

## **Behaviour in Business**

*Richtlinie betreffend Integrität  
im Geschäftsverkehr*





I	<b>Einleitung</b>	<b>4</b>
	<b>Integrität im Geschäftsverkehr</b>	<b>4</b>
	1.1 Ziele und Themen	4
	1.2 Definition der Integrität im Geschäftsverkehr	5
	1.3 Verantwortlichkeit von Mitarbeitenden und Arbeitgeber	5
II	<b>Bestechung</b>	<b>6</b>
	2.1 Gesetzgebung zur Bekämpfung von Bestechung	6
	2.2 Standpunkt von Roche	6
	2.3 Definitionen	6
	2.4 Zahlungen an öffentliche Funktionsträger	7
	2.5 Verbote und Erlaubtes	7
III	<b>Gewährung eines Vorteils</b>	<b>8</b>
	3.1 Beurteilung von nationalen Gesetzen	8
	3.2 Standpunkt von Roche	8
	3.3 Definitionen	8
	3.4 Verbote und Erlaubtes	9
IV	<b>Umgang mit Dritten</b>	<b>10</b>
	4.1 Grundsätze	10
	4.2 Umgang mit Kunden	10
	4.3 Verbote und Erlaubtes	11
V	<b>Geschenke und Unterhaltungsangebote</b>	<b>12</b>
	5.1 Allgemeines	12
	5.2 Geschenke	12
	5.3 Unterhaltungsangebote	12
	5.4 Verbote und Erlaubtes	13
VI	<b>Interessenkonflikt</b>	<b>14</b>
	6.1 Grundsätze	14
	6.2 Verbot und Gebot	14
VII	<b>Bezahlung von Mittelspersonen</b>	<b>15</b>
	7.1 Grundsätze	15
	7.2 Verbote und Erlaubtes	16
	<b>Ausführung</b>	<b>17</b>
	<b>Inkrafttreten</b>	<b>17</b>

# Einleitung

Angemessenes ethisches Verhalten im Geschäftsverkehr ist eine Grundvoraussetzung für die Schaffung und Aufrechterhaltung eines gesunden, anständigen und gerechten Umfeldes, das allen zugute kommt. Unangemessenes Verhalten führt zu einer korrupten Gesellschaft, in der wirtschaftliche und politische Entscheidungen verzerrt werden. Dies hemmt den sozialen Fortschritt, behindert die wirtschaftliche Entwicklung und verfälscht die Preise für Produkte und Dienstleistungen. Eine korrupte Gesellschaft ist eine Gesellschaft, in der Ungleichheit und Ungerechtigkeit herrschen.

Als weltweit tätiger Konzern bekennt sich Roche zu den Roche-Unternehmensgrundsätzen, die hohe ethische Standards in allen Geschäftsbeziehungen verlangen. Roche verpflichtet sich und ihre Mitarbeitenden im Rahmen dieser Standards auch, alle lokalen, nationalen und internationalen Gesetze einzuhalten.

## I Integrität im Geschäftsverkehr

1.1

### Ziele und Themen

Mit der Verabschiedung der vorliegenden Roche-Richtlinie über die Integrität im Geschäftsverkehr (nachstehend als «Richtlinie» bezeichnet) verfolgt Roche zwei Zielsetzungen:

- Schaffung eines gemeinsamen Verständnisses bezüglich Integrität im Geschäftsverkehr, das von allen Roche-Gesellschaften und Roche-Mitarbeitenden getragen wird;
- Verhinderung von Verstößen gegen die Integrität im Geschäftsverkehr, indem inakzeptables Verhalten im Geschäftsleben für alle Roche-Gesellschaften und Roche-Mitarbeitenden definiert wird.

Diese Richtlinie behandelt folgende Themen:

- Bestechung;
- Gewährung eines Vorteils;
- Umgang mit Dritten;
- Annahme von Geschenken und Unterhaltungsangeboten;
- Interessenkonflikt;
- Bezahlung von Mittelspersonen.

1.2

### **Definition der Integrität im Geschäftsverkehr**

«Integrität im Geschäftsverkehr» ist definiert als ein ethisches Verhalten in geschäftlichen Belangen, das in Einklang mit den Roche-Unternehmensgrundsätzen steht und sich an lokale, nationale und internationale Gesetze sowie an alle einschlägigen Roche-Bestimmungen hält.

