

# **Verhalten im Wettbewerb**

*Weisung zum Wettbewerbsrecht*



# Inhaltsverzeichnis

<b>I</b>	<b>Einführung</b>	<b>2</b>
1.	Allgemeine Grundsätze	2
2.	Zweck	3
3.	Anwendung des Wettbewerbsrechts	4
3.1	Europäisches Wettbewerbsrecht	4
3.2	US-amerikanisches Kartellrecht	4
3.3	Nationale Wettbewerbsvorschriften	4
4.	Verantwortlichkeit der Mitarbeitenden	5
5.	Rechtsfolgen bei Wettbewerbsverstössen	5
<b>II</b>	<b>Wettbewerbsverhindernde oder wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen</b>	<b>7</b>
1.	Horizontale Vereinbarungen	8
1.1	Preise und Konditionen	8
1.2	Marktaufteilung	8
1.3	Boycott	9
1.4	Gemeinschaftsunternehmen	9
1.5	Handelsverbände	9
2.	Vertikale Vereinbarungen	10
2.1	Wiederverkaufspreise	10
2.2	Exklusivität	11
2.3	Exportverbote / Parallelhandel	11
2.4	Wettbewerbsklausel	12
2.5	Patent, Marke, Urheberrecht	12
2.6	Verbesserungen und neue Anwendungsbereiche	13
2.7	Liefervereinbarungen	14
<b>III</b>	<b>Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung</b>	<b>15</b>
1.	Diskriminierung / Unterschiedliche Verkaufsbedingungen	16
2.	Ausschliessliche / Unangemessene Bezugsbindungen	17
3.	Rabatte	17
3.1	Treuerabatte	17
3.2	Umsatz-Zielrabatte	17
3.3	Gesamtumsatzrabatte	18
4.	Unfaire Preise und Preise unter Einstandskosten	18
5.	Kopplung und Bündelung	18
5.1	Kopplung	18
5.2	Bündelung	19
6.	Lieferverweigerung	19
<b>IV</b>	<b>Richtlinien für Ausschreibungen</b>	<b>20</b>
1.	Bestimmungen des Ausschreibungsrechts	20
2.	Anforderungen des Wettbewerbsrechts	21
3.	Vorschriften zu einem integren Geschäftsverhalten	21
<b>V</b>	<b>Konzerninterne Vereinbarungen</b>	<b>22</b>
<b>VI</b>	<b>Fusionskontrolle</b>	<b>23</b>
	<b>Anhang</b>	<b>24</b>

# I Einführung

## 1. Allgemeine Grundsätze

Die Wahrung hoher Integritätsmassstäbe bei der Beachtung nationaler und internationaler gesetzlicher Vorgaben ist einer der fundamentalen Konzerngrundsätze von Roche.

Als weltweit tätiges Unternehmen ist Roche bestrebt, die einschlägigen Gesetze und sonstigen Vorschriften der nationalen Rechtsordnung, in denen das Unternehmen agiert, einzuhalten sowie ein hohes Mass an Integrität bei seinen unternehmerischen Transaktionen zu verwirklichen. Zu diesen Gesetzen, Vorschriften und Standards gehören das Europäische Wettbewerbsrecht, das US-amerikanische Kartellrecht und sonstige anwendbare lokale Wettbewerbsvorschriften.

Das Wettbewerbsrecht – auch Kartellrecht genannt – dient zum Schutz des freien Wettbewerbs. Es untersagt Geschäftsverhalten, das auf Verhinderung, Einschränkung oder Verzerrung des Wettbewerbs abzielt oder dies bewirkt.<sup>1</sup> Es ist die Überzeugung der Unternehmensführung, dass den Interessen des Unternehmens, seiner Aktionäre und seiner Mitarbeitenden durch die Grundsätze der freien Marktwirtschaft und des fairen Wettbewerbs – unabhängig von diesen rechtlichen Vorgaben – am besten gedient ist. Aus diesen Gründen ist die uneingeschränkte, strenge Einhaltung der wettbewerbsrechtlichen Vorschriften ein Bestandteil der Unternehmenspolitik.

Roche unterstützt alle Bemühungen zur Förderung und zum Schutz des Wettbewerbs, einschliesslich des rechtmässigen Schutzes von geistigem Eigentum sowie von Marketingrechten. Das Unternehmen respektiert die legitimen Interessen von Konkurrenten, inklusive jener der Hersteller von Generika und Biosimilars, erwartet jedoch, dass sich diese an sämtliche anwendbaren Gesetze und Branchenrichtlinien halten. Roche toleriert keine irreführenden Aussagen, die Roche-Produkte herabsetzen, und verteidigt ihre Produkte und Interessen gegen jeglichen unlauteren Wettbewerb.

**Die Befolgung dieser auf ein lauterer und rechtmässiges Verhalten im Wettbewerb gerichteten Grundsätze ist für jeden Mitarbeitenden unerlässlich.**

Roche ist sich bewusst, dass es im Einzelfall für die Mitarbeitenden schwierig ist, die Anforderungen der verschiedenen Wettbewerbsordnungen der Länder, in denen Roche unternehmerisch aktiv ist, zu verstehen. In vielen Fällen sind sogar die gesetzlichen Vorgaben selbst noch nicht vollständig geklärt. Roche ermutigt deshalb ausdrücklich alle Mitarbeitenden, die Rechtsabteilung mit allen aufkommen, spezifisch kartellrechtlichen Fragestellungen zu kontaktieren. Wie gewohnt können auch die vielfältigen SpeakUp-Möglichkeiten (Linienvorgesezte, lokaler Compliance Officer, Chief Compliance Officer, verfügbare lokale Help and Advice Tools oder die *Roche Group Code of Conduct Help & Advice Line*) genutzt werden, um Fragen in Bezug auf die Einhaltung von Wettbewerbsvorschriften zu klären.<sup>2</sup> Ebenso erwartet Roche von allen Mitarbeitenden, die in gutem Glauben eine Verletzung des Verhaltenskodex der Roche-Gruppe vermuten, ihren Verdacht über einen der verfügbaren SpeakUp-Kanäle zu melden.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Vgl. auch S. 29 des Verhaltenskodex der Roche-Gruppe.

<sup>2</sup> Vgl. S. 14 des Verhaltenskodex der Roche-Gruppe.

<sup>3</sup> Vgl. S. 15 des Verhaltenskodex der Roche-Gruppe.

Die Weisung *Verhalten im Wettbewerb* ist ein Bestandteil des umfangreichen *Roche Competition Law Compliance Program*, zu dem auch andere Elemente wie interne kartellrechtliche Untersuchungen, «Mock Dawn Raids» (Simulation einer unangekündigten Durchsuchung), allgemeine Schulungen im Wettbewerbsrecht, ein Podcast zum Thema Wettbewerbsrecht sowie ein Fragebogen über das Wettbewerbsrecht zur Selbstkontrolle gehören.<sup>4</sup> Darüber hinaus wurde unter dem Namen RoCLID (Roche Competition Law Interactive Dialogues) ein eLearning-Programm entwickelt, das für alle Roche-Mitarbeitenden, die in ihrem Geschäftsalltag mit Fragen des Wettbewerbs konfrontiert sind, obligatorisch ist. Den Link zum eLearning-Programm finden Sie im Roche-Intranet auf der Seite des Group Legal Department.

## 2. Zweck

Die Weisung *Verhalten im Wettbewerb* soll die grundlegenden Vorgaben des Wettbewerbsrechts erklären, insbesondere jene des Europäischen Wettbewerbsrechts. Die Weisung soll sowohl bei der Unternehmensführung als auch bei den Mitarbeitenden das Bewusstsein für die grundlegenden Vorschriften und deren Bedeutung für das geschäftliche Verhalten sowie für die unternehmerischen Entscheidungsfindungen schärfen.

Diese Weisung vermag nicht sämtliche Tatsachen und Umstände zu berücksichtigen, mit denen ein Mitarbeitender im Rahmen seiner betrieblichen Tätigkeit konfrontiert sein kann. Dementsprechend wird sehr empfohlen, aber auch erwartet, dass in Zweifelsfällen oder wann immer sich ein Mitarbeitender im Rahmen seiner Entscheidungsfindung Fragen hinsichtlich der wettbewerbsrechtlichen Zulässigkeit stellt, die Rechtsabteilung um Rat ersucht wird.

