

Wettbewerb. Fair.

Leitfaden zum Wettbewerbsrecht

Inhalt

Unser Leitfaden zum Wettbewerbsrecht

Unsere Richtlinie	4
Tipps zu Verhaltensweisen.....	6
Beziehungen zu Wettbewerbern	8
Beziehungen zu Kunden, Händlern und Lieferanten	12
Unilaterales Verhalten	16
Kommunikationsrichtlinien.....	20
Fusionen, Übernahmen und Joint Ventures	22
Schulungen und Audits.....	23
Melden Sie Ihre Bedenken!	24
Weitere Ressourcen	26
● Leitfaden für Besprechungen mit Wettbewerbern	

Unsere Richtlinie

Celanese verpflichtet sich, integer und unter Einhaltung geltender Gesetze und interner Richtlinien zu handeln. Diese Verpflichtung bezieht sich auf Wettbewerbsgesetze (u.a. auch als Kartellgesetze bezeichnet), die den freien Wettbewerb fördern und Wettbewerber sowie Kunden vor unfairen Geschäftspraktiken schützen sollen.

Mehr als 90 Länder haben Wettbewerbsgesetze verabschiedet. Die Wettbewerbsgesetze vieler Länder erstrecken sich auf alle Geschäftsaktivitäten, die den Interessen der Verbraucher oder dem freien Wettbewerb schaden.

Zweck dieser Richtlinie ist es, Verfahren zur Einhaltung der Wettbewerbsgesetze festzulegen. Alle Mitglieder des Vorstands, Führungskräfte und Mitarbeiter bei Celanese sind an unsere Richtlinie gebunden und beachten die Wettbewerbsgesetze in allen Ländern, in denen Celanese tätig ist.

Mitarbeiter, die gegen unsere Richtlinie verstoßen, müssen mit Disziplinarmaßnahmen bis hin zur Entlassung rechnen. Das Unternehmen benachrichtigt ggf. auch die zuständigen Behörden über Verstöße seiner Mitarbeiter gegen das Wettbewerbsrecht. Mitarbeiter, die gegen das Gesetz verstoßen, riskieren eine strafrechtliche Verfolgung und Geld- oder Freiheitsstrafen.

Unser Leitfaden zum Wettbewerbsrecht vermittelt Mitarbeitern die Grundlagen des Wettbewerbsrechts und hilft ihnen, Situationen zu erkennen, in denen ggf. eine weitere Klärung erforderlich ist. Falls Sie Fragen zum Wettbewerbsrecht oder zu den Anforderungen dieser Richtlinie haben, wenden Sie sich bitte an die Rechtsabteilung.

Von Anfang an gute Absichten ...

Noch Fragen?

Klicken Sie einfach auf

<http://oneportal.celanese.com/sites/CompetitionLaw>

Allgemeine Grundsätze

Working. Right. Richtiges Handeln bedeutet, dass wir bei unseren Geschäften in aller Welt stets auf die Einhaltung der Wettbewerbsgesetze achten.

GELTUNGSBEREICH DES WETTBEWERBSRECHTS

Durch Wettbewerbsgesetze wird die unangemessene Beeinträchtigung des freien Wettbewerbs verboten. Unzulässig sind in der Regel drei Verhaltensweisen. Die Gesetze sind allgemeingültig formuliert, und nicht alle Formen widerrechtlichen Verhaltens sind ausdrücklich genannt. Dadurch erhalten die Strafverfolgungsbehörden und Gerichte ein gewisses Maß an Flexibilität bei der Auslegung des Gesetzestexts. Falls Sie Fragen haben, wenden Sie sich bitte an die Rechtsabteilung.

WETTBEWERBSWIDRIGE VEREINBARUNGEN

- Preisabsprachen, die Aufteilung von Märkten oder anderweitige Vereinbarungen, durch die der freie Wettbewerb beeinträchtigt wird, sind in der Regel unzulässig.
- Auch anderweitige Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern, z. B. im Hinblick auf gemeinsame Forschungsprojekte, Standards oder Lobbying können unzulässig sein, wenn dadurch der freie Wettbewerb beeinträchtigt wird.
- Auch wettbewerbsbeschränkende Absprachen mit Zulieferern oder Kunden können kartellrechtswidrig sein (z. B. Ausschließlichkeitsverträge).

MISSBRAUCH DER MARKTFÜHRENDEN POSITION UND MONOPOLBILDUNG

- Unternehmen, die auf dem Markt eine Monopolstellung oder eine marktbeherrschende Position innehaben, dürfen diese nicht dazu missbrauchen, Wettbewerbern den Marktzugang zu verwehren oder Kunden auszubeuten.
- Eine Monopolstellung oder marktbeherrschende Position kann bereits bei einem Marktanteil von 33 % bestehen, unter bestimmten Umständen sogar bei einem noch geringeren Anteil.
- Das Erlangen oder Ausweiten eines großen Marktanteils durch freien und fairen Wettbewerb stellt jedoch keinen Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht dar.

FUSIONEN, ÜBERNAHMEN UND JOINT VENTURES

- Übernahmen und Joint Ventures, die eine bestimmte Größe überschreiten oder anderweitige wettbewerbsmindernde Auswirkungen haben, müssen Genehmigungsverfahren durchlaufen.
- Die Rechtsabteilung kann Ihnen helfen, die Compliance zu gewährleisten.
- Gemeinsame Aktivitäten von Wettbewerbern (z.B. geplanter Informationsaustausch und die Integrationsplanung) sind nur mit vorheriger Genehmigung durch die Rechtsabteilung zulässig.

... führen zum **richtigen Ziel.**

Tipps zu Verhaltensweisen

Richtig

Working. Right. Richtiges Handeln bedeutet, dass wir diese Richtlinie einhalten und Wert auf Compliance legen.

BEZIEHUNGEN ZU WETTBEWERBERN

- Sich ehrgeizig und ethisch korrekt im Wettbewerb engagieren
- Informationen zu Wettbewerbern nur über zulässige Quellen erheben
- Leitfaden für Besprechungen mit Wettbewerbern einhalten (siehe auch Seiten 26–27)
- Vor Vereinbarungen mit Wettbewerbern oder der Teilnahme an Treffen von Branchenverbänden Rat der Rechtsabteilung einholen

BEZIEHUNGEN ZU KUNDEN UND LIEFERANTEN

- Durch gezielte Verhandlungen die bestmöglichen Konditionen für Celanese erzielen
- Vor Verweigerung von Lieferungen an bestehende Kunden Rat der Rechtsabteilung einholen
- Vor Abschluss von Produktions- oder Exklusivverträgen Genehmigung der Rechtsabteilung einholen

UNILATERALES VERHALTEN

- Geschäftswachstum durch fairen Wettbewerb erzielen
- Beim Erheben von Informationen die Richtlinie zur Einhaltung von Kartellgesetzen (siehe S. 19) beachten
- Unsere Wettbewerbsvorteile durch den angemessenen Einsatz der Schutzrechte für geistiges Eigentum verteidigen

KOMMUNIKATIONSRICHTLINIEN

- Beim Verfassen von E-Mail- und Folientexten mit Sorgfalt vorgehen und die Schulung „Klare Kommunikation“ beachten (siehe S. 26)
- Beim Verfassen von Strategiedokumenten den Rat der Rechtsabteilung einholen
- **Vor öffentlichen Preismitteilungen die Genehmigung der Rechtsabteilung einholen**

Falsch

Working. Right. Richtiges Handeln bedeutet, dass wir uns bei unserer Geschäftstätigkeit nicht wettbewerbswidrig verhalten.

