

Verhalten im Geschäftsverkehr

Roche Weisung betreffend Integrität im Geschäftsverkehr

Einführung	2
Integrität im Geschäftsverkehr	3
Interessenkonflikt	6
Umgang mit Geschäftspartnern	8
Fragen und Meldung von Compliance-Verstößen	9
Definitionen	10
Inkraftsetzung	11

Einführung

“Als weltweit tätiger Konzern bekennt sich Roche zu verantwortungsvollem und ethischem Geschäftsverhalten. Wir verpflichten uns, unsere Geschäftstätigkeit auf nachhaltige Weise zu führen, was sich positiv auf Einzelpersonen, das Gemeinwesen und die Umwelt auswirkt.”

Jede Verletzung der Integrität könnte dazu führen, dass wir unsere Geschäft nicht mehr betreiben dürfen, wodurch die Versorgung der Patientinnen und Patienten gefährdet wäre.

Die Wahrnehmung zählt!

Wir vermeiden Geschäftsbeziehungen, die unlauter sind oder als solches wahrgenommen werden. Unser Ziel ist es, die persönliche Integrität und Unabhängigkeit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter* sowie des Unternehmens insgesamt zu wahren.

Wir setzen uns gemäss dem *OneRoche Approach* für ein konzernweites Vorgehen ein, das sicherstellt, dass unsere Integritätsstandards sowohl für Group Functions als auch für die Divisionen Pharma und Diagnostics inkl. Diabetes Care gleichermassen verbindlich sind. Darüber hinaus erwarten wir auch von unseren Geschäftspartnern, dass sie unsere Integritätsstandards einhalten.

Roche ist sich bewusst, dass die Einhaltung dieser Standards in einigen Fällen zum Verlust von Geschäften führen kann. Wir sind aber überzeugt, dass Integrität die Basis für unsere nachhaltige und erfolgreiche Geschäftstätigkeit, sowie unsere Kultur bildet und uns letztlich einen Geschäftsvorteil bringt.

Die wesentlichen Erwartungen in Bezug auf Integrität sind im [Verhaltenskodex der Roche-Gruppe](#) niedergelegt, während diese Direktive einzelne Aspekte präzisiert und erläutert. Für bestimmte Gruppen oder Einzelpersonen wie etwa medizinische Fachkräfte oder Patientenorganisationen gelten unter Umständen zusätzliche, strengere [Roche-interne Direktiven und Richtlinien](#) sowie lokale Gesetze, Vorschriften oder Branchenkodizes.

* Im gesamten Dokument wird aus Gründen der Lesbarkeit die männliche Form benutzt. Es können dabei sowohl männliche als auch weibliche Personen gemeint sein.

Integrität im Geschäftsverkehr

“Integrität im Geschäftsverkehr heisst, das Richtige zu tun, indem wir den Verhaltenskodex der Roche-Gruppe einhalten und unserer Verpflichtung zu sozial verantwortungsvoller Geschäftstätigkeit nachkommen.”

Standpunkt von Roche: null Toleranz

Roche lehnt jede Art von korruptem Geschäftsverhalten ab, wie Bestechung, Gewährung unlauterer Vorteile, Diebstahl, Betrug, Veruntreuung oder Missbrauch von Firmeneigentum.

Korruption

Bestechung

Angebot, Annahme bzw. versuchter oder faktischer Austausch von unlauteren Vorteilen.

Unlautere Vorteile

Versprechen oder Gewähren von Vermögenswerten, die rechtswidrig sind oder dem Empfänger nicht zustehen.

Diebstahl

Unbefugte Wegnahme von Firmeneigentum mit der Absicht, dieses nicht zurückzugeben.

Betrug

Strafbare Handlung, bei der jemand eine Person gezielt täuscht, um sich dadurch einen unrechtmässigen wirtschaftlichen Vorteil (Vermögenswert oder Dienstleistung) zu verschaffen.