Die Weisung *Verhalten im Wettbewerb* ist so konzipiert, dass jeder Mitarbeitende über ausreichende Informationen zum Wettbewerbsrecht verfügt, um Situationen zu erkennen, in denen eine rechtliche Beratung erforderlich ist, und um zu wissen, wo und auf welche Weise diese Beratung erhältlich ist.

**«Ich wusste nicht, dass es unrechtmässig war» wird von den Wettbewerbsbehörden nicht als Entschuldigung akzeptiert.**

Wenn Sie in gutem Glauben vermuten, dass gegen geltende wettbewerbsrechtliche Gesetze und Vorschriften verstossen wird, sollten Sie dies unverzüglich Ihrem Linienvorgesetzten, der Rechtsabteilung, dem lokalen Compliance Officer oder dem Chief Compliance Officer melden. Die Roche Group SpeakUp Line ist ein zusätzlicher Kanal für alle Mitarbeitenden, die bei gutgläubig vermuteten Verstössen gegen das Wettbewerbsrecht Meldung erstatten wollen. Die Roche Group SpeakUp Line wird von einem externen Unternehmen betreut, das von Roche unabhängig ist. Falls Sie es wünschen, können Sie sich anonym melden. Einzelheiten über die Roche Group SpeakUp Line finden sich im Verhaltenskodex der Roche-Gruppe oder im Intranet auf der Seite des Group Legal Department.<sup>5</sup>

**Falls Sie in gutem Glauben vermuten, dass in Verbindung mit einer Geschäftsaktivität, an der Roche beteiligt ist, irgendjemand etwas getan hat, aktuell tut oder möglicherweise tun wird, das gegen Wettbewerbsvorschriften verstösst, melden Sie dies über die verfügbaren SpeakUp-Kanäle.**

<sup>4</sup> Diese Dokumente stehen im Roche-Intranet auf der Seite des Group Legal Department zur Verfügung.

<sup>5</sup> Vgl. S. 15 des Verhaltenskodex der Roche-Gruppe.

### 3. Anwendung des Wettbewerbsrechts

Die besten wirtschaftlichen und sozialen Ergebnisse werden in einem System des freien Wettbewerbs erzielt. Dementsprechend verbietet das Wettbewerbsrecht unangemessene Beschränkungen des Wettbewerbs und jede Art der missbräuchlichen Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung.

Aufgrund der weltweiten Aktivitäten von Roche haben alle Mitarbeitenden des Unternehmens, unabhängig von ihrem Geschäftssitz, in Übereinstimmung mit den Vorgaben des Europäischen Wettbewerbsrechts, des US-amerikanischen Kartellrechts sowie allen anderen anwendbaren, lokalen Wettbewerbsvorschriften zu handeln.

**Das Wettbewerbsrecht muss von allen Marktteilnehmern rund um den Globus berücksichtigt werden.**

#### 3.1 Europäisches Wettbewerbsrecht

Die zentralen Vorschriften des Europäischen Wettbewerbsrechts sind in den im Anhang abgedruckten Artikeln 101 und 102 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV, Ex-Artikel 81 und 82 EG-Vertrag [EGV]) enthalten. Detaillierte gesetzliche Bestimmungen sind in zahlreichen Rechtsverordnungen und Richtlinien der Europäischen Kommission niedergelegt.

Das Europäische Wettbewerbsrecht findet auf alle Unternehmen und natürliche Personen Anwendung, die in den Mitgliedstaaten des Europäischen Wirtschaftsraumes (EWR) unternehmerisch tätig sind oder deren Tätigkeit geeignet ist, den Handel zwischen den Mitgliedstaaten zu beeinflussen, und zwar ungeachtet dessen, ob die betreffenden Unternehmen in einem der Mitgliedstaaten errichtet wurden.

#### 3.2 US-amerikanisches Kartellrecht

Das US-amerikanische Kartellrecht ist in vier grundlegenden Bundesgesetzen geregelt: dem Sherman Act, dem Clayton Act, dem Federal Trade Commission Act und dem Robinson Patman Act. Darüber hinaus kann das Unternehmen Wettbewerbsvorschriften der verschiedenen US-Bundesstaaten unterliegen, in denen es geschäftlich tätig ist.

US-amerikanisches Kartellrecht findet auf sämtliche Unternehmen und natürliche Personen Anwendung, die in den Vereinigten Staaten unternehmerisch tätig sind oder deren Tätigkeiten US-amerikanischen Handel berühren.<sup>6</sup>

#### 3.3 Nationale Wettbewerbsvorschriften

Es bestehen ausserdem nationale Wettbewerbsgesetze, die bei unternehmerischen Tätigkeiten in den betreffenden Ländern berücksichtigt werden müssen. Diese nationalen Wettbewerbsvorschriften sind grundsätzlich mit dem Europäischen Wettbewerbsrecht und/oder dem US-amerikanischen Kartellrecht vergleichbar. Bei Fragen hinsichtlich der Anwendung des nationalen Rechts sollten Sie sich an die Rechtsabteilung wenden.

<sup>6</sup> Weitere Informationen und Anleitungen zum US-Kartellrecht finden sich im US Pharma Code of Conduct, im DIA Code of Business Conduct und in den damit verbundenen Dokumenten.

#### 4. Verantwortlichkeit der Mitarbeitenden

Für die Einhaltung von wettbewerbsrechtlichen Vorschriften ist jeder Mitarbeitende verantwortlich. Mitarbeitenden von Roche ist es untersagt, an Praktiken jeglicher Art mitzuwirken, die wettbewerbsrechtliche Vorschriften verletzen.

Jeder Mitarbeitende ist verantwortlich dafür, sich ausreichende Kenntnisse der wettbewerbsrechtlichen Vorschriften zu verschaffen, um Situationen zu erkennen, die wettbewerbsrechtlich relevante Fragestellungen beinhalten.

Wenn sich Fragen ergeben, ob eine gegenwärtige Geschäftspraxis oder eine unternehmerische Entscheidung im Konflikt mit dem Wettbewerbsrecht steht, ist jeder Mitarbeitende verpflichtet, die Rechtsabteilung zu konsultieren.

**Für die Einhaltung von wettbewerbsrechtlichen Vorschriften ist jeder Mitarbeitende verantwortlich. In Zweifelsfällen sollten Sie Rat einholen. Falls Sie in gutem Glauben vermuten, dass gegen eine Wettbewerbsvorschrift verstossen wird, erwarten wir von Ihnen, dies über die zur Verfügung stehenden SpeakUp-Kanäle zu melden.**

#### 5. Rechtsfolgen bei Wettbewerbsverstössen

Verletzungen der Wettbewerbsvorschriften können zu erheblichen Strafen führen und zahlen sich nie aus!

Die Europäische Kommission kann Geldstrafen in Höhe von bis zu 10% des weltweit erzielten Jahresumsatzes der beteiligten Unternehmen verhängen. Die von der Europäischen Kommission verhängten Geldstrafen sind von den Folgen und der Schwere der Verletzungshandlung abhängig.

Zudem ist jede gegen das Europäische Wettbewerbsrecht verstossende Vereinbarung automatisch unwirksam und nichtig. Im Falle eines Verstosses gegen US-amerikanisches Kartellrecht muss das Unternehmen mit beträchtlichen Geldstrafen in Höhe von mehreren hundert Millionen oder Milliarden US-Dollar rechnen. Ferner können strafrechtliche Verfahren und/oder zivilrechtliche Vollstreckungsverfahren gegen das Unternehmen angestrengt werden, die es in der Fortführung seiner Geschäftstätigkeit einschränken könnten.

Verstösse gegen nationale Wettbewerbsvorschriften können ebenfalls zu hohen Geldstrafen führen. In der Schweiz zum Beispiel kann die Geldstrafe bis zu 10% des vom Unternehmen in den letzten drei Jahren in der Schweiz erzielten Umsatzes betragen. Das gilt auch für andere Regionen. In Malaysia beispielsweise beträgt die Geldstrafe ebenfalls 10% der weltweiten Umsätze.

Nebst hohen Geldstrafen und einer strafrechtlichen Verfolgung des Unternehmens können Wettbewerbsverstösse auch Anlass zu zivilrechtlichen Streitigkeiten geben, bei denen ein Unternehmen beträchtlichen Schadenersatzansprüchen von Kunden und Wettbewerbern ausgesetzt sein kann. In den USA sind obsiegende Kläger berechtigt, den dreifachen Schaden zuzüglich Anwaltshonorare und Verfahrenskosten geltend zu machen.