BEZIEHUNGEN ZU WETTBEWERBERN

- Preisabsprachen mit Wettbewerbern oder Austausch sonstiger wettbewerbs-sensibler Informationen
- Keine Absprachen über den Verzicht auf den Verkauf an bestimmte Unternehmen oder auf bestimmten Märkten
- Keine Weitergabe im Rahmen von Joint Ventures erhaltener wettbewerbs-sensibler Informationen

BEZIEHUNGEN ZU KUNDEN UND LIEFERANTEN

- Kein Abschluss von Ausschließlichkeitsverträgen ohne Genehmigung durch die Rechtsabteilung
- Kein Austausch von Informationen mit einem Wettbewerber unter Verwendung von Kunden oder Lieferanten
- Kein Abschluss von Kaufverträgen mit Wettbewerbern ohne Genehmigung durch die Rechtsabteilung

UNILATERALES VERHALTEN

- Kein Versuch, durch rechtswidrige Preisgestaltung den Marktanteil zu vergrößern
- Kein Angebot von Treue-Rabatten oder Produktpaketen ohne Genehmigung durch die Rechtsabteilung

KOMMUNIKATIONSRICHTLINIEN

- Keine unklaren Formulierungen oder Rechtsfloskeln in der Kommunikation
- Keine irreführende Darstellung der Marktposition von Celanese
- Kein Verunglimpfen von Wettbewerbern und deren Produkten

Beziehungen zu Wettbewerbern

Working.Right. Richtiges Handeln bedeutet, dass wir wettbewerbssensible Informationen nicht an Wettbewerber weitergeben.

WETTBEWERBSSENSIBLE INFORMATIONEN

Schwerwiegende Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht entstehen aus den Beziehungen zwischen Wettbewerbern. Der Austausch bestimmter Daten oder wettbewerbssensibler Informationen über Celanese und unsere Wettbewerber ist nur dann gestattet, wenn eine Genehmigung durch die Rechtsabteilung vorliegt. Beispiele für wettbewerbssensible Informationen:

- aktuelle oder geplante Preise
- Verkaufsbedingungen
- Preisnachlässe/Freibeträge
- aktuelle Umsatzzahlen
- Zahlungsbedingungen
- Rabatte oder Finanzierungsangebote
- Preisgestaltung
- Garantien
- Lieferkosten
- Märkte oder Verkaufsgebiete
- Liefervereinbarungen
- aktuelle oder geplante Investitionen
- Geschäfts- oder Marketingpläne oder -trends
- Angebote sowie die Absicht, ein Angebot für eine bestimmte Ausschreibung zu unterbreiten oder nicht
- nicht öffentliche Finanzinformationen
- Auslastung/Nachfrage
- Einstellung der Produktion im Gegenzug für die Zulieferung eines Produkts
- Produktionskosten
- Gewinnspannen
- Kundeninformationen
- Produktmerkmale
- Technik/Forschung und Entwicklung
- sonstige Aspekte im Zusammenhang mit Preisen oder Preisfaktoren bzw. mit Auswirkungen darauf

Viele unserer **Wettbewerber** sind gleichzeitig unsere **Kunden** oder **Lieferanten**. Besprechungen der für die Lieferantenbeziehung erforderlichen Informationen sind daher zulässig.

F

„Auf einer Messe lädt mich eine Bekannte, die für einen unserer Wettbewerber tätig ist, zu einem Arbeitsessen ein. Gibt es Themen, über die wir nicht sprechen dürfen?“

A

Das Gespräch muss mit den Wettbewerbsgesetzen vereinbar sein. Vermeiden Sie auch im informellen Rahmen Gespräche über Preise, Kunden- oder Marktstrategien oder andere wettbewerbssensible Themen, damit nicht einmal der Anschein einer widerrechtlichen Absprache zwischen Wettbewerbern entstehen kann. Falls Ihr Gesprächspartner beharrlich auf ein Thema zurückkommt, ziehen Sie sich zurück und stellen Sie explizit klar, dass Sie nicht an einem Austausch sensibler Informationen mitwirken dürfen. Wenden Sie sich an einen Rechtsberater von Celanese.

KOMMUNIKATION MIT WETTBEWERBERN

Besprechungen mit Wettbewerbern

- Besprechungen mit Wettbewerbern dürfen nur zu Themen erfolgen, die nicht mit dem Wettbewerb zwischen den Unternehmen in Zusammenhang stehen.
- Celanese-Mitarbeiter müssen den Leitfaden für Besprechungen mit Wettbewerbern einhalten (siehe Seiten 26–27), damit kein Anschein einer Absprache entsteht.

Branchenverbände

- Branchen- und Berufsverbände erfüllen eine Vielzahl wichtiger und völlig rechtmäßiger Funktionen. Sie dürfen jedoch nicht für unrechtmäßige Besprechungen oder Kommunikation über wettbewerbsensible Informationen zwischen Wettbewerbern missbraucht werden.
- Die Beteiligung an Branchenverbänden oder an der Erarbeitung von Branchenstandards erfordert eine Vorabgenehmigung durch die Unternehmensleitung und die Rechtsabteilung.

Informationsaustausch

- Der Austausch wettbewerbsensibler Informationen zwischen Wettbewerbern ist verboten und kann wirtschaftliche Sanktionen und Bußgelder nach sich ziehen. Dies gilt auch für den indirekten Informationsaustausch über Dritte (z. B. Zulieferer, Kunden oder Händler).
- Kommunizieren Sie nicht mit externen Unternehmen, die Marktdaten erheben (z. B. ICIS, AC Treuhand und Tecnon OrbiChem), ohne zuvor die Genehmigung durch die Rechtsabteilung einzuholen.

Was sollte ich tun?

