit de betrokken personen hebben. Mededingingsautoriteiten kunnen hun wetgeving grensoverschrijdend handhaven en zorgen er daarmee feitelijk voor dat concurrentiebeperkende activiteiten wereldwijd worden gereguleerd.

Voorbeelden van verboden gedragingen zijn:

- Afspraken om prijzen vast te stellen voor geproduceerde of verkochte producten
- Afspraken om biedingen of aanbestedingen te manipuleren
- Afspraken om geografische regio's te verdelen
- Afspraken om klanten toe te wijzen
- Monopolistische praktijken zoals roofprijzen, excessieve prijsopdrijving of weigering om zaken te doen op de Amerikaanse markt

### Amerikaanse mededingingswetten

De federale Amerikaanse mededingingswetten omvatten een reeks wetten, in het bijzonder de Sherman Act, de Clayton Act, de Robinson-Patman Act en de Federal Trade Commission Act. Deze wetten vormen de hoeksteen van het Amerikaanse mededingingsrecht en de basis voor veel wereldwijde mededingingswetten.

#### 1. De Sherman Act:

- Verbiedt overeenkomsten die de handel op onredelijke wijze beperken (waaronder prijsafspraken, bid rigging, productiebeperking, marktverdeling en bepaalde groepsboycots). Dergelijke overeenkomsten en gedragingen worden als “per se”-overtredingen beschouwd, wat betekent dat zij op zichzelf onwettig zijn, ongeacht hun effect op de markt.
- Verbiedt monopolies, pogingen tot monopolisering en samenzweringen om te monopoliseren (ook als deze niet slagen).

#### 2. De Clayton Act verbiedt:

- Bepaalde koppelverkoopregelingen (het koppelen van de aankoop van twee producten), exclusieve afname en afnamecontracten die de concurrentie beïnvloeden.
- Bepaalde fusies en overnames tussen concurrerende ondernemingen die de concurrentie onrechtmatig zouden schaden.

#### 3. De Robinson-Patman Act verbiedt:

- Prijsdiscriminatie en discriminatie bij het verlenen van promotiediensten en -vergoedingen tussen concurrerende klanten door verkopers, onder bepaalde voorwaarden.
- Het uitlokken van of willens en wetens ontvangen van een verboden discriminerende prijs. Dit is een overtreding op basis van het gedrag van de koper.

#### 4. De Federal Trade Commission Act verbiedt:

- Praktijken die in strijd zijn met de letter of de geest van andere mededingingswetten.
- Praktijken die oneerlijk of misleidend zijn voor consumenten, zoals misleidende reclame of etikettering, het niet bekendmaken van productgebreken en oneerlijke kredietrapportagepraktijken.

De in dit beleid besproken mededingingskwesties zijn in brede zin van toepassing op de meeste antitrust- en mededingingswetten over de hele wereld. Wanneer u verwacht deel te nemen aan mededingingsgevoelige activiteiten die gevolgen kunnen hebben binnen of buiten de VS, dient u vooraf Juridische Zaken te raadplegen.

## Gevolgen van niet-naleving

Mededingingswetten kunnen complex zijn en zijn ruim geformuleerd. Overtredingen kunnen plaatsvinden zonder corrupte bedoeling en kunnen ernstige gevolgen hebben voor zowel u als Avient.

Zo is prijsafspraken een misdrijf waarop gevangenisstraf en hoge boetes staan — tot 1 miljoen dollar voor natuurlijke personen en 100 miljoen dollar of meer voor ondernemingen. Zelfs de schijn van concurrentiebeperkend gedrag kan leiden tot beschuldigingen van mededingingsovertredingen tegen ondernemingen en individuen.

### Wist u dat?

Elke onderneming mag zelfstandig besluiten geen zaken te doen met een andere onderneming, zoals een klant of leverancier. Een afspraak tussen concurrenten om geen zaken te doen met bepaalde personen of ondernemingen kan echter een illegale boycot vormen.



