

Regierungspräsidium Tübingen
Landespolizeidirektion
Referat 65 – Dezernat Wirtschaftsdelikte
65-DW-12/06
Meyer, KHK

Tübingen, 12.03.2008

**Ermittlungsverfahren
gegen**

**Verantwortliche der
ratiopharm GmbH**

wegen

**Anstiftung bzw. Beihilfe
zur Untreue u. a.**

Staatsanwaltschaft Ulm
Az. Js 31 Js 20544/05

1	Kenntnisserlangung	7
2	Geschäftsführer bei der ratiopharm GmbH	8
3	Maßnahmen	9
3.1	Durchsuchungen/Beschlagnahme von Beweismitteln	9
3.1.1	Durchsuchungen am 07.11.06	9
3.1.2	Durchsuchung bei	10
3.1.3	Durchsuchungen beim Arztpraxenauslandseinsatz – 18.12.06	10
3.1.4	Durchsuchung bei Ärzten im Bezirk der Staatsanwaltschaft Ulm	11
3.2	Vernehmungen	11
3.2.1	Beschuldigte (E10.1)	11
3.2.1.1	11
3.2.1.2	12
3.2.1.3	12
3.2.1.4	12
3.2.1.5	13
3.2.1.6	13
3.2.1.7	14
3.2.1.8	14
3.2.1.9	14
3.2.1.10	15
3.2.2	Zeugen (E9.1)	16
3.2.2.1	16
3.2.2.2	16
3.2.2.3	16
3.2.2.4	16
3.2.2.5	17
3.2.2.6	17
3.2.2.7	17
3.2.2.8	18
3.2.2.9	18
3.2.2.10	18
3.2.2.11	18
3.2.2.12	19
3.2.2.13	19
3.2.2.14	19
3.2.2.15	19
3.2.2.16	19
3.2.2.17	20
3.3	Sonstige Ermittlungen	20
3.3.1	Erhebung von Unterlagen und Daten bei der ratiopharm GmbH sowie Stellungnahmen von Anwälten der ratiopharm GmbH	20
3.3.2	Erhebung von Daten beim IKK Bundesverband	21
4	Ergebnisse der Auswertung von Beweismitteln und Vernehmungen zum Thema verordnungsbezogene Zahlungen und Leistungen an Ärzte	21
4.1	Umsatzbeteiligung von Ärzten	21
4.1.1	Beweismittel 1E/33	22
4.1.2	Beweismittel rp5	25
4.1.3	Beweismittel rp3	27
4.1.4	Beispiele für Umsatzbeteiligungen	28
4.1.5	Historische Entwicklung der Umsatzbeteiligungen	33

4.1.5.1	Ursprünge.....	33
4.1.5.2	Weitere Entwicklung/Vereinheitlichung	35
4.1.5.3	Entwicklung im Jahr 2005	38
4.1.5.4	Sonstiges.....	40
4.2	Gutscheine für die Verschreibung von Pravastatin ratiopharm.....	41
4.3	„Jokervereinbarungen“ – Abgabe von (insbesondere) Chipkartenlesegeräten für die Verschreibung von Simvastatin-ratiopharm.....	46
4.4	Sonstige verordnungsbezogene Zahlungen an Ärzte.....	48
4.5	„Fortsbildungsveranstaltungen“.....	51
4.6	Abgabe von Espressomaschinen	52
4.7	Anwendungsbeobachtungen	53
4.8	Hierarchische Anordnungen und Genehmigungen im Zusammenhang mit Vereinbarungen mit Ärzten.....	55
4.9	Kenntnis von Vereinbarungen mit Ärzten innerhalb der Geschäftsführerebene der ratiopharm GmbH.....	70
4.10	Kenntnis der Unzulässigkeit	72
4.11	Konspirativität.....	79
4.12	Sonstiges.....	86
4.12.1	Preise von ratiopharm	86
4.12.2	Prämiensystem.....	87
4.12.3	DOCexpert	89
5	Ermittlungen zum Hinweisgeber des Magazins Stern.....	90
6	Maßnahmen der ratiopharm GmbH nach dem Stern-Artikel.....	91
7	Zusammengefasste Tatvorwürfe	94
7.1	Umsatzbeteiligungen	94
7.2	Arzt-Incentive-Konzept – Pravastatin-Gutscheine	95
7.3	Jokervereinbarungen.....	96
7.4	Sonstige verordnungsbezogene Zahlungen	96
7.5	Sonstiges.....	96