Ein Produkt wird von zwei verschiedenen Wettbewerbern hergestellt und verkauft. Ein Wettbewerber erwägt die Schließung seiner Produktionsanlage, und der andere Wettbewerber hat ihm die Lohnproduktion des Produkts angeboten.

Warum ist das bedenklich?

- Die Lohnproduktion kann zulässig sein, wenn die Produktion effizienter abläuft und die Beteiligten nicht über signifikante Marktanteile verfügen. Eine Absprache zur Begrenzung der Produktionsmengen verstößt jedoch gegen das Wettbewerbsrecht.

Was ist zulässig?

- Die Lohnproduktion für Wettbewerber ist gestattet, wenn die beteiligten Unternehmen keine hohen Marktanteile halten oder es nicht zu einer erheblichen Kostenangleichung kommt.
- Der Vertrag keine Absprachen über einen Rückzug vom Markt oder über die Verringerung der Produktion bei einem der Wettbewerber umfassen
- Entscheidungen über die Produktionskürzung oder -einstellung müssen:
 - unilateral durch den Inhaber des Werks getroffen werden, ohne Absprachen zwischen Wettbewerbern
 - auf legitimen Geschäftsgründen beruhen
- Die Rechtsabteilung muss rechtzeitig eingebunden werden.

WAS IST EINE ABSPRACHE?

Das Wettbewerbsrecht befasst sich vorrangig mit der Bekämpfung wettbewerbswidriger Absprachen. Eine Absprache kann auch ohne einen formellen Vertrag bestehen. Mündliche oder stillschweigende Vereinbarungen (durch eine fortdauernde Verhaltensweise, den Austausch von Informationen oder sonstige Kommunikation) können ebenfalls Absprachen im Sinne des Wettbewerbsrechts darstellen.

Unzulässige Absprachen

- Aktuelle oder künftige Kundenpreisabsprachen
- Aufteilung von Verkäufen nach Kunden, Gebieten oder Produkten
- Produktionsbegrenzung
- Beschränkung von Ein- oder Ausfuhr
- Beschränkung von Produktqualität oder Forschung
- Koordination des Zeitpunkts für die Einführung neuer Technologie

Zur Verhinderung derartiger Absprachen sowie auch nur des Anscheins, dass Celanese derartige Absprachen treffen könnte, darf keine direkte oder indirekte Kommunikation zwischen Celanese und unseren Wettbewerbern über wettbewerbsensible Informationen erfolgen, die nicht durch die Rechtsabteilung genehmigt worden ist.

F

„Ich möchte einen Wettbewerber mit der Belieferung unserer Kunden beauftragen, während wir Wartungsarbeiten in unserem Werk durchführen. Ist das zulässig?“

A

Ja. Vereinbarungen dieser Art können sogar wettbewerbsfördernd wirken, weil dadurch die Belieferung unserer Kunden gewährleistet wird. Sie dürfen jedoch keine wettbewerbsensiblen Informationen austauschen und müssen immer den Rat der Rechtsabteilung einholen, bevor Sie Verhandlungen mit unseren Wettbewerbern führen oder Vereinbarungen treffen.

Gemeinsame Vereinbarungen und Vorgehensweisen erfordern eine Vorabgenehmigung durch die Rechtsabteilung

- Ablehnung einer Geschäftsverbindung (Boycott), Absprachen zur Unterlassung oder Beschränkung von Geschäften mit bestimmten Käufern oder Verkäufern
- Vorgänge im Zusammenhang mit Produktion, Forschung, Marketing, Ein- oder Verkauf
- Gemeinsames Lobbying zur Einflussnahme auf Gesetzgebung oder aufsichtsrechtliche Bestimmungen

KEINE VERUNGLIMPfung VON WETTBEWERBERN

Mitarbeiter von Celanese dürfen keine verleumderischen oder verunglimpfenden Kommentare über unserer Wettbewerber abgeben.

Unwahre Behauptung

+
Auslösen von Zweifeln an der Qualität des Wettbewerbers

+
Behindern von Geschäften des Wettbewerbers

=
Verleumdung

Objektiv prüfbare Aussagen und Vergleiche sind u. U. zulässig, doch wir dürfen keine nicht belegbaren Schlussfolgerungen ziehen oder irreführende Angaben über unsere Wettbewerber machen. Die Daten und die Grundlage für Produktvergleiche müssen stets in angemessenem Umfang dokumentiert sein.

Bei der Kommunikation mit Wettbewerbern ist Vorsicht geboten. Selbst eine Kommunikation in gutem Glauben kann als Nachweis einer rechtswidrigen Absprache (z. B. einer Preisabsprache) verwendet werden.

Beziehungen zu Kunden, Händlern und Lieferanten

Working. Right. Richtiges Handeln bedeutet, dass wir im Umgang mit unseren Kunden, Händlern und Lieferanten stets ethisch korrekt handeln.

VEREINBARUNGEN MIT KUNDEN

Verkaufsverträge sichern unseren Kunden die Belieferung mit Produkten der vereinbarten Qualität zum vereinbarten Preis zu. Vereinbarungen mit Kunden umfassen in der Regel diese und andere wettbewerbsfördernde Vorteile, doch das Wettbewerbsrecht untersagt Zulieferern den Abschluss von Verkaufsverträgen, die den Wettbewerb beeinträchtigen könnten, weil der Zulieferer einen großen Anteil am Markt für die entsprechenden Produkte hat oder weil das Produkt nur bei wenigen Zulieferern erhältlich ist. Sie müssen die Genehmigung durch die Rechtsabteilung einholen, bevor Sie einen der folgenden Verkaufsverträge abschließen:

- **Langfristig:** Laufzeit von mehr als fünf Jahren oder kontinuierliche Verlängerungsklauseln
- **Ausschließlichkeit:** Der Kunde ist verpflichtet, alle Produkte oder einen bestimmten Anteil der Produkte bei Celanese zu kaufen, oder Celanese ist verpflichtet, alle oder einen Großteil der Produkte an einen einzigen Kunden zu verkaufen
- **Rabatte:** Angebote von rückwirkenden Gutschriften oder Erstattungen auf Grundlage der erworbenen Mengen
- **Kopplung/Tying:** Kunden kaufen ein bestimmtes Produkt, und erwerben ein anderes Produkt durch denselben oder durch einen verbundenen Vertrag

F

„Unser Kunde möchte 100 % seines Bedarfs durch den Erwerb bei uns decken, wenn wir dafür einen Mengenrabatt gewähren. Ist das zulässig?“

A

Ausschließlichkeitsverträge und Rabatte können unter Umständen den Wettbewerb fördern, sind jedoch nicht immer zulässig. Befolgen Sie die Vertragsrichtlinie von Celanese (Global Contracts Policy) und holen Sie den Rat der Rechtsabteilung ein, bevor Sie derartige Vereinbarungen schließen.