# Gebieden met potentieel risico



## Omgang met concurrenten (horizontale overeenkomsten)

De ernstigste overtredingen doen zich voor wanneer concurrenten afspreken, zelfs informeel of impliciet, om de concurrentie te beperken. Deze groepen samenspannende concurrenten worden een “kartel” genoemd. Hun afspraak hoeft niet schriftelijk te zijn; een handdruk, een knipoog of een gesprek dat leidt tot parallel gedrag kan het bestaan van de afspraak aantonen.

Deze concurrentiebeperkende verboden gelden zowel voor inkoop als voor verkoop. Ze gelden bovendien niet alleen voor de aankoop of verkoop van goederen, maar ook voor diensten en arbeid. Daardoor is het onder mededingingswetten verboden om met concurrenten af te spreken de beloning of arbeidsvoorwaarden te beperken, geen werknemers van concurrenten aan te nemen of arbeidsvoorwaarden op elkaar af te stemmen.

U mag nooit met een concurrent afspreken om:

- Prijzen vast te stellen of invloed uit te oefenen op prijzen, kortingen, toeslagen, vergoedingen, betalingsvoorwaarden of andere inkoop- of verkoopvoorwaarden.
- Direct of indirect huidige of toekomstige prijsinformatie, prijsvoornemens of prijsstrategieën te communiceren.
- Biedingen te manipuleren, af te spreken wie een bieding wint of verliest, of af te spreken niet deel te nemen aan een biedingsproces.
- Markten te verdelen naar gebied, product of klant.
- Productie of productkwaliteit te beperken om aanbod of prijs te beheersen.
- Een andere onderneming te boycotten of af te spreken geen zaken te doen met een andere onderneming, zoals een gezamenlijke klant of leverancier.
- Geen werknemers van de onderneming aan te nemen of te benaderen.
- Salarissen, arbeidsvoorwaarden of werknemersvoordelen vast te stellen of te beperken.

### Meer over biedingen — wist u dat?

**Manipulatie van biedingen (Bid Rigging)** houdt in dat samenspannende concurrenten vooraf afspreken wie het winnende bod op een contract zal indienen terwijl zij ogenschijnlijk deelnemen aan een concurrerend biedingsproces. In sommige constructies zal een lager biedende partij instemmen met het intrekken van haar bod ten gunste van de op één na laagste bieder in ruil voor een lucratieve onderaanneming, waarmee zij de onrechtmatig verkregen hogere prijs onderling verdelen.

**Biedrotatie (Bid Rotation)** betekent dat alle samenspanners biedingen indienen, maar om beurten de laagste bieder zijn. Concurrenten kunnen bijvoorbeeld om beurten contracten winnen op basis van de omvang van het contract, waarbij zij gelijke bedragen toewijzen aan elke samenspanner of volumes toewijzen die overeenkomen met de grootte van elk samenspannend bedrijf. Een strikt patroon van biedrotatie tart het toeval en wijst op collusie.

**Biedonderdrukking (Bid Suppression)** betekent dat één of meer concurrenten van wie anders verwacht mag worden dat zij zouden bieden, of die eerder hebben geboden, afspreken niet te bieden of een eerder ingediend bod in te trekken zodat het bod van de aangewezen winnende concurrent wordt geaccepteerd.

## Contacten met concurrenten

In de normale gang van zaken kunt u in contact komen met concurrenten. In sommige gevallen kunnen uw klanten ook uw concurrent of leverancier zijn. Uw concurrenten kunnen ook uw vrienden of voormalige collega's zijn. U moet uiterste voorzichtigheid betrachten wanneer u contact hebt met concurrenten. Het is belangrijk de grenzen te respecteren van wat met een concurrent mag worden besproken en hoe gesprekken tussen concurrenten door anderen kunnen worden waargenomen. Alles wat u niet mag doen, moet u ook niet bespreken. U kunt op basis van schijn worden veroordeeld — op grond van wat een aanklager of jury denkt dat u hebt gedaan — zelfs als u onschuldig bent.