Die Verletzung von Wettbewerbsvorschriften kann zudem zu einer Verurteilung des/der beteiligten Mitarbeitenden führen. Natürliche Personen können zu Geldstrafen und/oder Gefängnisstrafen im Falle einer strafrechtlich relevanten Kartellrechtsverletzung verurteilt werden.

Verstöße gegen Wettbewerbsvorschriften können auch zu einem zwingenden oder fakultativen Ausschluss von Roche aus öffentlichen Ausschreibungsverfahren oder anderen Geschäftsaktivitäten mit der öffentlichen Hand führen.

**Eine Verletzung der wettbewerbsrechtlichen Vorschriften zahlt sich nie aus. In Zweifelsfällen ist immer die Rechtsabteilung zu konsultieren. Mitarbeitende, die gegen Wettbewerbsvorschriften verstossen, werden mit schweren Sanktionen belegt.**



## II Wettbewerbsverhindernde oder wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen

In der EU verbietet Artikel 101 Absatz 1 AEUV (Ex-Artikel 81 EGV) alle Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen zwischen zwei oder mehr Unternehmen, die eine Behinderung, Beschränkung oder Verzerrung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken.

In den USA verbietet der Sherman Act Verträge, Zusammenschlüsse oder Absprachen, die in unangemessener Weise den Handel beschränken.

Unerheblich ist die Art der Absprache. Alle Interaktionen mit Wettbewerbern benötigen besondere Beachtung, unabhängig davon, wo sie stattfinden. Nicht nur schriftliche Vereinbarungen werden vom Anwendungsbereich des Wettbewerbsrechts erfasst, sondern auch mündliche Absprachen oder so genannte abgestimmte Verhaltensweisen, d.h. bewusstes und beabsichtigtes Parallelverhalten zwischen einzelnen Unternehmen zwecks Verhinderung oder Beschränkung des Wettbewerbs auf bestimmten Märkten.

Wettbewerbsbeschränkungen gemäss Artikel 101 Absatz 1 AEUV werden in die beiden Kategorien vertikale und horizontale Beschränkungen unterteilt. In der US-amerikanischen Gesetzgebung wird zwar nicht speziell zwischen horizontalen und vertikalen Beschränkungen unterschieden, jedoch können je nachdem, ob im Einzelfall eine horizontale oder eine vertikale Beschränkung vorliegt, unterschiedliche Arten von Untersuchungen oder Prüfungen zur Anwendung kommen. Beide Kategorien können eine Verletzung des US-Kartellrechts darstellen.

Sowohl in der EU als auch in den USA beziehen sich horizontale Beschränkungen auf Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen zwischen oder unter Unternehmen, die auf derselben Handelsstufe tätig sind, wie z.B. Beziehungen mit aktuellen oder potenziellen Wettbewerbern, welche die Wettbewerbsfreiheit von Geschäftspartnern oder einer dritten Partei beschränken.

Vertikale Beschränkungen beziehen sich auf wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweisen zwischen oder unter Unternehmen, die auf unterschiedlichen Handelsstufen agieren, wie z.B. Beziehungen mit Vertriebsunternehmen oder Kunden, Lizenznehmern, Lieferanten oder Lizenzgebern, durch die die Wettbewerbsfreiheit von Geschäftspartnern oder einer dritten Partei beschränkt wird.

Marktbeherrschende Unternehmen unterliegen einer besonderen rechtlichen Prüfung. Zumindest in der EU, und unter bestimmten Umständen auch in den USA, müssen Unternehmen eine besondere Verantwortung in Bezug auf den Wettbewerb auf solchen Märkten übernehmen, wenn eine beherrschende Stellung festgestellt wird. Zusätzliche Grundsätze, die bei einer marktbeherrschenden Stellung beachtet werden müssen, sind in Kapitel III beschrieben.

## 1. Horizontale Vereinbarungen

Vereinbarungen oder abgestimmten Verhaltensweisen zwischen Wettbewerbern, welche die Bedingungen ihres unternehmerischen Handelns beeinflussen, können schwerwiegendste wettbewerbsrechtliche Bedenken entgegenstehen.

Die folgenden Grundsätze sollten in Zusammenhang mit jedem Geschäftskontakt mit Wettbewerbern beachtet werden:

### 1.1 Preise und Konditionen

Sofern keine marktbeherrschende Stellung gegeben ist, kann jeder Hersteller seine eigenen (nicht unter Einstandspreis gehaltenen) Preise frei gestalten und verändern. Dabei darf er, ohne sich insoweit abzustimmen, auch das Verhalten seiner Wettbewerber berücksichtigen. Jede Form der Absprache oder Koordinierung mit Wettbewerbern zwecks Festsetzung oder Stabilisierung der Preise stellt demgegenüber einen Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht dar. Im Einzelnen:

Es ist zwischen Wettbewerbern verboten:\*

- gemeinsam die Einkaufs- oder Verkaufspreise festzusetzen
- gemeinsam Preiserhöhungen oder -reduktionen zu beschliessen
- gemeinsam Mindest- oder Höchstpreise oder einen bestimmten Preisrahmen festzusetzen
- gemeinsam Produktions- oder Verkaufsmengen oder Erhöhungen/Reduktionen von Produktions- oder Verkaufsmengen festzusetzen
- sich gemeinsam auf Rabattgewährungen, Preisnachlässe oder andere Lieferbedingungen zu verständigen
- kosten- oder preisrelevante Informationen auszutauschen, die zu einer Festsetzung von ähnlichen Preisen führen
- kosten- oder preisrelevante Informationen auszutauschen, es sei denn, die Parameter des Austauschs sind sorgfältig ausgelegt und der Austausch erfolgt aus anderweitig prokompetitiven Gründen
- sich an irgendeiner Form von Angebotsabsprachen oder Koordinationen im Rahmen eines kompetitiven Ausschreibungsverfahrens zu beteiligen

\* In Zweifelsfällen ist vor einem Austausch von preisbezogenen Informationen die Rechtsabteilung zu konsultieren.

**Legen Sie preisrelevante Konditionen nicht gemeinsam mit Wettbewerbern fest. Besprechen Sie niemals Aspekte hinsichtlich Kosten und Preisfestsetzung mit Wettbewerbern.**

### 1.2 Marktaufteilung

Abreden zwischen Wettbewerbern, die in irgendeiner Form die Auf- oder Zuteilung bestimmter Märkte betreffen, sind verboten. Im Einzelnen:

Es ist zwischen Wettbewerbern verboten:

- Märkte hinsichtlich bestimmter geografischer Territorien, Produkte, Kunden oder Bezugsquellen auf- bzw. zuzuteilen
- Produktions-, Einkaufs- oder Verkaufsquoten festzusetzen

**Vereinbaren Sie niemals die Auf- oder Zuteilung bestimmter Märkte mit Wettbewerbern.**

### 1.3 Boykott

Die Weigerung einer Gruppe von Wettbewerbern, mit einem oder mehreren Kunden oder Lieferanten zusammenzuarbeiten, um diese Kunden oder Lieferanten bei ihren geschäftlichen Tätigkeiten auf einem Markt zu behindern, ist verboten.

Es ist zwischen Wettbewerbern verboten:

- wechselseitig zu vereinbaren, an bestimmte Kunden nicht zu liefern oder von bestimmten Lieferanten keine Ware zu beziehen
- wechselseitig zu vereinbaren, die Lieferung oder den Bezug von Waren von bestimmten Bedingungen abhängig zu machen



### 1.4 Gemeinschaftsunternehmen

Gemeinschaftsunternehmen zwischen Wettbewerbern können nützliche Synergieeffekte bewirken, tangieren oder beschränken aber möglicherweise zugleich den Wettbewerb. Folglich dürfen derartige Vereinbarungen nicht ohne rechtliche Beratung eingegangen werden.