Die Voraussetzungen, die das angemessene Verhalten im Geschäftsverkehr bestimmen, müssen von Fall zu Fall unter Berücksichtigung der jeweiligen Gegebenheiten jedes Einzelfalls beurteilt werden. Es ist zu beachten, dass sich rechtliche Normen im Laufe der Zeit wandeln. Daher muss das geforderte Verhalten ständig neu bewertet werden.

1.3

### **Verantwortlichkeit von Mitarbeitenden und Arbeitgeber**

Jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter von Roche ist für die Wahrung der Integrität im Geschäftsverkehr persönlich verantwortlich. Alle Mitarbeitenden müssen dafür sorgen, dass sie die einschlägigen Gesetze und Roche-Bestimmungen kennen und verstehen. Die Mitarbeitenden sind folglich dafür verantwortlich, sich entsprechend den Bestimmungen dieser Richtlinie zu verhalten. Wenn Fragen oder Unklarheiten bezüglich der Auslegung der Richtlinie bestehen, müssen sich die Mitarbeitenden an ihre Vorgesetzten wenden.

Roche bietet ihren Mitarbeitenden die notwendigen und geeigneten Informationen, Fortbildungsmöglichkeiten und Hilfestellungen, die erforderlich sind, um sie in die Lage zu versetzen, diese Richtlinie einzuhalten.

Keiner Mitarbeiterin und keinem Mitarbeiter von Roche dürfen Nachteile entstehen, wenn sie die Bestimmungen dieser Richtlinie einhalten und dadurch Roche Geschäfte entgehen.

## II Bestechung

### 2.1 Gesetzgebung zur Bekämpfung der Bestechung

Die Bestechung von Beamten im Inland ist in den meisten Ländern bereits seit langem strafbar. Im Dezember 1997 einigten sich die Regierungen von 29 Mitgliedstaaten der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) und 5 assoziierte Staaten<sup>1</sup> über den Text der «Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions» (Konvention zur Bekämpfung der Bestechung von ausländischen Beamten im internationalen Geschäftsverkehr, nachstehend als «OECD-Konvention» bezeichnet). In dieser OECD-Konvention verpflichten sich die Mitgliedstaaten, die Bestechung im Ausland als Straftatbestand in ihr Landesrecht aufzunehmen. Diese Konvention trat am 15. Februar 1999 in Kraft und ihre Bestimmungen wurden anschliessend von den Mitgliedstaaten in nationales Recht umgesetzt.

### 2.2 Standpunkt von Roche

Roche lehnt jede Form von Bestechung (staatliche, private, aktive und passive Bestechung, wie im Folgenden definiert) ab. Die Anstiftung zur Bestechung oder die tatsächliche Bestechung untergräbt nicht nur den Ruf und die geschäftliche Integrität des Konzerns, sondern stellt gemäss nationalen oder internationalen Gesetzen auch eine strafbare Handlung des betreffenden Mitarbeitenden und des Unternehmens dar. Ein derartiges inakzeptables Verhalten kann ausserdem zu Zivilprozessen gegen den Mitarbeitenden und das Unternehmen führen.

### 2.3 Definitionen

Bestechung stellt eine Form der Korruption dar und kann gegenüber öffentlichen und privaten Funktions- und Entscheidungsträgern vollzogen werden. Bestechungen können vielfältige Formen annehmen, wie z.B. Zahlungen, unangemessene Geschenke oder andere Begünstigungen.

Unter **aktiver Bestechung** versteht man das Versprechen oder die Leistung einer Zahlung oder die Gewährung eines sonstigen Vorteils, sei es direkt oder über Mittelspersonen, an jemanden, der ein öffentliches Amt bekleidet (Bestechung eines öffentlichen Funktionsträgers), oder 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 Annahme einer Zahlung oder eines sonstigen Vorteils, sei es direkt oder über Mittelspersonen, von jemandem, den die bestochene Person dafür in rechtswidriger Weise begünstigt.