Abkürzungen

ADL	Außendienstleitung
ADM	Außendienstmitarbeiter
AVP	Apothekenverkaufspreis
AWB	Anwendungsbeobachtung
BWM	Beweismittel (bezieht sich auf das Originalbeweismittel)
CEO	Chief Executive Officer
d.U.	der Unterzeichnete
HAP	Herstellerabgabepreis
i. F.	im Folgenden
MA	Mitarbeiter
MU	Mehrumssatz
PAD	Arztpraxenaußendienst
rEC	ratiopharm Executive Committee
RL	Regionalleiter
RVL	Regionale Verkaufsleitung
VL	Verkaufsleitung
VOM	Verordnungsmanagement

Aktenplan

E1.....	Anzeigeneingang Verfügungen Erste Maßnahmen der StA
E2.....	Anzeigenakte an DW
E3.1.....	Schriftverkehr und Besprechungen mit StA
E3.2.....	Schriftverkehr und Besprechungen mit StA
E4.1.....	Durchsuchung Beweismittelverwaltung
E4.2.....	Durchsuchung
E5.....	Ermittlungen bei Behörden und anderen Stellen
E6.....	Schriftverkehr mit IKK Bundesverband
E7.1.....	Schriftverkehr und Besprechungen mit der ratiopharm GmbH
E7.2.....	Unterlagen der ratiopharm GmbH vom 23.02.2007
E7.3.....	Anlage zur Anfrage der StA vom 10.07.2007 (Belege, AWB) → BWM rp7
E7.4.....	Anlage zur Anfrage der StA vom 10.07.2007 (Belege, AWB) → BWM rp7 → BWM rp8
E7.5.....	Unterlagen zum Prämiensystem bei der ratiopharm GmbH (rp9)
E7.6.....	Belege zu Sachleistungen (rp10)
E8.....	Schriftverkehr mit Anwälten der ratiopharm GmbH
E9.1.....	Zeugen
E10.1.....	Beschuldigte

E11.1.....	Zeugenvernehmung
E11.2.....	Schreiben vom 22.06.07 mit Anlagen
E11.3.....	Anlagen zum Schreiben vom 22.06.07
FA1.....	Auswertungen von BWM 1A/1 – 1A/10
FA2.....	Belege von BWM 1A/1 – 1A/10
FA3.....	Belege von BWM 1B/4 – 1B/36
FA4.....	Belege und Auswertung von BWM 1E/33, rp1, rp3 und rp5
FA5.....	Zahlungen an Ärzte aus Unterlagen der ratiopharm GmbH, Stand 23.11.2007 Auswertungsbeispiele zu Ärzten
FA6.....	Kopien von Beweismitteln, insbesondere zu VOM-Zahlungen
FA7.....	Kopien von Beweismitteln, insbesondere zu VOM-Zahlungen
FA8.....	Kopien von Beweismitteln, insbesondere zu Pravastatin und Simvastatin
FA9.....	Kopien von Beweismitteln, insbesondere Reaktionen bei der ratiopharm GmbH nach Erscheinen des Sternartikels im November 2005
FA10.....	Kopien von Beweismitteln, verschiedenes
FA11.....	Auswertungen der E-Mails von
FA12.....	Vernehmungen von Außendienstmitarbeitern

1 Kenntniserlangung

Am 7.10.2005 erstattete der Reporter des Magazins Stern

Markus Grill

Anzeige bei der Staatsanwaltschaft München 1.