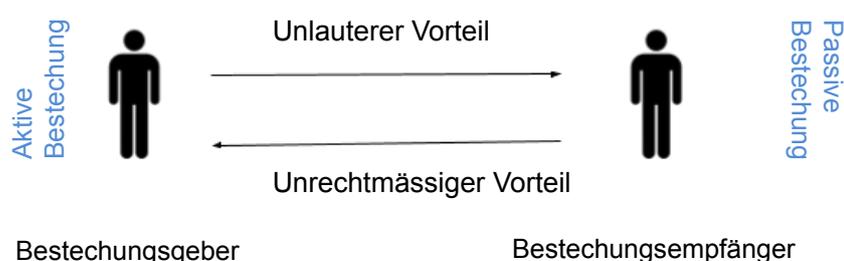
Veruntreuung

Unrechtmässige Aneignung für eigene Zwecke von anvertrautem Eigentum oder Geld.

Missbrauch von Firmeneigentum

Unbefugter Gebrauch von Firmeneinrichtungen für andere Zwecke als die Geschäftstätigkeit für Roche.

Bestechung und unlautere Vorteile



An einer Bestechung sind gemäss Definition auf Seite 10 mindestens zwei Personen beteiligt, die sich unlautere Vorteile verschaffen. Ein Vorteil gilt dann als unlauter, wenn er gegen das Gesetz verstösst oder dem Empfänger nicht zusteht. Der Vorteil kann jegliche Vermögenswerte zum Gegenstand haben, wie beispielsweise Zahlungen, Rabatte, Mahlzeiten, Geschenke, Unterhaltungsangebote, Reisekosten, Stipendien, Sponsoring oder karitative Spenden.

“Roche lehnt jede Art von Bestechung ab: Öffentliche, private, aktive und passive.”

Auch die Gewährung von Vorteilen an Familienmitglieder, Freunde oder andere Personen, die der vorgesehene Empfänger einer Bestechungsleistung bestimmt, gilt als Bestechung und ist demnach unzulässig. Bereits das Anbieten oder Fordern eines solchen unlauteren Vorteils ist verboten, selbst wenn das Angebot abgelehnt wird oder es zu keinem Austausch kommt. Ebenfalls untersagt sind indirekte Beiträge wie etwa die Gewährung unlauterer Vorteile über Berater, Vertreter, Lieferanten oder sonstige Dritte.

Des Weiteren lehnt Roche das Versprechen oder die Gewährung unlauterer Vorteile ab, egal ob in öffentlicher, privater, aktiver oder passiver Form. Selbst wenn eine Vorteilsgewährung auf keine bestimmte Geschäftsentscheidung abzielt und keine Gegenleistung entgegengenommen wird, ist sie als gezielte Handlung des Vorteilsgebers zu sehen, um das Wohlwollen gegenüber dem Geber zu erhöhen.

Beschleunigungs- oder Erleichterungszahlungen (facilitation payments) sind untersagt, es sei denn, sie können rechtlich als zulässige Vorteile qualifiziert werden.

Zulässige Vorteile

Es gibt jedoch Situationen, in denen die Gewährung eines Vorteils erlaubt ist. Mitarbeitende dürfen Geschäftspartnern einen Vorteil anbieten oder gewähren, sofern alle folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- ✓ Er muss nach den geltenden Landesgesetzen erlaubt sein;
- ✓ Er muss den örtlichen Gepflogenheiten entsprechen;
- ✓ Er muss angemessen sein;
- ✓ Er muss ordnungsgemäss verbucht werden;
- ✓ Er muss in dem Land, in dem die Dienstleistungen erbracht werden, erfolgen.

Geschenke und Unterhaltungsangebote

Für die Gewährung von Geschenken oder Unterhaltungsangeboten gilt: Sie dürfen Geschäftspartnern nur gewährt werden, wenn sie angemessen sind und nicht den Eindruck erwecken, der Empfänger sei in einer Entscheidungsfindung beeinflusst worden (Hinweis: Geschenke an medizinische Fachkräfte sind in der Regel laut Gesetz und Branchenkodizes untersagt).

“Geschenke dürfen nur von geringem Wert sein und Unterhaltungsangebote dürfen einen angemessenen Rahmen nicht übersteigen.”

Aufwendungen für exklusive oder unangemessene Geschenke oder Unterhaltungsangebote können als Bestechung ausgelegt werden und sind untersagt. Mitarbeitende sollten auch die dargelegten Regeln bezüglich der Gewährung von zulässigen Vorteilen beachten.