2.4

### Zahlungen an öffentliche Funktionsträger

Vorbehältlich der in Ziffer 3.2 dargelegten Grundsätze dürfen keine Gelder oder Vermögenswerte von Roche in Form von Geschenken oder auf sonstige Weise, sei es direkt oder indirekt, an eine Person, die ein öffentliches Amt bekleidet, oder eine Person, die politischen Einfluss hat, oder an Organisationen, an denen die vorgenannten Personen ein wesentliches Interesse haben, bezahlt oder auf sonstige Weise transferiert werden, es sei denn, solche Zahlungen sind von der lokalen Roche-Geschäftsleitung in Übereinstimmung mit den geltenden Gesetzen genehmigt worden. Dieses Verbot gilt sowohl für Vermögenswerte von Roche als auch für private Vermögenswerte. Es betrifft auch indirekte Zahlungen in jeglicher Form, wie zum Beispiel Zahlungen durch Berater, Agenten, Lieferanten oder sonstige Dritte.

2.5

### Verbote und Erlaubtes

Bieten Sie keine privaten Bestechungsgeschenke an!

Bieten Sie einem öffentlichen Funktionsträger keinerlei Bestechung an!



Sie können dem Mitarbeitenden eines Privatunternehmens nach Abschluss eines Geschäfts ein angemessenes Geschenk anbieten.



<sup>1</sup> OECD: Australien, Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Island, Italien, Japan, Kanada, Korea, Luxemburg, Mexiko, Neuseeland, Niederlande, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Schweden, Schweiz, Spanien, Tschechische Republik, Türkei, Ungarn, Vereinigtes Königreich, Vereinigte Staaten.

Nicht-OECD-Staaten: Argentinien, Brasilien, Bulgarien, Chile und Slowakische Republik.

# III Gewährung eines Vorteils

3.1

## Beurteilung von nationalen Gesetzen

Die Schweiz hat kürzlich ihr Strafrecht revidiert. Nach schweizerischem Recht ist es nunmehr strafbar, einem inländischen Beamten einen Vorteil anzubieten, und auch die Annahme eines solchen Vorteils durch einen Beamten im Inland ist strafbar.

Weitere Länder verbieten die Gewährung eines Vorteils an öffentliche Funktionsträger, sowie die Annahme eines solchen Vorteils durch diese öffentlichen Funktionsträger. In andern Ländern gilt das Gewähren einer Anerkennung an öffentliche Funktionsträger – in Form von Trinkgeldern für bestimmte Dienste – jedoch als lokal übliche Gepflogenheit. Während Bestechung in allen Fällen verboten ist, bleiben Zahlungen dieser Art in diesen Ländern in begrenztem Masse auch unter den strikten Regeln, wie sie bei Roche angewandt werden, zulässig.

3.2

## Standpunkt von Roche

Die Gewährung eines Vorteils an einen öffentlichen Funktionsträger ist erlaubt, sofern alle folgenden Bedingungen erfüllt sind: Die Gewährung eines Vorteils darf nach den geltenden Landesgesetzen nicht verboten sein, sie muss angemessen sein und den örtlichen Gepflogenheiten entsprechen, sie muss ordnungsgemäss verbucht werden, und entsprechende Zahlungen müssen im Land, in dem die Dienstleistungen erbracht werden, erfolgen.

3.3

## Definitionen

Unter **Vorteil** versteht man einen materiellen Vorteil irgendeiner Art, wie zum Beispiel eine Zahlung oder eine sonstige Zuwendung.

Unter **Gewährung eines Vorteils** versteht man das Versprechen oder die Gewährung eines Vorteils, sei es direkt oder über Mittelspersonen, an jemanden, der ein öffentliches Amt bekleidet. Der Geber erlangt für die Gewährung des Vorteils keinen rechtswidrigen Vorteil.



3.4

### Verbote und Erlaubtes

Vorteile dürfen nicht gewährt werden, wenn

- dies nach geltenden Landesgesetzen verboten ist;
- dies nicht örtlichen Gepflogenheiten entspricht;
- sie nicht angemessen sind;
- sie nicht ordnungsgemäss verbucht werden;
- sie nicht im Land geleistet werden, in dem die Dienstleistungen erbracht werden.



Vorteile dürfen gewährt werden, wenn

- dies nach geltenden Landesgesetzen erlaubt ist;
- dies den örtlichen Gepflogenheiten entspricht;
- sie angemessen sind;
- sie ordnungsgemäss verbucht werden;
- sie im Land geleistet werden, in dem die Dienstleistungen erbracht werden.