Gegenstand der Anzeige waren Geschäftspraktiken der ratiopharm GmbH Ulm, die im Zusammenhang mit der Gewährung von Leistungen an Ärzte und Apotheken stehen (E1, Bl. 3 ff.).

- Der Anzeige zufolge sollen Ärzte im Rahmen eines Umsatzbeteiligungsprogramms eine Umsatzbeteiligung von 2,5% des Apothekenpreises, in Einzelfällen auch bis zu 5% erhalten haben. Der Betrag soll aus Umsatzlisten berechnet worden sein. Die Zahlung sei per Scheck erfolgt.
- Im Rahmen eines sogenannten „Arzt-Incentive-Konzepts“ sollen Ärzte für die Umstellung von Patienten auf ein Produkt von ratiopharm Einkaufsgutscheine erhalten haben.
- Außerdem soll es für die Umstellung von Patienten auf ratiopharm Espresso-Somaschinen gegeben haben.
- Für manche Arztpraxen seien „Praxisessen“ finanziert worden, wenn der Arzt die Umstellung von Patienten versprochen habe.
- Darüber hinaus machte Herr Grill Angaben zur Gewährung von erheblichen Rabatten an Apotheken.

Am 10.11.05 erschien im Stern ein Artikel mit der Überschrift „Der Pharmaskandal“ (E1, Bl. 33 ff.)

Die in der Anzeige vom 07.10.2005 von Herrn Grill gemachten Angaben werden hier ausführlich dargestellt.

Herr Grill übersandte an die Staatsanwaltschaft Ulm verschiedene Unterlagen (E1, Bl. 15-31, 51 ff.).

Mit Verfügung vom 19.12.2005 wurde das Ermittlungsverfahren nach § 170 Abs. 2 StPO eingestellt (E1, Bl. 110 ff.).

Mit E-Mail vom 23.01.2006 erfolgte bei der Generalstaatsanwaltschaft Stuttgart eine Beschwerde gegen die Einstellungsverfügung der StA Ulm (E1, Bl. 137 ff.).

Mit Verfügung vom 11.04.2006 ordnete die Generalstaatsanwaltschaft Stuttgart die Wiederaufnahme des Verfahrens im Zusammenhang mit dem Vorwurf der strafbaren Beteiligung der Beschuldigten an möglichen Vergehen der Untreue und des Betruges von Ärzten zum Nachteil von Krankenkassen an. Im Übrigen blieb es bei der Einstellungsverfügung der Staatsanwaltschaft Ulm (E1, BI. 144 ff.).

Nach Erscheinen des Artikels im Stem am 07.11.2005 wurde das Finanzamt Ulm im Rahmen von Besteuerungsverfahren gegen Ärzte aktiv und hat bei der ratiopharm GmbH Daten und Unterlagen erhoben (E1, BI. 159 ff.).

Auf Ersuchen der Staatsanwaltschaft Ulm vom 11.05.2006 (E1, BI. 289 f.) über gab das Finanzamt Ulm verschiedene Unterlagen und eine CD (E1, BI. 302 ff.). Die CD enthält u. a. Daten über Zahlungen an Ärzte, die aus der Buchhaltung der ratiopharm GmbH stammen (i. F. „Finanzamtsliste“ genannt).

Mit Schreiben vom 18.05.2006 wurde die Landespolizeidirektion Tübingen mit den Ermittlungen beauftragt (E1, BI. 341 ff., E2).

2

Geschäftsführer bei der ratiopharm GmbH

In der folgenden Tabelle sind die Geschäftsführer der ratiopharm GmbH laut Handelsregister dargestellt (E5, BI. 1 ff.). Bei den grau unterlegten Personen handelt es sich um Beschuldigte dieses Verfahrens.