Für die Annahme von Geschenken und Unterhaltungsangeboten gilt: Es ist untersagt, Geschenke oder Unterhaltungsangebote von Geschäftspartnern zu ersuchen oder zu fordern. Dazu zählen nicht nur Wertgegenstände, sondern jede Art von Vorteil. Geschenke und Unterhaltungsangebote dürfen angenommen werden, wenn sie (kumulativ):

- ✓ unaufgefordert erfolgen;
- ✓ nicht häufig vorkommen;
- ✓ nicht über den gewohnten Rahmen einer Gefälligkeit hinausgehen;
- ✓ den geschäftlichen Gepflogenheiten vor Ort entsprechen;
- ✓ keine Fragen bezüglich einer Verpflichtung seitens des Empfängers aufwerfen.

Interessenkonflikt

“Mitarbeitende müssen Situationen vermeiden, in denen persönliche Interessen – und sei es nur dem Anschein nach – mit den Interessen von Roche in Konflikt geraten.”

Interessenkonflikte erschweren es, Situationen objektiv zu beurteilen und Entscheidungen zu treffen. Es gilt die zahlreiche Beispiele, bei welchen ein Interessenkonflikt auftreten kann. Namentlich:

- Mitwirkung an Personalentscheidungen, welche Freunde oder Verwandte betreffen (z. B. Neueinstellung).
- Eine vertikale Berichtslinie mit befreundeten oder verwandten Personen (z. B. Einflussnahme auf ihre Beschäftigungsbedingungen oder Boni).
- Entscheide zur Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern, bei denen Freunde oder Verwandte beschäftigt oder beteiligt sind.
- Zweitstellungen oder Nebentätigkeiten ausserhalb von Roche, einschliesslich entgeltlicher Vortragstätigkeiten.
- Mitgliedschaft in Leitungsgremien Roche-externer Organisationen (vgl. dazu die [Roche-Direktive über die Mitgliedschaft von Mitarbeitenden in Leitungsgremien](#)).
- Persönliche, finanzielle oder geschäftliche Interessen an Unternehmen, die mit Roche konkurrieren oder Geschäftsbeziehungen zu Roche unterhalten oder unterhalten möchten, was zu einer faktischen oder wahrgenommenen Befangenheit führen könnte.

Durch einen proaktiven und offenen Dialog zwischen Mitarbeitenden und Linienvorgesetzten können die meisten Interessenkonflikte einvernehmlich gelöst werden. Wenn ein möglicher faktischer oder wahrgenommener Interessenkonflikt auftritt:

- Wenden Sie sich unverzüglich an Ihren Linienvorgesetzten.
- Wägen Sie gemeinsam geeignete Lösungen ab.
- Ziehen Sie je nach Einzelfall weitere relevante Funktionen hinzu (z.B. P&C, Legal, Compliance).
- Ergreifen Sie nach Bedarf Massnahmen zur Eindämmung der Risiken.
- Halten Sie Ihre Meldung und die getroffene Entscheidung schriftlich fest (dokumentieren Sie alle Entscheidungen und Massnahmen).

Mögliche Lösungsansätze des Linienvorgesetzten für den Konflikt sind:

- Alle Veränderungen dokumentieren und kontinuierlich überwachen.
- Den betroffenen Mitarbeitenden von den wichtigsten Entscheidungsprozessen abziehen oder seine Mitwirkung an dem betreffenden Sachverhalt beschränken.
- Die für den Konflikt ursächliche Beziehung beenden.
- Eine pragmatische, aber fundierte Entscheidung zur Lösung des Interessenkonflikts treffen, z. B. durch Beratung mit einem Sounding-Board, Prüfung durch einen unabhängigen Funktionsbereich oder Etablierung eines Genehmigungsprozesses, um die Risiken für Roche zu minimieren und die persönlichen Interessen des betroffenen Mitarbeitenden zu schützen.

Wenn Sie Zweifel haben, ob ein Interessenkonflikt vorliegt, wenden Sie sich an Ihren Linienvorgesetzten oder den zuständigen P&C Business Partner, Legal oder Compliance Officer.