VEREINBARUNGEN MIT VERTRAGSHÄNDLERN

Celanese unterhält eine Reihe von Beziehungen zu Vertragshändlern. Für Käufer unserer Produkte hat das den Vorteil, dass es mehrere Bezugsquellen gibt, dass auch die Regionen abgedeckt sind, in denen wir nicht tätig sind, und dass es auch für Abnehmer kleiner Mengen Anbieter gibt. Die Wettbewerbsgesetze begrenzen die Auflagen, die wir Unternehmen für den Vertrieb oder Verkauf unserer Produkte machen dürfen. Auch die Entscheidung über den Verkaufspreis und sonstige Verkaufsbedingungen liegt allein beim Händler. Holen Sie die Genehmigung der Rechtsabteilung ein, bevor Sie:

- Händlern die Nutzung von Einrichtungen der Celanese gestatten oder sie für die Nutzung ihrer Einrichtungen entschädigen
- Bedingungen für den Verkauf auferlegen, z. B. im Hinblick auf Gebiete, Kunden, Preise, oder Produkte
- Beziehungen zu Händlern kündigen (egal, ob ein schriftlicher Vertrag besteht oder abgelaufen ist)

Was sollte ich tun?

Ein Unternehmen verfügt bei einem Produkt bereits über einen großen Marktanteil und möchte den Umsatz von zwei weiteren Produkten fördern. Aus diesem Grund möchte es Kunden beim Kauf aller drei Produkte einen Rabatt anbieten.

Warum ist das bedenklich?

- Für Kunden, die alle drei Produkte wünschen, ist die Koppelung von Vorteil. Sie kann jedoch wettbewerbswidrig sein, wenn kleinere Wettbewerber, die nicht alle drei Produkte anbieten, beim Verkauf ihrer Produkte an die Kunden beeinträchtigt werden.

Zur Beurteilung des Plans müssen Sie in Erfahrung bringen,

- ob Wettbewerber in Anbetracht des Rabatts noch am Markt bestehen können
- welchen Marktanteil das Unternehmen mit dem Hauptprodukt hält und ob das Unternehmen alle drei Produkte einzeln anbietet und vergleichbare Rabatte auf den Verkauf der Einzelprodukte gewährt
- ob die Höhe des Rabatts bei Betrachtung als Vergünstigung eines einzelnen Produkts dem Vertrieb des Produkts unter Kostenpreis entspräche

AUSWAHL VON LIEFERANTEN

In der Regel müssen wir Lieferanten einzeln auswählen, denn Einkaufsgemeinschaften können gegen Wettbewerbsgesetze verstoßen, wenn wettbewerbsensible Informationen offengelegt werden oder die gemeinsame Kaufkraft missbraucht wird. Holen Sie den Rat der Rechtsabteilung ein, bevor Sie:

- die Auswahl von Lieferanten mit Wettbewerbern besprechen
- eine Absprache über die gemeinsame Auswahl von Lieferanten mit Dritten treffen, die die gleichen Produkte oder Dienste erwerben
- Dritten gegenüber Preise oder Konditionen unserer Lieferantenvereinbarungen offenlegen

VEREINBARUNGEN MIT LIEFERANTEN

Wir möchten natürlich möglichst vorteilhafte Konditionen bei unseren Lieferanten erhalten, doch wir müssen beachten, dass die Wettbewerbsgesetze uns bei unseren Lieferantenbeziehungen u. U. bestimmte Einschränkungen auferlegen. Die folgenden Arten von Kaufverträgen können unter bestimmten Bedingungen bedenklich sein und müssen daher stets durch die Rechtsabteilung geprüft werden.

F

„Einer unserer Rohstofflieferanten ist gleichzeitig ein bedeutender Kunde. Kann ich den Verkauf eines Produkts an den Kunden verweigern, wenn er uns keine Preisvergünstigungen auf die Rohstoffe gewährt?“

A

In der Regel gilt, dass jede der Parteien sich ihre Geschäftspartner frei aussuchen kann. Sie müssen jedoch den Rat der Rechtsabteilung einholen, bevor Sie als Bedingung für den Verkauf unserer Produkte die Gewährung von Vorzugskonditionen durch einen Lieferanten verlangen, denn die Rechtmäßigkeit einer derartigen Vereinbarung hängt im Wesentlichen von den Marktanteilen bei den betroffenen Produkten ab.

Produktionsverträge: Vereinbarungen, unter denen ein Lieferant einen bestimmten Anteil seiner Produktion ausschließlich an Celanese verkauft:

- können zur Gewährleistung der Belieferung geeignet sein
- sind unter bestimmten Umständen wettbewerbswidrig (beispielsweise bei Absprachen, durch die ein Wettbewerber an der Beschaffung der erforderlichen Rohstoffe gehindert würde)

Absprachen auf Gegenseitigkeit: Vereinbarungen über den Kauf von Waren oder Diensten unter der Bedingung, dass der Lieferant seinerseits bestimmte Käufe bei Celanese tätigt:

- können wettbewerbsfördernd wirken, wenn sie die Effizienz oder die Verfügbarkeit steigern
- können aus wettbewerbsrechtlicher Sicht bedenklich sein, wenn Celanese oder der Lieferant einen großen Marktanteil hält

Klauseln, die einen Vergleich zu Wettbewerbern herstellen: Es wird vereinbart, dass ein Lieferant einen Wettbewerber nicht zu günstigeren Konditionen beliefert als Celanese:

- kann hilfreich beim Erzielen der günstigsten Preise für Celanese sein und ist in der Regel zulässig
- kann unter bestimmten Umständen wettbewerbswidrig sein (z. B. wenn Celanese eine dominante Marktposition einnimmt)

Für den Umgang mit Lieferanten, Händlern und Kunden gelten die Bestimmungen zur Unterbindung wettbewerbswidriger Vereinbarungen sowie des Missbrauchs der Marktposition.

Unilaterales Verhalten

Working.Right. Richtiges Handeln bedeutet, dass wir ehrgeizig unsere Geschäftsziele verfolgen, aber unsere Marktposition nicht missbrauchen.

MONOPOLBILDUNG/MISSBRAUCH EINER DOMINANTEN MARKTPPOSITION

Unternehmen, die im Hinblick auf bestimmte Produkte in bestimmten Bereichen eine Monopolstellung oder marktbeherrschende Stellung innehaben, unterliegen speziellen Bestimmungen zur Unterbindung von unfairen oder wettbewerbswidrigen Vorgehensweisen im Umgang mit Kunden und Lieferanten.