**Sie müssen vorab rechtlichen Rat einholen, wenn Sie beabsichtigen,**

- mit einem Wettbewerber gemeinsame Forschungs- und / oder Entwicklungstätigkeiten zu vereinbaren
- mit einem Wettbewerber die gemeinsame Produktion zu vereinbaren
- mit einem Wettbewerber gemeinsames Marketing oder einen gemeinsamen Vertrieb zu vereinbaren
- mit einem Wettbewerber eine gemeinsame Distribution zu vereinbaren

### 1.5 Handelsverbände

Einem Handelsverband beizutreten, in dem sich Wettbewerber zusammenfinden, ist grundsätzlich zulässig. Allerdings geben Treffen oder andere Aktivitäten, die den Austausch von Informationen zwischen Wettbewerbern ermöglichen, mitunter Anlass zu wettbewerbsrechtlichen Bedenken. Dementsprechend ist die Mitgliedschaft von Roche in solchen Verbänden oder die Teilnahme an solchen Treffen sorgfältig zu überwachen.

Es ist verboten:

- Informationen über Preise, Rabatte, Preisnachlässe, Lieferbedingungen, Gewinnmargen, Kostenstrukturen, Preiskalkulation, Vertriebspraktiken, Liefergebiete, Kunden, Produkte usw. bei Veranstaltungen der Handelsverbände auszutauschen



Es ist zulässig:

- sich innerhalb eines Handelsverbandes auf gemeinsame Eingaben und Gesuche, behördliche Angelegenheiten und vergleichbare Themen zu einigen



**Tauschen Sie mit Wettbewerbern keine wettbewerbsrechtlich sensiblen Informationen aus. Werden an einer Veranstaltung eines Handelsverbandes wettbewerbsrechtlich sensible Informationen ausgetauscht, protestieren Sie sofort, verlassen Sie die Veranstaltung, stellen Sie sicher, dass sowohl Ihr Protest als auch Ihr Verlassen der Veranstaltung im Protokoll vermerkt werden, und informieren Sie umgehend die Rechtsabteilung.**

## 2. Vertikale Vereinbarungen

Vertikale Vereinbarungen betreffen Geschäftspartner, die nicht auf derselben Stufe der Produktions- und Lieferkette agieren, wie z.B. Vertriebsunternehmen, Kunden, Lizenznehmer, Lizenzgeber und Lieferanten.

- Die Behandlung bestimmter vertikaler Vereinbarungen in den USA unterscheidet sich von derjenigen in der EU.
- In der EU verletzen bestimmte Kategorien von vertikalen Vereinbarungen sowie Lizenzvereinbarungen für den Technologietransfer das Europäische Wettbewerbsrecht nicht, wenn sie die Anforderungen der geltenden Gruppenfreistellungsverordnungen erfüllen.

**Da Wettbewerbsvorschriften und die folgenden Grundsätze sorgfältig überprüft werden müssen, sollte vor dem Abschluss einer vertikalen Vereinbarung immer die Rechtsabteilung konsultiert werden.**

### 2.1 Wiederverkaufspreise

Der Hersteller darf die Wiederverkaufspreise der Vertriebsunternehmen nicht festlegen. Im Einzelnen:

In der EU\* ist es verboten:

- die Wiederverkaufspreise von Vertriebsunternehmen oder Händlern festzulegen oder vorzugeben
- die Wiederverkaufspreise in Listen, Angeboten, Rechnungen oder in vergleichbarer Weise festzulegen oder vorzugeben
- Wiederverkaufspreise in Bestelldrucken zu nennen
- Wiederverkaufspreise in Preislisten, Katalogen, Anzeigen, Broschüren, auf Preisschildern, Etiketten, Verpackungen usw. vorzugeben
- von Vertriebsunternehmen die Einhaltung des empfohlenen Verkaufspreises zu fordern
- die Geschäftsbeziehung zu einem Vertriebsunternehmen aufgrund dessen Weigerung, die empfohlenen Verkaufspreise anzuwenden, abzubrechen
- die Preispolitik mit Vertriebsunternehmen je nach Marktsituation zu koordinieren
- Vertriebsunternehmen daran zu hindern, Rabatte und Preisnachlässe zu gewähren
- Vertriebsunternehmen Anleitungen zur Preisberechnung zukommen zu lassen
- die Gewinnmarge des Vertriebsunternehmens vorzugeben
- Mindestpreise für den Weiterverkauf vorzugeben
- die Wiederverkaufspreise von Vertriebsunternehmen systematisch zu überwachen

In der EU\* kann es zulässig sein:

- eine unverbindliche Preisempfehlung für den Weiterverkauf von Markenwaren auszusprechen, sofern kein unmittelbarer oder mittelbarer Zwang zur Durchsetzung der Empfehlung angewendet wird, unter der Bedingung, dass keine marktbeherrschende Stellung besteht
- Höchstpreise für den Weiterverkauf vorzugeben
- sämtliche Angaben zum Verkaufspreis als **«unverbindliche Preisempfehlung»** zu kennzeichnen\*\*

\*\* Unverbindliche Preisempfehlungen können unter bestimmten Voraussetzungen gegen das Wettbewerbsrecht in der Schweiz oder gegen andere nationale Wettbewerbsvorschriften verstossen. Die Rechtsabteilung ist um entsprechende Beurteilung zu ersuchen.

\* Die Gesetzgebung in den USA und in anderen Ländern kann sich von derjenigen in der EU unterscheiden. Vor jeglichen Massnahmen, die mit einer Preisbindung zu tun haben, ist die Rechtsabteilung zu konsultieren.

**Erteilen Sie keine Vorgaben hinsichtlich der Verkaufspreise. Konsultieren Sie die Rechtsabteilung vor dem Abschluss von Vereinbarungen im Zusammenhang mit Preisbindungen.**

## 2.2 Exklusivität

Beim Abschluss von Vereinbarungen, die den exklusiven Einkauf bei einer bestimmten Bezugsquelle oder die exklusive Lieferung an einen bestimmten Abnehmer betreffen (Absatzbindungen, Bezugsbindungen, Franchise- oder Lizenzvereinbarungen), müssen bestimmte Grundsätze beachtet werden:

In der EU\* ist es verboten:

- Grosshändler oder Vertriebsunternehmen daran zu hindern, Aufträge von ausserhalb des vereinbarten Exklusivitätsgebietes anzunehmen
- einem Vertriebsunternehmen zu untersagen, die Waren auf Anfrage an andere Vertriebskanäle abzugeben
- Aufträge von Vertriebsunternehmen, welche die Waren exportieren, mit dem Argument der Gebietsbeschränkung abzulehnen
- einem Vertriebsunternehmen die Internetwerbung zu untersagen



In der EU\* kann es zulässig sein:

- in einem bestimmten Gebiet oder einer bestimmten Gruppe von Kunden ausschliessliche Vertriebs-, Bezugs-, Franchise- oder Lizenzrechte zu gewähren
- ausserhalb des Exklusivitätsgebietes eine aktive Verkaufspolitik zu untersagen. Ausserhalb des vertraglich vereinbarten Gebietes und in Bezug auf die vereinbarten Waren kann der Geschäftspartner deshalb dazu verpflichtet werden, aktive Kundenwerbung, die Errichtung einer Zweigstelle oder die Aufrechterhaltung einer Vertriebsstelle zu unterlassen. Dem Partner kann jedoch nicht untersagt werden, Werbung im Internet zu betreiben oder Bestellungen zu erfüllen, die er nicht veranlasst hat.



\* Die Gesetzgebung in den USA und in anderen Ländern kann sich von derjenigen in der EU unterscheiden. Die Rechtsabteilung ist vor dem Abschluss einer Exklusivitätsvereinbarung zu konsultieren.

## 2.3 Exportverbote / Parallelhandel

Parallelhandel ist die Folge von freiem Handel innerhalb eines Markts.

In der EU\* ist es verboten:

- Exportverbote zu verhängen
- den Geschäftspartner anzuweisen, auch auf Anfrage eines Kunden von ausserhalb des vereinbarten Exklusivitätsgebietes keine Waren zu liefern
- Aufträge von Geschäftspartnern, welche die Waren exportieren, mit dem Argument der Gebietsbeschränkung abzulehnen



In der EU\* kann es zulässig sein:

- ausserhalb des Exklusivitätsgebietes eine aktive Verkaufspolitik zu untersagen (solange die Internetwerbung nicht verboten wird), falls der Marktanteil von mindestens einer der Parteien unter 30% liegt
- den Geschäftspartner über Unterschiede zu informieren, welche die Produktakzeptanz in anderen Ländern berühren, oder auf rechtliche Erfordernisse in anderen Ländern hinzuweisen
- die einem Geschäftspartner zum Verkauf angebotene Warenmenge einseitig zu begrenzen



\* Die Gesetzgebung in den USA und in anderen Ländern kann sich von derjenigen in der EU unterscheiden. Die Rechtsabteilung ist vor dem Ergreifen von Massnahmen, die den Parallelhandel einschränken könnten, zu konsultieren.