Bitte beachten Sie: Die Meldung eines Interessenkonflikts zieht keine Disziplinarmaßnahmen nach sich, wohl aber das Verschweigen eines solchen.

Umgang mit Geschäftspartnern

Mitarbeitende, die mit öffentlichen oder privaten Partnern in geschäftlichem Kontakt stehen, müssen die geltenden Roche [Direktiven und Richtlinien](#) sowie sonstige relevante Gesetze und Vorschriften einhalten.

“Wir müssen unsere Geschäftspartner sorgfältig prüfen und im Zusammenhang mit deren Vereinbarung und Bezahlung bestimmte Grundsätze beachten.”

Wenn Geschäftspartner wie Berater, Vertreter oder Agenten Leistungen für oder im Namen von Roche erbringen, gelten die folgenden Grundsätze:

Jede Vereinbarung muss den Gesetzen des Landes, für das sie gilt, sowie den Vorgaben von Roche bezüglich Integrität entsprechen.

Gegebenenfalls ist die Einhaltung des [Roche Verhaltenskodex für Zulieferer](#) (Roche Supplier Code of Conduct) als eine Verpflichtung des Geschäftspartners in die Vereinbarung aufzunehmen.

Alle Vereinbarungen müssen die Aufgaben und Verantwortlichkeiten des Geschäftspartners und von Roche klar definieren und die Grundlage für die Bezahlung festlegen.

Die Bezahlung des Geschäftspartners sollte im Rahmen der für die erbrachten Leistungen üblichen Marktpreise (z. B. [für medizinische Fachkräfte](#)) liegen. In allen Fällen muss der Verantwortliche den geleisteten Betrag erklären und begründen können.

Alle Vereinbarungen sind in regelmässigen Abständen zu überprüfen, damit sie auf dem aktuellen Stand sind und den durchgeführten Aktivitäten im betreffenden Land entsprechen.

Die Zahlungen müssen mit den lokalen Gesetzen und den Roche-Integritätsstandards im Einklang stehen und sind in dem Land vorzunehmen, in dem die Vertragsleistungen erbracht werden.

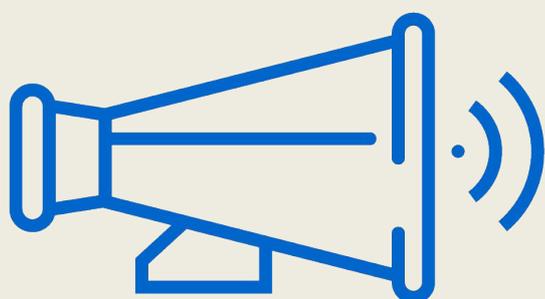
Die geltenden steuerlichen Vorschriften der betreffenden Länder müssen berücksichtigt werden.

Alle entsprechenden Zahlungen müssen ordnungsgemäss in den Geschäftsbüchern und verfügbaren Datenbanken verbucht werden.

Fragen und Meldung von Compliance-Verstößen

Bei Fragen zum korrekten Geschäftsverhalten sind alle Mitarbeitenden angehalten, ihren Linienvorgesetzten, den lokalen oder regionalen Compliance Officer, den Chief Compliance Officer, lokale Beratungsstellen (falls vorhanden) oder die Roche Group Code of Conduct [Help & Advice Line](#) zu konsultieren.

Bei Verdacht auf einen Compliance-Verstoß müssen Mitarbeitende diesen an ihren Linienvorgesetzten, den lokalen oder regionalen Compliance Officer, den Chief Compliance Officer, Legal, People & Culture oder an die [Roche Group SpeakUp Line](#) melden. Geschäftspartner und ihre Mitarbeitenden müssen jeden Verdacht auf Compliance-Verstöße in Verbindung mit Roche entweder an den lokalen oder regionalen Compliance Officer oder an den Chief Compliance Officer melden (über www.roche.com).



Scannen für weitere Informationen zur Roche Group SpeakUp Line

Definitionen

Betrug ist eine strafbare Handlung, bei der jemand eine Person gezielt täuscht, um sich dadurch einen unrechtmässigen wirtschaftlichen Vorteil (Vermögenswert oder Dienstleistung) zu verschaffen.