Datum der Bestellung	Geschäftsführer	Prokura	Datum der Abberufung
29.10.1979			02.08.1995
30.09.1986			zum GF bestellt
30.09.1986			28.08.1999
30.09.1986			zum GF bestellt
29.08.1991			28.06.1999
02.11.1993			zum GF bestellt
17.03.1994			zum GF bestellt
06.10.1994			25.09.1997
02.08.1995			04.08.2006
02.08.1995			09.02.2001
02.08.1995			29.09.1999
02.08.1995			
15.08.1996			03.05.1999
29.01.1997			zum GF bestellt
25.09.1997			
06.11.1997			31.07.2000
05.01.1999			20.12.2001
15.09.2000			20.09.2006
17.11.2000			11.01.2006
09.02.2001			11.01.2006
20.07.2001			
16.09.2005			
04.08.2006	-		
20.09.2006			

Bei den angegebenen Datumsangaben handelt es sich um die in den Handelsregisterauszügen eingetragenen Daten. Zeitpunkte entsprechen den Zeitpunkten des Handelsregistereintrags und treffen keine Aussagen über Freistellungen und erst später erfolgte Anmeldungen zum bzw. Eintragungen im Handelsregister.

3 Maßnahmen

3.1 Durchsuchungen/Beschlagnahme von Beweismitteln

3.1.1 Durchsuchungen am 07.11.06

Am 07.11.2006 fanden bei der ratiopharm GmbH, Ulm und mehreren aktuellen und ehemaligen Mitarbeitern die nachfolgenden Durchsuchungen statt:

Nr.	Objekt	Anmerkungen
1	ratiopharm GmbH Graf-Arco-Str. 3 89079 Ulm	Beweismittelnummer 1/1 (Übergabe von und 1.1/1 ff. (DVDs von)
1.1	v. a. Arbeitsplatz	Beweismittelnummern 1A/1 ff.
1.2	v. a. Arbeitsplatz	Beweismittelnummern 1B/1 ff.
1.3	v. a. Büro	Beweismittelnummern 1C/1 ff.
1.4	v. a. Arbeitsplatz	Beweismittelnummern 1D/1 ff.
1.5	v. a. ehemaliger	Beweismittelnummern 1E/1 ff.
1.6	v. a. Buchhaltung	Beweismittelnummern 1F/1 ff.
1.7	v. a. Personalabteilung	Beweismittelnummern 1G/1 ff.
2		Beweismittelnummern: si2/1 ff.
3		keine Beweismittel aufgefunden
4		Beweismittelnummern: pr4/1 ff.
5		Beweismittelnummern: be5/1 ff.
6		Beweismittelnummern: bu6/1 ff.
7		Keine Beweismittel aufgefunden
8		Keine Beweismittel aufgefunden

9		Beweismittelnummern: sch9/1 ff.
10		Beweismittelnummern: 9/1/1
11		Beweismittelnummern: ne10/1 ff. <u>Anmerkung:</u> Das Verfahren gegen wird gesondert geführt, analog der Verfahren aller anderen Außenstellenmitarbeiter und Regionalleiter des Arztpraxenaußendienstes.

Auf die Durchsuchungsberichte und Datensicherungsberichte in E4.1 wird verwiesen.

Weitere Daten und Unterlagen, die im Laufe des Verfahrens in Datensicherungen festgestellt oder von der ratiopharm GmbH übersandt wurden oder die lediglich als Anlage in Akten enthalten waren und für die nicht von vorne herein eine Beweismittelnummer vergeben war, sind in E4.1, Bl. 124 ff. aufgelistet und beschrieben.

3.1.2 Durchsuchung bei

Mittels Rechtshilfeersuchen erfolgten Durchsuchungen in Wohnungen von in der Slowakei und in Österreich (E4.2):

1. Bratislava/Slowakei
2. 6020 Innsbruck/Österreich
3. 6065 Thaur/Österreich

Es wurden keine Beweismittel aufgefunden.

3.1.3 Durchsuchungen beim Arztpraxenaußendienst – 18.12.06

Bei der Durchsuchung am 07.11.2007 bei der ratiopharm GmbH wurden Listen mit aktuellen und ehemaligen Mitarbeitern des Arztpraxenaußendienstes erhoben (BWM 1G/4 und 1G/5, E4.1, Bl. 114).