## IV Umgang mit Dritten

4.1

### Grundsätze

Alle Geschäfte von Roche mit Dritten erfolgen grundsätzlich nach den Kriterien Qualität, Kundendienst, konkurrenzfähiger Preis und Eignung für den beabsichtigten Zweck. Roche ist bestrebt, auf der Basis dieser Grundsätze mit ihren Geschäftspartnern langfristige Geschäftsbeziehungen zum beiderseitigen Nutzen aufzubauen.

Roche verhält sich fair gegenüber ihren Geschäftspartnern. Die Basis der Geschäftsbeziehungen von Roche zu Dritten ist die Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen. Roche bietet oder gibt weder direkt noch indirekt irgendeine Form von rechtswidrigen Rabatten, Schmiergeld- oder «Unter-der-Hand»-Zahlungen oder ähnliche unlautere Zahlungen, Geschenke oder Begünstigungen an Geschäftspartner oder deren Vertreter. Umgekehrt dürfen auch Mitarbeitende von Roche – weder direkt noch indirekt – irgendeine Form von rechtswidrigen Rabatten, Schmiergeld- oder «Unter-der-Hand»-Zahlungen oder ähnliche unlautere Zahlungen, Geschenke oder Begünstigungen von Dritten verlangen oder annehmen.

4.2

### Umgang mit Kunden

Für den Umgang mit Kunden gelten die folgenden Grundsätze:

- Roche-Mitarbeitende, die regelmässig mit Kunden Geschäfte machen, müssen alle einschlägigen Gesetze und Roche-Bestimmungen über Geschäftsbeziehungen mit Kunden kennen und beachten.
- Mitarbeitende, die sich mit Staatsaufträgen befassen, müssen auch die speziellen Gesetze und Rechtsvorschriften, welche die Beziehungen mit Behörden regeln, kennen und beachten.
- Roche-Mitarbeitende dürfen Kunden keine Geschenke machen, abgesehen von Artikeln, die sich innerhalb des gesetzlich zulässigen, normalen und üblichen Rahmens der Verkaufsförderung von Roche für einen bestimmten Markt bewegen. Die Kosten für solche Geschenke müssen von der Leitung der lokalen Roche-Gesellschaft genehmigt werden.
- Unterhaltungsangebote an Kunden, soweit sie hier nicht untersagt sind, müssen den normalen geschäftlichen Gepflogenheiten entsprechen. Ort und Art der Unterhaltungsangebote sowie die Kosten müssen vertretbar und angemessen sein und entsprechend den Bestimmungen von Roche betreffend die Spesenvergütung ordnungsgemäss dokumentiert werden.

4.3

**Verbote und Erlaubtes**

Keine rechtswidrigen Rabatte gewähren.

Keine illegalen Schmiergeldzahlungen tätigen.

Nehmen Sie keine rechtswidrigen «Unter-der-Hand»-Zahlungen vor.

Machen Sie Dritten keine Bestechungsgeschenke.

Erweisen Sie Dritten keine rechtswidrigen Gefälligkeiten.

Sie dürfen Rabatte nach der geltenden Rabattregelung von Roche gewähren.

Sie dürfen Kunden oder Dritten kleine, angemessene Geschenke machen.

Nehmen Sie keine rechtswidrigen Rabatte, Schmiergeld- oder sonstige illegalen «Unter-der-Hand»-Zahlungen an.

Erbitten Sie keinerlei rechtswidrigen Rabatte, Schmiergeld- oder sonstigen illegalen «Unter-der-Hand»-Zahlungen.

Nehmen Sie keinerlei unlauteren Zahlungen, Geschenke oder Begünstigungen an.

Erbitten Sie keinerlei unlauteren Zahlungen, Geschenke oder Begünstigungen.

Sie dürfen im Namen von Roche korrekte Rabatte von Lieferanten annehmen.

Sie dürfen kleine, angemessene Geschenke von Lieferanten annehmen, sofern Sie unabhängig bleiben und die Unabhängigkeit Ihrer Firma wahren.