Ein hoher Marktanteil ist an sich nicht rechtswidrig und beruht zumeist auf überlegenen Innovationen oder einem besonders vorteilhaften Preis-Leistungs-Verhältnis. Wenn ein großer Marktanteil jedoch mit unfairen oder missbräuchlichen Vorgehensweisen einhergeht, greift das Wettbewerbs- und Kartellrecht. Das gilt insbesondere bei:

- Zahlungen an Kunden im Gegenzug für die Vereinbarung, keine Käufe bei Wettbewerbern zu tätigen
- Maßnahmen, durch die bestehende Wettbewerber aus einem Markt verdrängt werden oder neuen Wettbewerbern der Marktzugang verwehrt wird
- Absprachen mit Kunden, durch die Geschäfte der Wettbewerber unterbunden werden sollen

Ob ein Unternehmen eine dominante Position oder eine Monopolstellung einnimmt, ist eine schwierige Frage, und auch die Definition eines Markts erfordert eine komplexe Analyse. In einigen Ländern gilt ein Marktanteil von 33 % (oder, unter bestimmten Umständen, bereits ein geringerer Marktanteil) als dominant.

Die Unterscheidung zwischen fairem Wettbewerb und unfairer oder missbräuchlichem Verhalten ist nicht immer einfach, daher muss bei allen Vorgehensweisen, die den Anschein eines Missbrauchs entstehen lassen könnten, der Rat der Rechtsabteilung eingeholt werden. Wenn marktbeherrschende Unternehmen sich wettbewerbswidrig verhalten, riskieren sie schwerwiegende Konsequenzen, darunter Strafgebühren sowie Entschädigungszahlungen in Millionenhöhe.

F

„Woran erkenne ich, ob wir in einer bestimmten Region eine marktbeherrschende Stellung haben?“

A

Falls Sie Fragen zur Marktposition von Celanese haben, holen Sie bitte den Rat der Rechtsabteilung ein. Die Definition eines Markts beruht auf einer komplexen Analyse, die auch andere Regionen sowie die Verfügbarkeit alternativer Produkte umfassen kann. Fassen Sie die Beschreibung eines Markts nicht zu eng.

PREISGESTALTUNG

Preisdumping

Preisdumping kann vorliegen, wenn:

- wir Preise unter unseren Eigenkosten ansetzen, um den Wettbewerb zu verringern, und kurzfristige Verluste durch spätere Preiserhöhungen wieder ausgleichen; und
- die Aussicht besteht, dass wir hierdurch einen eine marktbeherrschende Stellung erlangen und unsere Verluste so später wieder wettmachen können

Preise unter den Eigenkosten können zulässig sein, wenn sie auf veränderten Marktbedingungen beruhen, z. B. auf der Einführung oder Einstellung von Produktreihen oder dem Abwehren von Wettbewerbern zum Erhalt der Kundentreue über einen begrenzten Zeitraum. Preise, die nicht unsere gesamten anteiligen Kosten decken, müssen durch die Rechtsabteilung genehmigt werden.

Preisdiskriminierung

Das Wettbewerbsrecht umfasst komplexe Bestimmungen im Hinblick auf Preisdiskriminierung, durch die einzelne Kunden einen Wettbewerbsvorteil erhalten könnten.

Unterschiedliche Preise, Konditionen oder Preisnachlässe für ähnlich aufgestellte Kunden können jedoch zulässig sein, wenn:

- die geringeren Preise auf einem belegbaren Rückgang der Kosten beruhen
- die Preise, Dienste oder Zahlungen in gutem Glauben angeboten werden, um den Konditionen eines Wettbewerbers zu begegnen, ohne ihn jedoch zu unterbieten
- die Umstände des Verkaufs nicht vergleichbar sind (z. B. aufgrund unterschiedlicher Regionen und Endanwender)

Falls Sie Fragen zur Preisdiskriminierung haben, wenden Sie sich bitte an die Rechtsabteilung.

Was sollte ich tun?

Wir führen derzeit Verhandlungen über Verkaufsverträge mit zwei Unternehmen, die mit identischen Anwendungen konkurrieren. Mit einem dieser Unternehmen haben wir für ein Produkt einen höheren Preis vereinbart als mit dem anderen.

Warum ist das bedenklich?

- Unternehmen sind nicht gehalten, allen Kunden einen Einheitspreis zu berechnen. Wenn jedoch ähnlich aufgestellten Kunden unterschiedliche Preise berechnet werden, kann dies unter bestimmten Umständen wettbewerbswidrig sein.

Was ist zulässig?

- Für die Berechnung unterschiedlicher Preise kann es viele Gründe geben, z. B.:
 - Mitziehen mit Wettbewerbern
 - Kostenveränderungen
 - Funktionsrabatte
 - Größen- oder Mengenrabatte
 - Veränderte Umstände

ASPEKTE DES RECHTS AN GEISTIGEM EIGENTUM

Unter dem Wettbewerbsrecht gelten für Erwerb, Entwicklung, Durchsetzung und Veräußerung von geistigem Eigentum u. U. Einschränkungen, und der Missbrauch von Rechten an geistigem Eigentum zum Erlangen von Wettbewerbsvorteilen ist unzulässig.

- Patente geben ihren Inhabern ein gesetzliches Monopol, das im Land der Patentanmeldung für die gesamte Laufzeit und den gesamten Umfang des Patents gilt. Ein Missbrauch des Patentrechts besteht im Versuch oder der Androhung des Durchsetzens oder Erlangens eines ungültigen Patents.
- Markenmissbrauch besteht in der Verwendung der Marken von Wettbewerbern zur Anbringung irreführender Angaben über Produkte oder Dienste oder in der unbefugten Verwendung des Symbols für gesetzlich geschützte Marken.
- Lizenzierung von geistigem Eigentum wirkt in der Regel wettbewerbsfördernd, doch das Vorenthalten von Lizenzen oder das Auferlegen bestimmter Lizenzbeschränkungen kann aus wettbewerbsrechtlicher Sicht bedenklich sein, insbesondere im Hinblick auf Exklusivlizenzen oder die Beschränkung unabhängiger Forschung.

Wenden Sie sich mit Fragen zu allen Aspekten des Rechts an geistigem Eigentum an einen zuständigen Rechtsberater von Celanese.

BRANCHENINFORMATIONEN

Das Erheben von Brancheninformationen stellt einen wesentlichen Aspekt unserer Geschäfte dar, muss jedoch stets ethisch und rechtskonform erfolgen.