In Absprache mit der Staatsanwaltschaft Ulm erfolgte eine Festlegung der Außenstellenmitarbeiter, bei denen aufgrund der in den Listen enthaltenen Beschäftigungszeiten bei der ratiopharm GmbH mit dem Auffinden von Beweismitteln zu rechnen war (E3.1, Bl. 37 ff.).

Nach Überprüfung der Adressen auf Aktualität, erfolgten insbesondere am 18.12.2007 Durchsuchungen bei Mitarbeitern des Arztpraxenaußendienstes.

Die Ermittlungsverfahren gegen die Außendienstmitarbeiter werden getrennt von diesem Verfahren geführt.

In Einzelfällen wurden Beweismittelkopien aus diesen Durchsuchungen und sachdienliche Vermehrungen der Außendienstmitarbeiter in die diesem Verfahren zu Grunde liegenden Akten übernommen.

3.1.4 Durchsuchung bei Ärzten im Bezirk der Staatsanwaltschaft Ulm

Im Rahmen der Auswertung der bei der ratiopharm GmbH aufgefundenen Beweismittel ergab sich ein Tatverdacht gegen Ärzte im Zuständigkeitsbereich der Staatsanwaltschaft Ulm.

Bei diesen Ärzten erfolgten am 26.06.2007 Durchsuchungen.

Die Ermittlungsverfahren gegen diese Ärzte werden getrennt von diesem Verfahren geführt und dort gesondert aufbereitet.

3.2 Vernehmungen

Die Beschuldigten und bzw. ihre Verteidiger haben zu den Vorwürfen Stellungnahmen angekündigt. Die Verteidigung von stellte die Entscheidung über eine Aussage nach Akteneinsicht in Aussicht. Auch erklärte vor Beauftragung seines Verteidigers seine Aussagebereitschaft.

3.2.1 Beschuldigte (E10.1)

3.2.1.1

anwaltlich vertreten durch

Kanzlei '

Nach Aussage von war der Vorgesetzte von und für die gesamte ratiopharm Unternehmensgruppe verantwortlich. Er sei lediglich gegenüber dem Konzernchef verantwortlich gewesen (E9.1, Bl. 173).

Die Aufgabenbereiche von erläuterte auch (E11.1, Bl. 10 ff.).

Aus verschiedenen Organigrammen ergibt sich ebenfalls die Zuständigkeit von als CEO u. a. für ratiopharm Deutschland. Nachgeordnet sind u. a. und : (E7.1, Bl. 41, 68).

3.2.1.2

anwaltlich vertreten durch

Rechtsanwalt

versandte verschiedene E-Mails mit dem Absender „Ltg. Produktmanagement VO“ bzw. „Produktmanagement VO“ oder „Produktmanager VO-Linie“ (z. B. FA8, BI. 10, 21, 49).
Organisatorisch war nachgeordnet (E7.1, BI. 46, 53, 63, 66, 67).

3.2.1.3

ist anwaltlich bislang nicht vertreten.

zeichnete als „Produktmanagerin Verordnungslinie“ (E1, BI. 19). Laut Arbeitsvertrag wurde sie hierzu ab 01.01.2000 eingesetzt. Seit „Mitte Dezember“ 2002 befindet sie sich in Mutterschutz bzw. Erziehungsurlaub/Elternzeit (E10.1, BI. 29, 40).

Zum Zeitpunkt der Durchsuchung am 07.11.2007 teilte sie mit, dass sie aktuell in einem Projekt, überwiegend von zuhause aus, mitarbeitete (E4.1, BI. 261).

Organisatorisch war sie als Produktmanagerin, wie nachgeordnet (E7.1, BI. 46, 53).

3.2.1.4

anwaltlich vertreten durch

Rechtsanwalt

ist Leiter der Rechtsabteilung. Im Handelsregister wurde am 20.07.2001 Prokura eingetragen.