# V

## Geschenke und Unterhaltungsangebote

### 5.1

#### Allgemeines

Auch wenn Geschenke und Unterhaltungsangebote aus den ehrlichsten Beweggründen einer persönlichen oder beruflichen Freundschaft ausgetauscht werden, können sie missverstanden werden. So kann zum Beispiel das Geschenk oder ein Unterhaltungsangebot als Versuch gedeutet werden, einen Roche-Mitarbeitenden dahingehend zu beeinflussen, dass dieser einen bestimmten Geschäftspartner bevorzugt. Um sowohl den Tatbestand als auch den Anschein von unlauteren Geschäftsbeziehungen mit Geschäftspartnern oder potenziellen Geschäftspartnern zu vermeiden, und um ihre Unabhängigkeit sowie die Unabhängigkeit von Roche zu wahren, gelten für die Annahme von Geschenken durch Roche-Mitarbeitende die nachfolgend beschriebenen Grundsätze:

### 5.2

#### Geschenke

Mitarbeitende dürfen nicht um Geschenke oder sonstige persönliche Vorteile irgendeiner Art von aktuellen oder potenziellen Dritten von Roche nachsuchen. Zu Geschenken zählen nicht nur Waren, sondern alle Arten von Vorteilen.

Die Mitarbeitenden dürfen unaufgefordert erhaltene Geschenke nur annehmen, wenn die folgenden Bedingungen erfüllt sind: Mitarbeitende dürfen unaufgefordert erhaltene Geschenke nicht-geldlicher Art annehmen, sofern sie nicht über den gewohnten Rahmen einer Gefälligkeit und die anerkannten geschäftlichen Gepflogenheiten hinausgehen. Der Wert eines Geschenks darf keine Fragen bezüglich einer Verpflichtung seitens des Empfängers aufwerfen. Jedes Geschenk, das diese Bedingungen nicht erfüllt, muss zurückgewiesen werden. Wenn Zweifel bestehen, ob ein unaufgefordert erhaltenes Geschenk angenommen werden kann, müssen sich die betreffenden Mitarbeitenden an ihre Vorgesetzten wenden und sich nach deren Entscheidung richten.

### 5.3

#### Unterhaltungsangebote

Die Mitarbeitenden dürfen keine Unterhaltungsangebote von aktuellen oder potenziellen Roche-Geschäftspartnern fordern.

Roche-Mitarbeitende können unaufgefordert angebotene Unterhaltungsangebote annehmen, sofern alle folgenden Bedingungen erfüllt sind: Die Bewirtung erfolgt nur selten und ergibt sich aus dem normalen Geschäftsverlauf; sie verursacht vertretbare, nicht verschwenderische Ausgaben, und sie findet in einem Rahmen statt, der vernünftig, angemessen und passend für die Roche-Mitarbeitenden, ihre Gastgeber und den geschäftlichen Anlass ist.

5.4

### Verbote und Erlaubtes

Fordern Sie keine Geschenke von Dritten.

Bemühen Sie sich nicht um persönliche Vorteile irgendwelcher Art bei Dritten.



Sie dürfen unaufgefordert angebotene Geschenke nicht-geldlicher Art annehmen, sofern sie nicht über den gewohnten Rahmen einer Gefälligkeit und die anerkannten geschäftlichen Gepflogenheiten hinausgehen.

Sie dürfen unaufgefordert angebotene Geschenke annehmen, die keine Fragen bezüglich einer Verpflichtung Ihrerseits und der Firma aufwerfen.



Fordern Sie von Dritten keine Unterhaltungsangebote.



Sie dürfen unaufgefordert angebotene Unterhaltungsangebote annehmen, sofern diese nur selten erfolgen und sich aus dem normalen Geschäftsverlauf ergeben.

Sie dürfen unaufgefordert angebotene Unterhaltungsangebote annehmen, sofern diese vertretbare, nicht verschwenderische Ausgaben verursachen.



# VI Interessenkonflikt

6.1

## Grundsätze

Die Mitarbeitenden von Roche sollten Situationen meiden, in denen ihre persönlichen Interessen mit den Interessen von Roche tatsächlich oder auch nur dem Anschein nach in Konflikt geraten.