## 2.4 Wettbewerbsklausel

Unter bestimmten Voraussetzungen kann es zulässig sein, einem Vertriebsunternehmen oder Lizenznehmer zu untersagen, konkurrierende Produkte herzustellen oder zu verkaufen.

In der EU\* ist es verboten:

- die Herstellung und den Verkauf konkurrierender Produkte in einer Vertriebsvereinbarung über die Dauer von mehr als fünf Jahren seit Beginn der Vereinbarung zu untersagen
- vom Lieferanten mehr als 80% des gesamten Einkaufsvolumens der Vertragswaren zu beziehen
- die Herstellung und den Verkauf konkurrierender Produkte in einer Lizenzvereinbarung, inklusive Vertrieb der lizenzierten Produkte, über die Dauer von mehr als fünf Jahren seit Beginn der Vereinbarung zu untersagen
- die Herstellung und den Verkauf konkurrierender Produkte über die Dauer der Vereinbarung hinaus zu untersagen



In der EU\* kann es zulässig sein:

- die Herstellung und den Verkauf konkurrierender Produkte in den ersten fünf Jahren einer Vertriebs- oder Lizenzvereinbarung zu untersagen



\* Die Gesetzgebung in den USA und in anderen Ländern kann sich von derjenigen in der EU unterscheiden. Vor dem Abschluss einer Wettbewerbsverbotsklausel ist die Rechtsabteilung zu konsultieren.

## 2.5 Patent, Marke, Urheberrecht

Die Tatsache, dass durch geistige Eigentumsrechte ein exklusives Nutzungsrecht eingeräumt wird, bedeutet nicht, dass geistige Eigentumsrechte das Wettbewerbsrecht ausser Kraft setzen. Die EU verbuchte in den letzten Jahren sogar eine steigende Zahl an publizitätsträchtigen wettbewerbsrechtlichen Verfahren, in denen sich die Kläger jeweils auf geistige Eigentumsrechte beriefen. Im Pharmasektor wurden folgende Verhaltensweisen in Bezug auf Patente als wettbewerbswidrig beurteilt:

Es ist verboten:\*

- Patentämter irrezuführen und das Patentsystem zu missbrauchen, um durch eine «künstliche Verlängerung» des Patentschutzes die Konkurrenz durch Generika oder Biosimilars zu verhindern
- in wettbewerbsbehindernder Absicht «Patentcluster» zu bilden, um rechtliche Unsicherheit zu schaffen und den Markteintritt von Generika oder Biosimilars zu unterbinden



\* Vor dem Abschluss jeglicher Vereinbarung, welche die Lizenzierung von Patenten, Urheberrechten, Know-how oder Marken betrifft, ist die Rechtsabteilung zu konsultieren.

Bei der Lizenzierung von Patenten, Urheberrechten, Know-how oder Marken in der EU ist Folgendes zu beachten:

Es ist verboten:\*

- dem Geschäftspartner zu untersagen, das überlassene Know-how oder die lizenzierten Patente und Marken als nicht geheim anzufechten
- dem Geschäftspartner zu untersagen, die Rechtsgültigkeit des lizenzierten Patentes anzufechten
- den Preis festzusetzen, den der Lizenznehmer für sein Produkt verlangen muss
- Pay-for-Delay- oder Reverse-Payment-Vereinbarungen abzuschließen, auf deren Grundlage sich Hersteller und Patentinhaber von Originalpräparaten gegenüber Herstellern von Generika oder Biosimilars zu Zahlungen verpflichten, welche den Markteintritt dieser Arzneimittel verzögern oder behindern (EU)



\* Vor dem Abschluss jeglicher Vereinbarung, welche die Lizenzierung von Patenten, Urheberrechten, Know-how oder Marken betrifft, ist die Rechtsabteilung zu konsultieren.

## 2.6 Verbesserungen und neue Anwendungsbereiche

In Vereinbarungen über die Lizenzierung von Patenten und Know-how bleibt es jeder Vertragspartei unbenommen, mit selbst entwickelten Produkten, Verbesserungen oder neuen Anwendungen der infrage stehenden Technologie im Wettbewerb zu konkurrieren, soweit diese Weiterentwicklungen von dem ursprünglichen Know-how des Lizenznehmers verschieden sind.

Es ist verboten:\*

- den Lizenznehmer zu verpflichten, dem Lizenzgeber oder einer Drittpartei eine exklusive Lizenz für eigene abtrennbare Verbesserungen und neue Anwendungen der lizenzierten Technologie durch den Lizenznehmer zu gewähren
- eine Vertragspartei darin zu beschränken, in Bezug auf Forschung und Entwicklung, Herstellung, Nutzung oder Verkauf eines ihrer selbst entwickelten Produkte, einer Verbesserung oder einer neuen Anwendung der betreffenden Technologie mit der anderen Partei zu konkurrieren



Es ist zulässig:\*

- den Lizenznehmer zu verpflichten, dem Lizenzgeber eine nichtexklusive Lizenz für Verbesserungen oder neue Anwendungen der betreffenden Technologie zu gewähren



\* Die Gesetzgebung in den USA und anderen Ländern kann sich von derjenigen in der EU unterscheiden. Vor dem Abschluss solcher Vereinbarungen ist die Rechtsabteilung zu konsultieren.

## 2.7 Liefervereinbarungen

Viele Bestimmungen in Liefervereinbarungen tangieren den freien Wettbewerb nicht. Vor dem Abschluss von Liefervereinbarungen in der EU ist jedoch das Nachfolgende zu beachten:

In der EU\* ist es verboten:

- eine exklusive Liefervereinbarung abzuschliessen, wenn eine der Parteien eine marktbeherrschende Stellung innehat
- eine exklusive Liefervereinbarung für das bestellte Produkt abzuschliessen, wenn der Lieferant in der Lage ist, das betreffende Produkt ohne das Know-how und die Hilfsmittel des Käufers herzustellen
- dem Käufer oder dem Verkäufer zu untersagen, mit selbst entwickelten Produkten, Verbesserungen oder neuen Anwendungen der infrage stehenden Technologie im Wettbewerb zu konkurrieren, sofern diese Entwicklungen vom Know-how der gelieferten Ware trennbar sind
- Einfluss auf die Wiederverkaufspreise des Käufers zu nehmen



In der EU\* kann es zulässig sein:

- eine exklusive Liefervereinbarung abzuschliessen, solange der Marktanteil des Käufers unter 30% liegt und der Lieferant keine marktbeherrschende Stellung innehat
- Anforderungen und Abmachungen in Bezug auf Qualität, Spezifikationen, Qualitätskontrollen, Rohmaterial, Verpackungsmaterial, Mengen, Lieferbedingungen usw. zu vereinbaren
- den Lieferanten zu verpflichten, das Know-how und/oder die technischen Mittel nicht zu anderen Zwecken als der Versorgung des Käufers einzusetzen, sofern der einzige Zweck der Einschränkung darin besteht, das Know-how des Käufers zu schützen



\* Die Gesetzgebung in den USA und in anderen Ländern kann sich von derjenigen in der EU unterscheiden. Die Rechtsabteilung ist vor dem Abschluss jeder exklusiven Liefervereinbarung zu konsultieren.



# III Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung

Eine marktbeherrschende Stellung innezuhaben oder anzustreben, ist als solches nicht unrechtmässig oder verboten. In der EU ist jedoch gemäss Artikel 102 AEUV (Ex-Artikel 82 EGV) untersagt, eine marktbeherrschende Stellung zu missbrauchen.

Analog dazu verbietet auch der Sherman Act in den USA keine Monopolstellung oder das Streben danach, wohl aber den Versuch der Monopolisierung sowie hierauf gerichtete, abgestimmte Verhaltensweisen durch ausschliessende Praktiken (d.h. unter Umgehung eines fairen Leistungswettbewerbs).