- Versuchen Sie niemals, Betriebsgeheimnisse, vertrauliche oder betriebsinterne Informationen von Wettbewerbern auf illegale oder ethisch fragwürdige Weise in Erfahrung zu bringen.
- Beachten Sie stets die Richtlinie von Celanese zur Einhaltung von Kartellgesetzen (siehe S. 19)

F

„Ich vermute, dass ein Wettbewerber gegen unsere Patentrechte verstößt. Darf ich Produkte des Wettbewerbers als Muster erwerben, um deren Eigenschaften zu analysieren?“

A

Ja. Sie dürfen Produkte der Wettbewerber auf dem freien Markt erwerben und analysieren, testen oder rückentwickeln. Dies ist mit der Richtlinie von Celanese zur Einhaltung von Kartellgesetzen (siehe S. 19) vereinbar.

Richtlinie zur Einhaltung von Kartellgesetzen

Beim Erheben von Brancheninformationen müssen wir ethisch und rechtskonform vorgehen und den Verhaltenskodex für Geschäftsaktivitäten beachten. Befolgen Sie beim Erheben von Informationen über Wettbewerber die folgenden Grundregeln.

- Informationen, die durch einen Wettbewerber veröffentlicht oder ohne Täuschung erworben wurden, dürfen verwendet werden (z. B. Marketingmaterial, Angaben, die im Rahmen einer Messe öffentlich gemacht werden). Sie dürfen jedoch keinesfalls:
 - über Ihre Absichten lügen
 - Bestechungen oder unangemessene Anreize einsetzen, um an Informationen zu gelangen
 - insgeheim Aufnahmen machen oder Informationen durch Täuschung erlangen
- Das Analysieren, Testen oder Rückentwickeln von auf dem freien Markt erworbenen Produkten unserer Wettbewerber ist eine zulässige Methode für das Erheben von Brancheninformationen
- Unzulässig ist das Erheben von Brancheninformationen durch:
 - Verbreitung oder Austausch irreführender Informationen
 - Handel oder Tausch mit vertraulichen Informationen
 - Diebstahl von Betriebsgeheimnissen oder unternehmensinternen Informationen des Wettbewerbers
 - Erzwingen der Bereitstellung von Informationen durch eine Person, deren Arbeitsplatz oder Ruf dadurch gefährdet werden könnte
 - Sammeln von Informationen über staatliche Unternehmen (z. B. in China), die als Staatsgeheimnis gelten könnten
- Geben Sie nie Informationen preis, wenn Sie dadurch gegen eine Geheimhaltungs- oder Vertraulichkeitsvereinbarung verstoßen würden
- Machen Sie im Gespräch niemals vorsätzlich irreführende Angaben
- Tauschen Sie mit Wettbewerbern niemals Informationen über Preise, Kosten, Märkte, strategische Pläne oder andere wettbewerbssensible Themen aus (siehe Seite 8)
- Geben Sie stets die Quelle an, von der Sie die Informationen bezogen haben, und nehmen Sie den Quellenhinweis auch in Ihre Präsentationen auf
- Beraten Sie sich stets mit dem Office of Strategic Growth, bevor Sie von spezialisierten Informationsdienstleistern (z.B. für Branchen- oder Marktdaten) Gebrauch machen

Kommunikationsrichtlinien

Working. Right. Richtiges Handeln bedeutet, dass unsere Kommunikation akkurat und klar ist.

SCHRIFTLICHE KOMMUNIKATION

Vermeiden Sie beim Verfassen von Schreiben – einschließlich E-Mail-Nachrichten – ausdrücklich alle Formulierungen, die den Anschein von unangemessenem Verhalten entstehen lassen könnten. Beachten Sie stets die Schulung „Klare Kommunikation“ von Celanese (siehe Seite 26).

Pressemitteilungen und Preismitteilungen

Beachten Sie beim Verfassen von Pressemitteilungen die folgenden Grundregeln:

- Stellen Sie Celanese und nicht die Branche in den Mittelpunkt
- Halten Sie die Informationen und die Perspektive möglichst allgemein. Verwenden Sie zurückliegende, öffentlich verfügbare Daten
- Erwähnen Sie keine vertraulichen oder wettbewerbssensiblen Informationen
- Betonen Sie Effizienz, Synergie und Strategien für die Förderung des konstruktiven Wettbewerbs
- Holen Sie den Rat der Abteilung Corporate Communications und der Rechtsabteilung ein

F

„Wir möchten eine Pressemitteilung dazu herausgeben, dass wir unsere Preise erhöhen, weil der Rohstoffpreis um 5,00 US-Dollar pro Tonne gestiegen ist. Ist das in Ordnung?“

A

Mitteilungen über Preiserhöhungen können für Kunden hilfreich sein und sind unter bestimmten Umständen zulässig, sofern die Genehmigung durch die Rechtsabteilung vorliegt. Allgemeine Verweise auf Kostenanstiege sind u. U. zulässig, doch Sie sollten das Ausmaß der Kostenerhöhungen für uns nicht in Pressemitteilungen beziffern.

Beachten Sie beim Herausgeben von Preismitteilungen Folgendes:

- Sie dürfen einem Wettbewerber keine Preislisten überlassen und keine Preisabsprachen treffen
- Alle Preismitteilungen müssen vor der Veröffentlichung durch die Rechtsabteilung geprüft werden

Strategiedokumente

Auch Strategiedokumente können aus wettbewerbsrechtlicher Sicht bedenklich sein. Vermeiden Sie jeden Anschein wettbewerbswidrigen Verhaltens:

- Machen Sie keine überhöhten oder übertriebenen Angaben zur Marktposition von Celanese, und verwenden Sie keine Begriffe mit gesetzlich definierten Bedeutungen wie „Monopol“ oder „Dominanz“
- Lassen Sie nicht den Eindruck entstehen, dass das Unternehmen Preise ohne Rücksicht auf das Wettbewerbsumfeld erhöht, Konkurrenten aus dem Markt verdrängt oder den Marktzugang erschwert
- Betonen Sie wettbewerbsfördernde Aspekte und Kundenvorteile wie Kosteneinsparungen oder Innovation

Holen Sie beim Verfassen von Strategiedokumenten immer den Rat der Rechtsabteilung ein.

Was sollte ich tun?

Unsere Geschäftsbereiche müssen jedes Jahr eine Geschäftsstrategie erarbeiten und vorstellen. Dabei werden zahlreiche Versionen der Folien für die Strategiepräsentation erstellt.

Was sollten Sie bei der Zusammenstellung von Strategiefolien beachten?

- Die Rechtsabteilung sollte möglichst hinzugezogen werden
- Planen Sie genug Zeit für die Überprüfung durch die Rechtsabteilung ein
- Beachten Sie stets die Schulung „Klare Kommunikation“ von Celanese (siehe Seite 26)
- Betonen Sie Kunden gegenüber Einsparungen und positive Aspekte (nicht die negativen Auswirkungen auf Wettbewerber)

Auch die tagtägliche Kommunikation der Mitarbeiter kann wettbewerbsrechtliche Auswirkungen haben. Sie müssen daher darauf achten, dass die Kommunikation frei von Fehlern ist und dass Unterlagen die beabsichtigten Inhalte klar und eindeutig vermitteln.