Ein Interessenkonflikt besteht, wenn Roche-Mitarbeitende ihre Position bei Roche dazu benutzen, abgesehen von der Entlohnung durch Roche, persönlichen Gewinn zu erzielen. Ein Interessenkonflikt besteht auch, wenn die persönlichen Interessen von Roche-Mitarbeitenden im Widerspruch zu den Interessen von Roche stehen und dadurch Loyalitätskonflikte entstehen können. Solche Loyalitätskonflikte könnten Mitarbeitende dazu veranlassen, persönlichen Interessen gegenüber den Interessen von Roche den Vorzug zu geben.

Wenn es zu einem Interessenkonflikt zwischen den persönlichen Interessen und den Interessen von Roche kommt, sollte der betreffende Mitarbeitende unverzüglich seine(n) Linienvorgesetzte(n) informieren, damit eine geeignete Lösung gefunden werden kann.

6.2

## Verbot und Gebot

Entscheiden Sie nicht selbst in Situationen, in denen Ihre persönlichen Interessen mit den Interessen von Roche in Konflikt geraten.



Informieren Sie Ihre(n) Linienvorgesetzte(n), falls ohne Ihr Zutun ein Interessenkonflikt entsteht.



## VII Bezahlung von Mittelspersonen

7.1

### Grundsätze

Wenn Mittelspersonen wie Konsulenten, Vertreter, Agenten oder andere Mittelspersonen Leistungen für Roche erbringen, gelten die folgenden Grundsätze:

- Jede Vereinbarung muss den Gesetzen des Landes, für das sie gilt, entsprechen und darf in keiner Weise im Widerspruch zu den Gesetzen dieses Landes stehen;
- Alle Vereinbarungen müssen die jeweiligen Aufgaben und Verantwortlichkeiten der Mittelsperson und von Roche klar definieren und die Grundlage für die Bezahlung festlegen;
- Die Bezahlung der Mittelsperson sollte der geschäftlichen Tätigkeit, die die Mittelsperson für Roche übernimmt, angemessen sein;
- Zahlungen an Mittelspersonen müssen mit den örtlichen Rechtsvorschriften in Einklang stehen und, soweit möglich, in dem Land vorgenommen werden, in dem die Leistungen erbracht wurden. Alle entsprechenden Zahlungen müssen ordnungsgemäss verbucht werden;
- Die geltenden steuerlichen Vorschriften der betreffenden Länder müssen berücksichtigt werden;
- Alle Vereinbarungen müssen in regelmässigen Abständen überprüft werden, um sicherzustellen, dass sie auf dem aktuellen Stand bleiben.

## Verbote und Erlaubtes

Keine Vereinbarungen eingehen oder akzeptieren, die in Widerspruch zu den Gesetzen des betreffenden Landes stehen.

Keine gegen die lokale Gesetzgebung verstossenden Zahlungen oder Entschädigungen an Mittelspersonen leisten.

Überprüfen Sie die Gesetze des betreffenden Landes, bevor Sie mit Ihrer Mittelsperson eine Vereinbarung treffen.

Überprüfen Sie die lokale Gesetzgebung, bevor Sie Zahlungen leisten.

Vermeiden Sie Überfakturierungen.

Die Kosten müssen mit der vereinbarten Leistung in Einklang stehen.

Eröffnen Sie für Ihre Geschäftspartner kein Bankkonto für Provisionen.

Sie können Ihren Geschäftspartnern bei der Eröffnung eines Bankkontos behilflich sein (z.B. durch Beschaffen eines Handelsregisterauszugs, einer Vollmacht usw.)

Barzahlungen sind nach Möglichkeit zu vermeiden.

Barzahlungen vereinbarter Spesen stellen im Allgemeinen kein Problem dar.

Unterlassen Sie Zahlungen ohne Beleg.

Verlangen Sie eine Rechnung.



# Ausführung

Jede einzelne Roche-Gesellschaft ist für den Vollzug dieser Richtlinie verantwortlich.

Alle betroffenen Roche-Mitarbeitenden müssen entsprechend informiert werden.

# Inkrafttreten

Diese Richtlinie über die Integrität im Geschäftsverkehr wurde am 10. Januar 2001 von der Konzernleitung verabschiedet und trat am selben Tag in Kraft.

© Januar 2001

F. Hoffmann-La Roche AG  
Corporate Law  
Basel, Schweiz

7 000 439