Marktbeherrschende Unternehmen müssen deshalb einige zusätzliche Grundsätze besonders beachten. Ein marktbeherrschendes Unternehmen darf in der Sache selbst im Wettbewerb konkurrieren und dem Wettbewerb entgegentreten. Ein marktbeherrschendes Unternehmen muss jedoch eine besondere Verantwortung wahrnehmen, um den Markteintritt neuer Unternehmen, den im Markt bestehenden Wettbewerb oder das Wachstum dieses Wettbewerbs nicht zu behindern. Ein Verhalten, das andere Unternehmen im freien Wettbewerb einschränkt, wie z.B. die unterschiedliche Behandlung von Vertriebsunternehmen, Lizenznehmern und Kunden, ist einem marktbeherrschenden Unternehmen ohne zusätzliche sachliche Rechtfertigung nicht erlaubt.

Eine marktbeherrschende Stellung wird in der EU definiert als wirtschaftliche Machtstellung eines Unternehmens, die dieses in die Lage versetzt, die Aufrechterhaltung eines wirksamen Wettbewerbs auf dem relevanten Markt zu verhindern, indem sie ihm die Möglichkeit verschafft, sich seinen Wettbewerbern, Kunden und Konsumenten gegenüber in einem nennenswerten Umfang auf einem spezifischen Markt unabhängig zu verhalten.

Um festzustellen, ob ein Unternehmen eine marktbeherrschende Stellung hat, werden verschiedene Kriterien herangezogen. Im Dezember 2008 hat die Europäische Kommission ein Dokument zur Erläuterung ihrer Prioritäten bei der Anwendung von Artikel 102 AEUV auf Fälle von Behinderungsmissbrauch durch marktbeherrschende Unternehmen vorgelegt.<sup>7</sup> In dieser EU-Mitteilung wird ein «more economic approach» für die Beurteilung einer marktbeherrschenden Stellung und eines Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung eingeführt. Das Dokument ist bis heute in Kraft, es ist jedoch in der europäischen Rechtsprechung umstritten.

In diesem Ansatz sind Marktanteile immer noch nützliche Kriterien für die Bestimmung der Marktmacht eines Unternehmens in der EU. Die Kommission geht davon aus, dass ein geringer Marktanteil generell als guter Indikator für das Fehlen einer substantiellen Marktmacht zu werten ist. Liegt der Marktanteil unter 30%, ist eine beherrschende Stellung unwahrscheinlich.

Die Europäische Kommission beurteilt Marktanteile aber immer auch unter Berücksichtigung der relevanten Marktbedingungen, wie z.B. (i) der Dynamik des Markts (Expansion und Eintritt), (ii) inwieweit sich die Produkte differenzieren und (iii) der Einschränkungen des Unternehmens durch aktuelle oder potenzielle Wettbewerber sowie durch seine Kunden und Lieferanten.

<sup>7</sup> Guidance on the Commission's Enforcement Priorities in Applying Article 82 EC Treaty to Abusive Exclusionary Conduct by Dominant Undertakings.

Es ist nicht erforderlich, eine beherrschende Stellung im gesamten Wirtschaftszweig zu haben, um unter die gesetzlichen Bestimmungen im Zusammenhang mit einer marktbeherrschenden Stellung in der EU zu fallen. Um festzustellen, ob ein Unternehmen eine marktbeherrschende Stellung hat, muss der relevante Markt sachlich und räumlich abgegrenzt werden. In der Regel gehören Produkte dann zum selben Produktmarkt, wenn sie aus der Sicht der Nachfrage- wie Angebotsseite vernünftigerweise austauschbar sind.

Darüber hinaus wird der räumlich relevante Markt definiert als das Gebiet, auf dem die gleichen oder vergleichbare Wettbewerbsbedingungen herrschen. Der relevante räumliche Markt für die Pharma- und die Diagnostikbranche ist typischerweise ein nationales Gebiet. Für technische Märkte kann die Definition jedoch unterschiedlich ausfallen. Der relevante räumliche Markt kann sich z.B. auf die ganze Welt, mehrere Kontinente, einen einzelnen Kontinent oder mehrere Länder (z.B. EU oder EWR), ein einzelnes Land oder lediglich einzelne Teile dieser Länder erstrecken. Dementsprechend muss die Definition des relevanten Markts von Fall zu Fall bewertet werden.

Die Verhaltensbeschränkungen für marktbeherrschende Unternehmen oder Monopolisten nach US-amerikanischem Kartellrecht sind weniger eindeutig. Als generelle Regel verbietet Abschnitt 2 des Sherman Act Unternehmen mit Monopolmacht und Unternehmen, die mit hoher Wahrscheinlichkeit Monopolmacht erlangen könnten, die Anwendung ausschliessender Verhaltensweisen, um ihre Monopolmacht zu erringen, zu erhalten oder zu stärken.<sup>8</sup>

## 1. Diskriminierung / Unterschiedliche Verkaufsbedingungen

In der EU darf ein Unternehmen mit marktbeherrschender Stellung in seinen Verkaufskonditionen unter vergleichbaren Bedingungen keine unterschiedliche Behandlung von gleichartigen Kunden vorsehen.

In der EU\* ist es verboten:

- gleichartigen Vertriebsunternehmen oder Kunden bei gleichen Bedingungen unterschiedliche Verkaufskonditionen (Preise, Rabatte) zu gewähren



In der EU\* kann es zulässig sein:

- Vertriebsunternehmen unterschiedliche Verkaufsbedingungen (Rabatte) zu gewähren, sofern diese Unternehmen besondere, von anderen Vertriebsunternehmen nicht angebotene Leistungen erbringen
- Vertriebsunternehmen unterschiedlicher Marktstufen (Grosshändler – Einzelhändler) verschiedene Verkaufsbedingungen zu gewähren



\* Die Gesetzgebung in den USA und in anderen Ländern kann sich von derjenigen in der EU unterscheiden. Der Robinson-Patman Act unter US-amerikanischem Recht bildet ein komplexes Geflecht aus rechtlichen Grundlagen im Zusammenhang mit der Gewährung von Rabatten/ Preisnachlässen. Wichtig dabei ist, dass diese komplexen Regeln auf alle Wettbewerber zutreffen und sich nicht auf jene beschränken, die als marktbeherrschend gelten. Jede Rabattgewährung und jeder Preisnachlass ist mit der Rechtsabteilung zu überprüfen.

**Diskriminieren Sie gleichartige Abnehmer nicht.  
Missbrauchen Sie Ihre Marktmacht nicht.**

<sup>8</sup> Weitere Informationen und Anleitungen zum US-Kartellrecht finden sich im US Pharma Code of Conduct, im DIA Code of Business Conduct und in den damit verbundenen Dokumenten.

## 2. Ausschiessliche / Unangemessene Bezugsbindungen

In der EU ist es marktbeherrschenden Unternehmen nicht erlaubt, Wettbewerbern in wesentlichem Umfang den Zugang zu Kunden oder Händlern durch ausschliessliche Bezugsbindungen oder unangemessene Konditionen zu versperren.

In der EU ist es verboten:\*

- mit Kunden zu vereinbaren, dass diese ihren gesamten Bedarf ausschliesslich beim marktbeherrschenden Unternehmen beziehen



\* Die Gesetzgebung in den USA und in anderen Ländern kann sich von derjenigen in der EU unterscheiden. Abnahmeverpflichtungen für Kunden sind im Voraus immer sorgfältig mit der Rechtsabteilung zu überprüfen.

## 3. Rabatte

### 3.1 Treuerabatte

Treuerabatte werden einem Abnehmer gewährt unter der Bedingung, dass er seinen Bedarf ausschliesslich bei einem dominanten Lieferanten erwirbt.

In der EU ist es verboten:\*

- als marktbeherrschendes Unternehmen Treuerabatte zu gewähren



\* Die Gesetzgebung in den USA und in anderen Ländern kann sich von derjenigen in der EU unterscheiden. Abnahmeverpflichtungen für Kunden sind im Voraus immer sorgfältig mit der Rechtsabteilung sorgfältig zu überprüfen.

### 3.2 Umsatz-Zielrabatte

Zielrabatte sind Rabatte, die einem Abnehmer gewährt werden, wenn er mit dem dominanten Produkt eine bestimmte Menge oder einen bestimmten Umsatz erreicht.

In der EU ist es verboten:\*

- als marktbeherrschendes Unternehmen Umsatz-Zielrabatte für das Erreichen eines bestimmten Umsatzvolumens zu gewähren
- als marktbeherrschendes Unternehmen Umsatz-Zielrabatte für das Erreichen einer Umsatzsteigerung zu gewähren



\* Die Gesetzgebung in den USA und in anderen Ländern kann sich von derjenigen in der EU unterscheiden. Jede Gewährung von Zielrabatten ist mit der Rechtsabteilung sorgfältig zu überprüfen.