Fusionen, Übernahmen und Joint Ventures

Working. Right. Richtiges Handeln bedeutet, dass wir das Wachstum unseres Geschäfts durch rechtskonforme Transaktionen fördern.

FUSIONEN, ÜBERNAHMEN UND JOINT VENTURES

Beraten Sie sich mit der Rechtsabteilung, bevor Sie Verhandlungen über Fusionen, Übernahmen und Joint Ventures oder sonstige derartige Transaktionen führen, damit die wettbewerbsrechtlichen Aspekte beurteilt werden können. Fusionen können gegen das Kartellrecht verstoßen und erfordern in der Regel vorab eine Genehmigung der Aufsichtsbehörden in allen Ländern, in denen die Parteien tätig sind.

Selbst wenn zwei Wettbewerber eine Transaktion vereinbart haben, müssen sie ihre Geschäfte bis zum Vollzug dieser Transaktion weiterhin völlig unabhängig voneinander führen. Ohne Genehmigung durch die Rechtsabteilung dürfen die Parteien keine gemeinsamen Aktivitäten wie Integrationsplanung, gemeinsame Produktentwicklung oder gemeinsame Vertriebs- und Marketingprogramme durchführen oder auch nur besprechen.

F

„Ich bin in China tätig. Gelten die US-Wettbewerbsgesetze auch für mich?“

A

Die US-Wettbewerbsgesetze finden Anwendung auf sämtliche Vorgänge mit Auswirkungen auf den Wettbewerb in den USA, unabhängig davon, wo diese Vorgänge stattfinden, und unsere Richtlinie gilt für alle Aktivitäten von Celanese weltweit. Unsere Richtlinie und die diesbezüglichen Schulungen und Audits dienen der Einhaltung der Wettbewerbsgesetze in allen Ländern, in denen wir tätig sind.

Schulungen und Audits

Working. Right. Richtiges Handeln bedeutet, dass wir unsere Aufgaben unter der Richtlinie zur Einhaltung von Kartellgesetzen verstehen und erfüllen.

SCHULUNGEN

Celanese führt regelmäßige Schulungen im Wettbewerbsrecht durch. Die Schulung zählt zum Pflichtprogramm der Mitarbeiter, deren Aufgabenbereiche Kenntnisse des Wettbewerbsrechts erfordern.

AUDITS

Celanese führt regelmäßig interne Audits und Testverfahren durch. Diese Audits umfassen die Betrachtung und Prüfung wettbewerbsrechtlicher Fragen mit Schwerpunkt auf örtlichen Gesetzen und den Richtlinien, Praktiken und Prozessen von Celanese.

Nehmen Sie jährlich an der Schulung teil, damit Sie über aktuelle Entwicklungen und deren Durchsetzung im Bilde sind.

Melden Sie Ihre Bedenken!

Working. Right. Richtiges Handeln bedeutet, dass wir verpflichtet sind, Verstöße oder vermutete Verstöße gegen unsere Richtlinie sofort über die angemessenen Wege zu melden.

Die Einhaltung unserer Richtlinie und aller in der BCP abgedeckten Richtlinien ist eine Voraussetzung für die Einstellung bei Celanese. Verstöße werden nicht toleriert.

MELDEPFLICHT UND VERBOT VON REPRESSALIEN

Sie sind verpflichtet, jeden Verstoß oder potenziellen Verstoß gegen unsere Richtlinie oder eine der in der BCP abgedeckten Richtlinien an die zuständigen Führungskräfte oder funktionalen Vorgesetzten, einen regionalen BCP-Koordinator, den Chief Compliance Officer, einen Anwalt von Celanese oder die Helpline für ethische Fragen zu melden. Wenn Bedenken vor Ort gemeldet werden und der meldende Mitarbeiter bezweifelt, dass das Problem ausreichende Aufmerksamkeit erhält, muss er das Problem an eine höhere Managementebene oder der Helpline für ethische Fragen melden.

Wenn Sie einen Verstoß gegen die in dieser Richtlinie beschriebenen wettbewerbsrechtlichen Standards vermuten, sind Sie verpflichtet, eingehende Meldung zu erstatten.

Die Helpline nimmt Meldungen auch anonym unter (866) 384 4223

oder online unter <https://www.compliance-helpline.com/CelaneseBCP.jsp> entgegen.

Für europäische Standorte finden Sie die Website unter <https://www.compliance-helpline.com/CelaneseEU.jsp>

Alle Berichte werden im gesetzlich zulässigen Umfang vertraulich behandelt. Celanese verbietet Repressalien für das Melden von Verhalten, das Ihrem Glauben nach einen Verstoß gegen diese Richtlinie zur Einhaltung von Kartellgesetzen oder andere Richtlinien von Celanese oder geltende Gesetze bedeutet.

KONSEQUENZEN BEI FEHLVERHALTEN

Bei Verstößen gegen unsere Richtlinie zur Einhaltung von Kartellgesetzen leiten wir angemessene Disziplinarmaßnahmen ein. Verstöße gegen unsere Richtlinien können sich auf Boni oder Gehaltserhöhungen auswirken und folgende Konsequenzen haben:

- Mündliche Verwarnung
- Schriftliche Verwarnung
- Unbezahlte Suspendierung
- Programm zur Leistungssteigerung (Performance Improvement Plan, PIP)
- Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses

Verstöße gegen die Wettbewerbsgesetze werden den zuständigen Behörden gemeldet, und die Verantwortlichen müssen mit strafrechtlicher Verfolgung, Geld- und Freiheitsstrafen rechnen.

Was sollte ich tun?

F: Ich habe zufällig mitgehört, wie ein Kollege ein neues Marketing- und Preisprogramm mit einem Wettbewerber besprochen hat. Wie verhalte ich mich?

A: Sie müssen diesen wie auch jeden anderen Verstoß oder potenziellen Verstoß gegen diese Richtlinie einer Führungskraft oder einem funktionalen Vorgesetzten, dem regionalen BCP-Koordinator, dem Chief Compliance Officer, einem Anwalt von Celanese oder der Helpline für ethische Fragen melden.

Weitere Ressourcen

LEITFADEN FÜR BESPRECHUNGEN MIT WETTBEWERBERN

Besprechungen mit Wettbewerbern können ohne angemessene Vorsichtsmaßnahmen missverstanden und Unternehmen wie Celanese sowie deren Mitarbeitern als Verletzung des Wettbewerbsrechts ausgelegt werden.