Wanneer er een legitieme zakelijke noodzaak bestaat voor een vergadering of bespreking met een concurrent, zijn de volgende stappen vereist:

- Leg vooraf het zakelijke doel van de bespreking vast door middel van een schriftelijke agenda of e-mailuitwisseling waarin de gespreksonderwerpen worden benoemd.
- Beperk de bespreking tot het vastgestelde doel.
- Betrek alleen personen die noodzakelijk zijn voor het zakelijke doel van de bespreking.
- Leg de vergadering of bespreking vast, met inbegrip van het volgende:
  - datum, tijd en plaats van de vergadering
  - deelnemers
  - alle besproken onderwerpen; en
  - alle overeengekomen vervolgacties
- Laat de agenda, e-mails en eventuele opnamen van vergaderingen door Juridische Zaken beoordelen.

**Brancheorganisaties** en normalisatiegroepen kunnen nuttig zijn, maar brengen risico's met zich mee omdat concurrenten via commissies en vergaderingen met elkaar in contact zullen komen om de sector effectief te vertegenwoordigen. Sluit u alleen aan bij legitieme brancheorganisaties of neem daaraan deel met een duidelijk zakelijk doel en volg de richtlijnen. Zie voor meer informatie de do's en don'ts voor [mededinging op beurzen en branchebijeenkomsten](#).

**Wel doen** — Houd gesprekken professioneel en beperkt tot openbare, niet-gevoelige onderwerpen.

**Niet doen** — Bespreek geen prijzen, kosten, marges, kortingen, biedingen, capaciteit, productieniveaus, klantenlijsten, gebieden of toekomstplannen.

### Als een concurrent een verboden onderwerp aansnijdt:

1. **Stop het gesprek en verlaat direct de situatie.**
2. **Als u in een vergadering zit, vraag dan of uw vertrek in de notulen wordt opgenomen.**
3. **Leg** vast wie aanwezig was, waar en wanneer het gebeurde en wat er is gezegd.
4. **Meld** het incident onmiddellijk bij Juridische Zaken.

### Bronnen van concurrentie-informatie

Het verzamelen van marktgegevens, waaronder informatie over de prijsstelling van onze concurrenten en hun handelen in de markt, helpt ons effectiever te concurreren. Het rechtstreeks verkrijgen van deze informatie van concurrenten is echter strikt verboden, omdat de uitwisseling van gevoelige informatie kan duiden op een overeenkomst. Concurrentie-informatie mag alleen uit legitieme bronnen worden verkregen, zoals:

- Vakpublicaties
- Openbare media, waaronder internet
- Klanten
- Legitieme consultants

Documenteer de bron en datum van de verzamelde concurrentie-informatie. Hoewel klanten en consultants legitieme bronnen van concurrentie-informatie zijn, mag u hen niet regelmatig om dergelijke informatie vragen, omdat het kan lijken alsof zij optreden als tussenpersoon om met concurrenten te communiceren. Ontvang of gebruik geen concurrentie-informatie van een onbekende bron.

## Omgang met klanten (verticale beperkingen)

Verticale beperkingen omvatten elke praktijk die de handelingsvrijheid van een klant of distributeur beperkt of inperkt met betrekking tot waar, van wie of aan wie zij producten mogen kopen of doorverkopen, en tegen welke doorverkooprijzen producten worden verkocht.

### Meer over prijsstelling — wist u dat?

**Exclusieve afname** — Een overeenkomst die een klant verbiedt producten van een concurrent te verhandelen.

**Koppelverkoop** — Het afhankelijk maken van de verkoop van één product of dienst van de aankoop van een ander product of een andere dienst.

**Volledige-lijnverplichting of bundeling** — Verlangen dat de klant een volledige productlijn of bundel afneemt om één individueel product uit die lijn te mogen kopen.