### 3.3 Gesamtumsatzrabatte

Gesamtumsatzrabatte, die zugunsten des marktbeherrschenden Unternehmens eine Abschottungs- /Kopplungswirkung auslösen, sind grundsätzlich verboten.

In der EU ist es verboten:\*

- Gesamtumsatzrabatte zu gewähren, die den Absatz von unterschiedlichen Produkten betreffen



In der EU kann es zulässig sein:\*

- Rabatte als Gegenleistung für Effizienzen zu gewähren



\* Die Gesetzgebung in den USA und in anderen Ländern kann sich von derjenigen in der EU unterscheiden. Jede Gewährung von Rabatten, die zu einer Kopplungswirkung führen könnten, sind sorgfältig mit der Rechtsabteilung zu überprüfen.

## 4. Unfaire Preise und Preise unter Einstandskosten

In der EU ist es verboten, mit dem Zweck oder der Wirkung, einen Wettbewerber vom Markt zu verdrängen, Produkte kontinuierlich zu Preisen zu verkaufen, die unter den eigenen, durchschnittlichen, vermeidbaren Kosten oder den langfristigen, durchschnittlichen, zusätzlichen Kosten liegen.

In der EU ist es verboten:\*

- Preise unter Einstandskosten zu gewähren (Dumpingpreise)



\* Die Gesetzgebung in den USA und in anderen Ländern kann sich von derjenigen in der EU unterscheiden. Die Rechtsabteilung ist zu konsultieren.

## 5. Kopplung und Bündelung

### 5.1 Kopplung

Kopplungsklauseln sind Klauseln, welche die Lieferung eines Produkts von der zusätzlichen Verpflichtung zum Bezug weiterer Waren und / oder Dienstleistungen abhängig machen, die weder sachlich noch handelsüblich zu einem System (z.B. Instrument und Test) dazugehören oder keine Verbindung zum anderen Produkt haben. Diese Klauseln dürfen nicht verwendet werden, wenn Roche in Bezug auf ein Produkt eine marktbeherrschende Stellung innehat.

In der EU ist es verboten:\*

- die Lieferung des marktbeherrschenden Produkts A vom Kauf von Produkt B abhängig zu machen
- die Lieferung eines marktbeherrschenden Produkts vom Abschluss eines Dienstleistungsvertrags abhängig zu machen



In der EU kann es zulässig sein:\*

- von einem Kunden zu verlangen, komplette Produktsortimente, einschliesslich Zubehör, Reagenzien und Bedienelementen abzunehmen
- von einem Kunden zu verlangen, beim Kauf eines Instruments aus Sicherheitsgründen einen Dienstleistungsvertrag abzuschliessen
- in Lizenzvereinbarungen den Kauf spezieller Materialien und Werkzeuge vorzuschreiben, die für eine einwandfreie Nutzung der Lizenz notwendig sind



\* Die Gesetzgebung in den USA und in anderen Ländern kann sich von derjenigen in der EU unterscheiden. Vor dem Abschluss einer Vereinbarung, nach der eine Mehrzahl von Produkten zusammen erworben werden muss, sollte immer die Rechtsabteilung konsultiert werden.

## 5.2 Bündelung

Eine Bündelung liegt dann vor, wenn zwei oder mehrere unterschiedliche Produkte nur zusammen in einem fixen Verhältnis («reine Bündelung») verkauft werden oder wenn die Produkte auch einzeln verkauft werden, die Summe des Preises beim Einzelverkauf aber höher ist als der Bündelpreis («gemischte Bündelung»).

Die Bündelung von zwei oder mehreren Produkten kann dem Wettbewerb schaden, falls mindestens eines der Produkte dominant ist, da die Bündelung Produkte, die mit den einzelnen Produkten des Bündels im Wettbewerb konkurrieren, vom Markt ausschliessen kann.

In der EU\* ist es verboten:

- ein marktbeherrschendes Produkt strategisch mit einem oder mehreren anderen Produkt(en) zu bündeln, wenn der einzige Zweck im Ausschluss von Wettbewerbern besteht und wenn damit keine innovativen, wissenschaftlichen und / oder medizinischen Bemühungen verfolgt werden
- für ein Produktbündel Preise unter Einstandskosten festzulegen, mit der Wirkung, dass Wettbewerber vom Markt ausgeschlossen werden



In der EU kann es zulässig sein:\*

- zwei oder mehrere Produkte zu bündeln, wenn solide wissenschaftliche und medizinische Argumente für die Bündelung vorliegen
- zwei Produkte zu bündeln, die zu einem System gehören



\* Die Gesetzgebung in den USA und in anderen Ländern kann sich von derjenigen in der EU unterscheiden. Die Rechtsabteilung ist vor dem Abschluss von Vereinbarungen zur Produktbündelung stets zu konsultieren.

## 6. Lieferverweigerung

Die Weigerung, ein Vertriebsunternehmen oder einen Kunden zu beliefern, kann den Tatbestand des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung erfüllen. Die nachfolgenden Grundsätze sind zu beachten:

In der EU\* ist es verboten:

- die Belieferung eines Kunden zu verweigern, der die gleichen Voraussetzungen erfüllt wie andere Kunden, die beliefert werden
- ohne sachliche Rechtfertigung die Belieferung gleichartiger Kunden unterschiedlich einzuschränken



In der EU\* kann es zulässig sein:

- die Belieferung bestehender oder neuer Kunden zu verweigern, sofern diese Verweigerung begründet und angemessen ist, um kommerzielle Interessen zu schützen
- die Belieferung eines Kunden aufgrund unzureichender Kapazitäten zu verweigern



\* Die Gesetzgebung in den USA und in anderen Ländern kann sich von derjenigen in der EU unterscheiden. Jede Massnahme, die als Lieferverweigerung erachtet werden kann, sollte zusammen mit der Rechtsabteilung sorgfältig überprüft werden.

# IV Richtlinien für Ausschreibungen

Bei der Teilnahme an einer Ausschreibung müssen die betreffenden Roche-Gesellschaften sicherstellen, dass alle Bestimmungen des Verhaltenskodex der Roche-Gruppe sowie die Roche-Weisungen *Verhalten im Wettbewerb* und die *Roche-Weisung über Integrität im Geschäftsleben* vollständig eingehalten werden sowie alle im Rahmen des Prozesses erstellten internen und externen Dokumente angemessen verfasst sind und keine irreführenden oder suggestiven Aussagen enthalten.<sup>9</sup>

## 1. Bestimmungen des Ausschreibungsrechts

Im Rahmen eines Ausschreibungsprozesses müssen alle beteiligten Parteien während der gesamten Dauer des Prozesses in allen Gerichtsbarkeiten die folgenden Grundsätze einhalten:<sup>10</sup>

- **Während des gesamten Beschaffungszyklus ist durch die Befolgung des geltenden formellen Verfahrens für Transparenz zu sorgen**
- **Staatlichen Entscheidungsträgern müssen korrekte und transparente Daten zur Verfügung gestellt werden**
- **Roche demonstriert in allen Interaktionen mit Staatsvertretern durch transparentes und verantwortungsvolles Verhalten ihre Verpflichtung zu hohen Integritätsstandards<sup>11</sup>**

<sup>9</sup> Vgl. auch Roche Global Records Management Directive, Roche E-Mail Directive, das eLearning-Programm «Guide to E-Mail Use», Roche Guidelines on Competition Law Investigation («Dawn Raid») und das Video «Your E-Mail Matters».

<sup>10</sup> Vgl. auch Roche Guideline on Tenders.

<sup>11</sup> Vgl. Roche Working with Governmental Officials: Good Practice Guideline.