Ein gewisses Maß an Informationsaustausch kann zwar erforderlich sein, wenn die Umstände dies verlangen, doch Sie dürfen keinesfalls wettbewerbsensible Informationen mit Wettbewerbern austauschen. Die Aufsichtsbehörden sehen Gespräche zwischen Wettbewerbern nicht gern und überprüfen genau, ob die Gesprächsinhalte als wettbewerbswidriges Verhalten zu werten sind (beispielsweise bei Preisabsprachen oder Produktionsbeschränkungen) oder anderweitige unzulässige Absprachen darstellen.

Bitte beachten: Dies gilt für jedes Gespräch, selbst für einen kurzen Austausch an der Bar oder bei einem gemeinsamen Essen. Das Gesetz macht keinen Unterschied zwischen vorsätzlichen und versehentlichen Verstößen gegen das Wettbewerbsrecht.

Falls ein unzulässiges Thema angesprochen wird, müssen Sie darauf bestehen, dass keine Diskussion dazu stattfinden darf. Wenn Ihre Gesprächspartner das Thema daraufhin nicht wechseln, müssen Sie diese Gesprächsrunde umgehend verlassen. Verabschieden Sie sich ausdrücklich, damit Sie ggf. Zeugen dafür haben, dass Sie gegangen sind.

Neben schweren Geldstrafen für Unternehmen können Verletzungen der Wettbewerbsgesetze auch Geld- und Haftstrafen für die verantwortlichen Personen nach sich ziehen. Für unser Unternehmen könnten Straf- und Entschädigungszahlungen schwerwiegende Folgen haben. Um dieser Gefahr zu begegnen, müssen Sie die Rechtsabteilung von Celanese umgehend informieren, wenn Sie in Gesprächen mit Wettbewerbern ein ungutes Gefühl oder Grund zu Bedenken hatten.

In unserem Ressourcenleitfaden erfahren Sie, wo Sie Unterstützung erhalten, wenn Sie Bedenken in Bezug auf die Einhaltung von Wettbewerbsgesetzen haben.

Website von Celanese zum Wettbewerbsrecht

<http://oneportal.celanese.com/sites/CompetitionLaw>

- Leitfaden zum Wettbewerbsrecht
- Schulungsunterlagen
- Leitfaden für Besprechungen mit Wettbewerbern
- Richtlinie zur Einhaltung von Kartellgesetzen
- Tagesordnungsvorlage und andere Formulare
- Wichtige Paragraphen im Wettbewerbsgesetz und Informationen über die Durchsetzung in der Branche

Compliance-Website der Rechtsabteilung

<http://one.celanese.com/public/LawDept/Compliance>

- Verhaltenskodex für Geschäftsaktivitäten und Schulungsunterlagen
- Informationen zu anderen Compliance-Programmen und -Schulungen von Celanese
- Kontaktinformationen des regionalen BCP-Koordinators
- Schulung „Klare Kommunikation“

Celanese-Mitarbeiter müssen bei Besprechungen mit Wettbewerbern die folgenden Richtlinien einhalten, damit nicht einmal der Anschein unangemessenen Verhaltens entstehen kann:

- Besprechungen mit Wettbewerbern dürfen nur aus triftigem Grund und zu Themen erfolgen, die nicht mit dem Wettbewerb zwischen den Unternehmen in Zusammenhang stehen. Wenden Sie sich an die Rechtsabteilung, wenn Sie nicht sicher sind, ob ein ausreichender Grund für eine Besprechung vorliegt. Falls nicht öffentliche Informationen besprochen werden sollen, muss zuvor eine entsprechende Vertraulichkeitsvereinbarung getroffen werden.
- Legen Sie im Vorfeld einer Besprechung mit Wettbewerbern, die Konkurrenzprodukte anbieten, eine schriftliche Tagesordnung fest.
 - Lassen Sie die Tagesordnung durch einen Rechtsberater prüfen. So ist gewährleistet, dass die Gespräche mit dem Wettbewerbsrecht vereinbar sind. Die Kontaktinformationen der Rechtsabteilung sowie eine Tagesordnungsvorlage finden Sie unter: <http://oneportal.celanese.com/sites/CompetitionLaw>.
 - Halten Sie die Tagesordnung während der Besprechung genau ein und vertagen Sie alle sonstigen Themenvorschläge ggf. auf spätere Besprechungen, für die dann jeweils eine neue Tagesordnung aufgestellt und geprüft werden kann.
 - Von dieser Anforderung sind nur regelmäßige Besprechungen ausgenommen, bei denen keine wettbewerbs-sensiblen Informationen zur Sprache kommen und die im Voraus durch die Rechtsabteilung genehmigt worden sind.
- Die Rechtsabteilung kann ggf. anordnen, dass ein Rechtsberater an der Besprechung teilnimmt, um die Einhaltung der Wettbewerbsgesetze zu gewährleisten.
- Überlegen Sie genau, in welcher Kapazität Sie auftreten. Viele unserer Wettbewerber sind gleichzeitig unsere Kunden oder Lieferanten. In diesen Fällen dürfen Sie mit ihnen nur Aspekte der Kunden- oder Lieferantenbeziehung besprechen.
- Besprechen Sie keine wettbewerbs-sensiblen Informationen, wenn dazu nicht die Genehmigung durch die Rechtsabteilung vorliegt (eine Aufstellung dieser Themen finden Sie auf Seite 8 der Anleitung zum Wettbewerbsrecht sowie im Anhang dieser Richtlinien).

Falls Sie Fragen zu diesen Richtlinien haben, gehen Sie bitte zu <http://oneportal.celanese.com/sites/CompetitionLaw> und wenden Sie sich an einen der Wirtschaftsanwälte.

Die elementaren Grundwerte von Celanese – Sicherheit, Integrität und Verantwortung – bedeuten, dass wir im Rahmen unserer geschäftlichen Aktivitäten die höchsten Standards befolgen.

Wir engagieren uns im Wettbewerb und verfolgen ehrgeizig unsere Geschäftsziele, betreiben einen nachhaltigen Wettbewerb, aber wir halten uns stets an die Spielregeln.

Working. Right. Durch Richtiges Handeln achten wir bei unseren Geschäften in aller Welt stets auf die Einhaltung der Wettbewerbsgesetze.

Weitere Informationen finden Sie unter: <http://oneportal.celanese.com/sites/CompetitionLaw>

© 2011, CELANESE CORPORATION. ALLE RECHTE VORBEHALTEN. CELANESE® UND DAS C-LOGO SIND EINGETRAGENE MARKEN DER CELANESE CORPORATION. ANLEITUNG ZUM WETTBEWERBSRECHT MIT STAND VOM 1. SEPTEMBER 2011