Diebstahl bedeutet die unbefugte Wegnahme von Firmeneigentum mit der Absicht, dieses Eigentum nicht an das Unternehmen zurückzugeben.

Integrität im Geschäftsverkehr ist das tatsächliche wie auch wahrgenommene ethische Geschäftsverhalten, das im Einklang mit dem [Verhaltenskodex der Roche-Gruppe](#) steht sowie mit unserer Verpflichtung, unsere Geschäftstätigkeit auf sozial verantwortliche Weise zu führen.

Ein **Interessenkonflikt** liegt vor, wenn die persönlichen Interessen im Widerspruch zu den Interessen von Roche stehen und sich dadurch Loyalitätskonflikte ergeben können.

Unter **Korruption** versteht man den Missbrauch von anvertrauter Macht zu privaten Nutzen oder Vorteil.

Missbrauch von Firmeneigentum ist der unbefugte Gebrauch von Firmeneinrichtungen für andere als geschäftliche Zwecke.

Veruntreuung ist die unrechtmässige Aneignung für eigene Zwecke von anvertrautem Eigentum oder Geld.

Bestechung stellt eine spezielle Form der Korruption dar, an der mindestens zwei Personen beteiligt sind, die sich dadurch unlautere Vorteile verschaffen. Folgende Definitionen gelten:

- Unter **aktiver Bestechung** versteht man das Versprechen oder die Leistung einer Zahlung oder die Gewährung eines sonstigen unlauteren Vorteils, sei es direkt oder über Mittelspersonen, an jemanden, der ein öffentliches Amt bekleidet (*Bestechung eines öffentlichen Funktionsträgers*), oder an jemanden in der Privatwirtschaft (*Bestechung eines privaten Entscheidungsträgers*) mit der Absicht und in der Erwartung, als Gegenleistung für die Bestechung einen rechtswidrigen Vorteil zu erlangen.
- Unter **passiver Bestechung** versteht man die Forderung oder Annahme einer Zahlung oder eines sonstigen unlauteren Vorteils, sei es direkt oder indirekt über Mittelspersonen, von jemandem, den die bestochene Person dafür in unzulässiger Weise begünstigt.
- **Vorteile** sind sämtliche Vermögenswerte, inklusive Zahlungen, Rabatte, Mahlzeiten, Geschenke, Unterhaltungsangebote, Reisekosten, Stipendien, Sponsoring oder karitative Spenden. Auch immaterielle Unterstützung kann darunter fallen, z.B. jemandem zu einer Arbeitsstelle verhelfen. Ein Vorteil gilt als **unlauter**, wenn er gegen das Gesetz verstösst oder dem Empfänger nicht zusteht.

Definitionen

Unter **Gewährung eines unlauteren Vorteils** versteht man das Versprechen oder die Gewährung eines unlauteren Vorteils, ohne die Absicht, eine bestimmte geschäftliche Entscheidung erreichen zu wollen. Im Gegensatz zur Bestechung wird hier «Gegenleistung» erwartet. Der unlautere Vorteil kann daher als “Gefälligkeitszahlung” gesehen werden, um das Wohlwollen gegenüber dem Geber zu erhöhen. Die Gewährung eines unlauteren Vorteils an öffentliche Amtsträger ist eine Form von Korruption und kann eine strafbare Handlung darstellen.

Öffentliche Amtsträger sind alle Personen, die ein öffentliches Amt bekleiden, die von einem Staat angestellt sind oder politischen Einfluss haben, z.B. Parlamentsabgeordnete, Armeeingehörige, Richter, Zollbeamte, öffentliche Angestellte, Politiker, Vertreter von Gesundheitsbehörden (inkl. Ärzte) und alle sonstigen Personen, die bei einer staatlichen Organisation tätig sind.

Inkraftsetzung

Diese aktualisierte Weisung zur Integrität im Geschäftsverkehr wurde vom Roche Core Compliance Team geprüft und genehmigt, sowie von der Roche Konzernleitung verabschiedet. Sie ersetzt die Version aus dem Jahr 2013 und tritt per Juni 2022 in Kraft.

Doing now what patients need next