## 2. Anforderungen des Wettbewerbsrechts

Die Grundsätze für den Umgang mit Wettbewerbern gelten auch bei Ausschreibungsverfahren, insbesondere (aber nicht beschränkt auf) folgende Punkte:

Es ist verboten:\*

- die Bedingungen der Offerte, wie z.B. Preise, Verkaufsbedingungen usw., mit Wettbewerbern oder anderen Bietern zu besprechen
- eine Zuteilung der Ausschreibungsteilnahme zu vereinbaren
- Vereinbarungen mit Wettbewerbern zu treffen, an einer Ausschreibung mit einem Scheinangebot teilzunehmen
- sich aus einer öffentlichen Ausschreibung zurückzuziehen, unter der Bedingung, von einem Wettbewerber eine Abfindung dafür zu erhalten
- den vom Grosshändler in der Offerte angebotenen Preis festzusetzen, wenn der Grosshändler in einem Ausschreibungsverfahren unter seinem Namen und auf sein eigenes unternehmerisches Risiko teilnimmt
- durch das Anbieten von tiefen Preisen für ein dominantes Produkt andere Kunden zu diskriminieren (Auswirkungen, die ein tiefer Preis in einer Ausschreibung haben könnte, sorgfältig beurteilen, z.B. Reaktionen anderer Kunden, die höhere Preise zahlen, oder Reaktionen in den Medien oder politische Konsequenzen mit Gesundheitsbehörden)
- bei einer marktbeherrschenden Stellung Dumpingpreise (Preise unter Einstands-kosten) anzubieten



Es ist zulässig:\*

- eine Offerte zu machen, die korrekte und transparente Informationen und Zahlen enthält
- selbstständig zu entscheiden, direkt an einer öffentlichen Ausschreibung teilzunehmen
- den Grosshändler (oder verschiedene Grosshändler) zur Teilnahme an einer öffentlichen Ausschreibung zu ersuchen, allerdings ohne dabei die vom Grosshändler (oder von den Grosshändlern) angebotenen Preise festzusetzen oder die Offerten der Grosshändler zu koordinieren
- für die vom Grosshändler angebotenen Preise eine unverbindliche Preisempfehlung abzugeben
- eine Offerte unter dem üblichen Listenpreis für ein dominantes Produkt zu machen, um eine Ausschreibung zu gewinnen, sofern das Angebot nicht unter dem Selbstkostenpreis liegt



\* Bei Fragen im Zusammenhang mit einem Ausschreibungsverfahren ist die Rechtsabteilung zu konsultieren.

## 3. Vorschriften zu einem integren Geschäftsverhalten

Als Teilnehmer in einem Ausschreibungsverfahren ist es Ihnen nicht erlaubt, auf unzulässige Art und Weise das Ausschreibungsverfahren selbst oder die daran beteiligten Entscheidungsträger zu beeinflussen. Verstösse gegen diese Grundsätze können zu erheblichen Sanktionen führen, wie zum Beispiel dem Ausschluss aus dem Ausschreibungsverfahren.

Es ist verboten:\*

- unerlaubten Einfluss auf den Inhalt der Ausschreibungsdokumente zu nehmen
- als Ghostwriter für Ausschreibungsdokumente zu agieren
- unzulässige Kontakte mit den Entscheidungsträgern zu haben
- Entscheidungsträger von Ausschreibungen zu beeinflussen, indem unzulässige Vorteile oder Geschenke gewährt werden



Es ist zulässig:\*

- auf Verlangen der Ausschreibungsinstanz bestehende technische Dokumentationen zu liefern
- potenziellen Kunden Produktspezifikationen zu liefern



\* Bei Fragen im Zusammenhang mit einem Ausschreibungsverfahren ist die Rechtsabteilung zu konsultieren.

# V Konzerninterne Vereinbarungen

Vereinbarungen zwischen Konzerngesellschaften unterliegen grundsätzlich nicht den wettbewerbsrechtlichen Bestimmungen. Deshalb finden die oben erwähnten wettbewerbsrechtlichen Vorgaben auf das Verhältnis der Muttergesellschaften zu ihren allein kontrollierten Tochtergesellschaften oder zwischen mehreren zur Roche-Gruppe gehörenden Tochtergesellschaften untereinander keine Anwendung.

Allerdings ist es wichtig, dass sämtliche Informationen, die von der Muttergesellschaft an ihre Tochtergesellschaften für deren Kunden weitergeleitet werden, ihrerseits den wettbewerbsrechtlichen Vorgaben entsprechen. Dazu gehören Werbematerial, Broschüren, Preislisten, interne Kalkulationsgrundlagen, Vertriebspläne usw.



## VI Fusionskontrolle

Der Begriff «Fusionskontrolle» bezieht sich auf das Verfahren der Prüfung von Fusionen und Übernahmen. Neben dem Verbot wettbewerbswidriger Absprachen und missbräuchlichem Verhalten in Monopolsituationen stellt die Fusionskontrolle einen weiteren Eckpfeiler im Wettbewerbsrecht der meisten Länder dar.

Die Vorschriften zur Fusionskontrolle in der EU, den USA und anderen Ländern sollen verhindern, dass sich Fusionen und Übernahmen wettbewerbschädigend auswirken. Sie sehen in der Regel vor, dass Fusions- und Übernahmetransaktionen unabhängig von ihrer Form (Share-Deal oder Asset-Deal) von den zuständigen Kartellbehörden genehmigt werden müssen, sofern sie bestimmte Grenzwerte überschreiten. Solche Transaktionen dürfen erst dann geschlossen und Integrationsmassnahmen erst dann eingeleitet werden, wenn alle notwendigen Genehmigungen erteilt sind. Ferner kann bis zur Genehmigung der Austausch von bestimmten wettbewerbssensiblen Informationen eingeschränkt sein.

Bei jeder einzelnen Fusions- und Übernahmetransaktion ist frühzeitig zu prüfen, ob die Transaktion von einer oder mehreren Kartellbehörde(n) genehmigt werden muss. Bei dieser Prüfung zwecks Einholung der erforderlichen Genehmigung(en) muss die Konzernrechtsabteilung involviert werden.

# Anhang

AUSZUG AUS DEM VERTRAG ÜBER DIE ARBEITSWEISE DER EUROPÄISCHEN UNION (AEUV)  
VOM 26. OKTOBER 2012

## ARTIKEL 101 (EX-ARTIKEL 81 EGV)

1. Mit dem gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten sind alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des gemeinsamen Markts bezwecken oder bewirken, insbesondere:
  - a) die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der An- oder Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen;
  - b) die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung, des Absatzes, der technischen Entwicklung oder der Investitionen;
  - c) die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen;
  - d) die Anwendung unterschiedlicher Bedingungen bei gleichwertigen Leistungen gegenüber Handelspartnern, wodurch diese im Wettbewerb benachteiligt werden;
  - e) die an den Abschluss von Verträgen geknüpfte Bedingung, dass die Vertragspartner zusätzliche Leistungen annehmen, die weder sachlich noch nach Handelsbrauch in Beziehung zum Vertragsgegenstand stehen.
2. Die nach diesem Artikel verbotenen Vereinbarungen oder Beschlüsse sind nichtig.
3. Die Bestimmungen des Absatzes 1 können für nicht anwendbar erklärt werden auf:
  - Vereinbarungen oder Gruppen von Vereinbarungen zwischen Unternehmen,
  - Beschlüsse oder Gruppen von Beschlüssen von Unternehmensvereinigungen,
  - aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen oder Gruppen von solchen, die unter angemessener Beteiligung der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beitragen, ohne dass den beteiligten Unternehmen:
    - a) Beschränkungen auferlegt werden, die für die Verwirklichung dieser Ziele nicht unerlässlich sind, oder
    - b) Möglichkeiten eröffnet werden, für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren den Wettbewerb aususchalten.

## ARTIKEL 102 (EX-ARTIKEL 82 EGV)

Mit dem gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten ist die missbräuchliche Ausnutzung einer beherrschenden Stellung auf dem gemeinsamen Markt oder auf einem wesentlichen Teil desselben durch ein oder mehrere Unternehmen, soweit dies dazu führen kann, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.

Dieser Missbrauch kann insbesondere in Folgendem bestehen:

- a) der unmittelbaren oder mittelbaren Erzwingung von unangemessenen Einkaufs- oder Verkaufspreisen oder sonstigen Geschäftsbedingungen;
- b) der Einschränkung der Erzeugung, des Absatzes oder der technischen Entwicklung zum Schaden der Verbraucher;
- c) der Anwendung unterschiedlicher Bedingungen bei gleichwertigen Leistungen gegenüber Handelspartnern, wodurch diese im Wettbewerb benachteiligt werden;
- d) der an den Abschluss von Verträgen geknüpften Bedingung, dass die Vertragspartner zusätzliche Leistungen annehmen, die weder sachlich noch nach Handelsbrauch in Beziehung zum Vertragsgegenstand stehen.



F. Hoffmann-La Roche AG  
Group Legal Department  
4070 Basel, Schweiz

© März 2016

2001562