**Wederkerige afname** — Elke overeenkomst met een klant die inhoudt: “Ik koop van u, mits u van mij koopt.”

**Territoriale en klantenbeperkingen** — Het beperken van de vrijheid van een distributeur om buiten een toegewezen gebied of aan bepaalde klanten of categorieën klanten door te verkopen.

Neem altijd contact op met de juridische afdeling voordat u:

- Doorverkooprijzen vaststelt of probeert de prijzen, kortingen of voorwaarden van een wederverkoper te beheersen.
- Exclusiviteit verlangt (een klant kan niet bij anderen kopen).
- Producten koppelt (één product alleen verkopen als de klant ook een ander product koopt).
- Producten bundelt (een volledige lijn verplicht afnemen om één artikel te krijgen).
- Het gebied of de klantengroep van een wederverkoper beperkt.
- Instemt met wederkerige afname (“wij kopen van u als u van ons koopt”).

Mits deze beperkingen onafhankelijk worden vastgesteld (dus niet als onderdeel van een afspraak met concurrenten), zijn dergelijke verticale beperkingen niet automatisch in strijd met mededingingswetten. Omdat het bepalen of verticale beperkingen rechtmatig zijn een complexe juridische en economische analyse vereist, moet u Juridische Zaken raadplegen voordat u een van deze beperkingen invoert.



## Monopolisering (ook wel dominantie genoemd) — Misbruik van marktmacht

Mededingingswetten verbieden eenzijdig gedrag van één onderneming dat de concurrentie op onredelijke wijze beperkt door een monopolie te creëren of in stand te houden, evenals pogingen tot monopolisering en samenzweringen om te monopoliseren.

Als een onderneming een hoog marktaandeel heeft, of een redelijke kans heeft een hoog marktaandeel te verkrijgen, dan kan gedrag dat de mogelijkheid van anderen om te concurreren beperkt onrechtmatig zijn. Gedrag dat voor kleinere ondernemingen toelaatbaar kan zijn, kan voor een monopolist onwettig zijn. Een hoog marktaandeel op zichzelf schendt de mededingingswetten echter niet, en een onderneming schendt deze wetten niet wanneer haar gedrag uitsluitend bestaat uit concurrentie op basis van lagere prijzen, betere producten of betere service.

Zelfs zonder marktmacht kan het onrechtmatig zijn maatregelen te nemen om een markt te domineren, marktprijzen te beheersen of andere ondernemingen van de markt uit te sluiten. Wanneer een onderneming bijvoorbeeld een substantiële marktpositie heeft, zou het onrechtmatig zijn te proberen de distributiekanaalen of bevoorradingsbronnen van een concurrent af te snijden met als doel die concurrent uit de markt te drukken. Prijsstelling onder de kostprijs kan een aanwijzing zijn voor roofzuchtig gedrag. Het bestaan van de vereiste bedoeling om een concurrent te schaden of uit te schakelen wordt meestal bewezen aan de hand van indirect bewijs. Als kan worden aangetoond dat er voor een handeling geen zakelijke rechtvaardiging bestond anders dan het schaden van een concurrent, kan die bedoeling worden aangenomen. Om dergelijke beschuldigingen te voorkomen, mag u nooit concurrentiegedrag vertonen dat niet kan worden gerechtvaardigd door gezonde zakelijke overwegingen.

Werknemers van Avient moeten zich ervan bewust zijn of zij werken in een markt waarin Avient monopoliekracht heeft (het vermogen om eenzijdig prijzen te verhogen of concurrenten uit te sluiten) of een marktaandeel dat wijst op monopoliekracht (meestal, maar niet uitsluitend, een marktaandeel boven ongeveer 40%). In dergelijke markten dient u Juridische Zaken te raadplegen voordat u verticale beperkingen invoert.

Daarnaast moet u Juridische Zaken raadplegen voordat u producten prijst tegen of onder de variabele kostprijs. Samengevat:

- Neem geen maatregelen die uitsluitend gericht zijn op het schaden van een concurrent of het uit de markt drukken daarvan.
- Prijs niet onder kostprijs zonder juridische beoordeling.
- Zorg ervoor dat elke concurrentiehandeling een degelijke zakelijke reden heeft.

## Prijdiscriminatie

Mededingingswetten verbieden ondernemingen om bij gelijksoortige klanten verschillende prijzen te rekenen voor dezelfde producten of om verschillende niveaus van promotionele of reclameondersteuning te bieden. Wetgeving inzake prijdiscriminatie kent verschillende verwerpen of uitzonderingen, waaronder te goeder trouw gedane aanbiedingen als reactie op lagere prijzen van een concurrent en prijsverschillen voor klanten op basis van de kosten van productie, verkoop of levering van goederen. Elk verweer kent specifieke vereisten. Daarom is het essentieel Juridische Zaken om advies te vragen wanneer gedifferentieerde prijsstelling wordt overwogen.



# Communicatie



## Communicatie

Interne documenten en communicatie, zoals notities, e-mails, chats, voicemailberichten, presentaties en sms-berichten, kunnen worden verzameld en als bewijs worden gebruikt in een mededingingsonderzoek of -procedure. Let erop dat u slordige of onzorgvuldige taal vermijdt die verkeerd kan worden geïnterpreteerd of uit de context kan worden gehaald om de schijn van illegale activiteit te wekken. Als u vragen hebt over het correct documenteren van zakelijke activiteiten of het extern communiceren, neem dan contact op met uw juridische contactpersoon.



# Aanvullende naleving



## Aanvullende naleving


Avient is onderworpen aan en voldoet aan mededingingswetten die onderwerpen bestrijken die niet in dit document zijn opgenomen, zoals fusietoezicht, joint ventures en beperkingen op bestuurslidmaatschap. Omdat deze onderwerpen nauwgezet in samenwerking met juridisch adviseurs worden beheerd, bevat dit beleid geen samenvattingen van deze onderwerpen.



## Melden van zorgen

Elke werknemer die reden heeft om te geloven dat een overtreding van dit beleid heeft plaatsgevonden of kan plaatsvinden, moet zijn of haar zorg onmiddellijk melden via een of meer van de onderstaande kanalen zodat een grondig onderzoek kan worden uitgevoerd.

- Uw leidinggevende of een andere manager van Avient
- De Corporate Ethics Officer via e-mail op [ethics.officer@avient.com](mailto:ethics.officer@avient.com)
- Avients General Counsel via e-mail op [legal.officer@avient.com](mailto:legal.officer@avient.com)
- Elk lid van de juridische afdeling
- De Avient Ethics Hotline, wereldwijd 24/7 beschikbaar op:


**Via QR-code**



**[avient.ethicspoint.com](http://avient.ethicspoint.com)**


**1-877-228-5410 (VS/CAN)**

Een onafhankelijke onderneming ontvangt alle meldingen en rapporteert de informatie aan Corporate Ethics. Alle meldingen worden voor zover mogelijk vertrouwelijk behandeld.

Avient verbiedt represailles tegen iedereen die te goeder trouw een zorg meldt. Iedereen die represailles neemt, krijgt te maken met disciplinaire maatregelen, tot en met beëindiging van het dienstverband.



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

**Noord-Amerika**

33587 Walker Road  
Avon Lake, OH, United States  
44012

Gratis nummer: +1 866 765 9663  
Telefoon: +1 440 930 1000

**Azië-Pacific**

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

Telefoon: +86 (0) 21 6028 4888

**Zuid-Amerika**

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

Telefoon: +55 11 4593 9200

**Europa**

19 Route de Bastogne  
Pommerloch, Luxembourg,  
L-9638

Telefoon: +352 269 050 35