3.2.1.5

anwaltlich vertreten durch

Rechtsanwalt

In Organigrammen taucht
erstmals am 01.07.2004 als Leiter „Ver-
kauf“ auf (E7.1, Bl. 68).

Ab 10/2004 ist er als „Leitung Vertrieb“ bzw. „Vertrieb PAD“ und „Verkaufslei-
tung“ aufgeführt (E7.1, Bl. 60 f., 64). war
nachgeordnet.

Zum Zeitpunkt 2/2005 war zum letzten Mal im Organigramm als
„Vertriebsleitung“ enthalten (E7.1, Bl. 65).

wurde am 04.04.2005 freigestellt (FA10, Bl. 183).

3.2.1.6

anwaltlich vertreten durch

Rechtsanwalt

Nach Aussage von erledigte die Schreibarbeiten
von . Sie war zuständig für Honoraranforderungen für Ärzte im
Zusammenhang mit umsatzbezogenen Zahlen, die sie von
oder einem anderen Vorgesetzten unterzeichnen lassen musste. Nach Angaben
von soll sie, wie auch keine eigenen Entscheidungsbe-
fugnisse gehabt haben (E9.1, Bl. 6 f., 14).

Nach den Aussagen von und
war lediglich ausführendes Organ und handelte auf Weisung
von (FA12, Bl. 59, E9.1, Bl. 67, 180).

In Organigrammen ist als „Sekretariat“ von
zeichnet (E7.1, Bl. 49, 56). be-

3.2.1.7

anwaltlich vertreten durch

Rechtsanwalt

, war Geschäftsführer der ratiopharm GmbH und nach Aussage der Zeugin zuständig für den Bereich Controlling (E11.1, BI. 10).

In Organigrammen ist er nachgeordnet und zuständig für den Bereich „F+A“ bzw. „Finanzen & Administration“ (E7.1, BI. 41, 68). In dieser Position steht er neben .

3.2.1.8

anwaltlich vertreten durch

Rechtsanwalt

Organisationsch zeichnete als „Marketingleiterin VO-Linie“ (FA8, BI. 49). net, der wiederum einem (Marketingleitung) nachgeordnet, unterstand (E7.1, BI. 44, 51, 58, 59, 60, 61, 62 f., 65, 66).

konnte im Rahmen der Auswertung der Unterlagen im Zusammenhang mit den hier untersuchten Straftaten keine aktive Rolle zugeordnet werden.

3.2.1.9

ist anwaltlich bislang nicht vertreten.

Im Untersuchungszeitraum war längere Zeit krank.
Dies erhebt sich aus einer Aussage von
und (E9.1., BI. 10).

Eine entsprechende Anfrage der Staatsanwaltschaft Ulm bei der ratiopharm GmbH wurde bislang nicht beantwortet.

Nach Aussage von übernahm im Jahr 2000 die Leitung des Außendienstes.

In Organigrammen ist nachgeordnet. Dabei hat sie am 08.11.2000 die Bezeichnung „Sales Manager“. Zum Zeitpunkt 01/2002 ist sie Leiterin des Arztpraxenaußendienstes (ADL PAD). Die Regionalleiter sind dabei direkt nachgeordnet (E7.1, BI. 42, 44, 51, 56, 58).

Zum Zeitpunkt 10/2004 ist als „AD Steuerung“ nachgeordnet (E7.1, BI. 60, 61, 64).

Zum Zeitpunkt 2/2005 trägt sie die Bezeichnung „Verkaufsleitung Innen“ (E7.1, BI. 65)

Zum Zeitpunkt 01/2001 hat sie die Bezeichnung „Regionale VL II“ und ist wieder nachgeordnet (E7.1, BI. 67).

3.2.1.10

anwaltlich vertreten durch

Rechtsanwalt

Nach Aussage von war ab 1995 zuständig für den gesamten Außendienst und wurde 1997 Abteilungsleiterin im Bereich Marketing und Vertrieb, bevor sie im Jahr 2000 zur Geschäftsführerin im Bereich Marketing und Vertrieb bestellt wurde (E9.1, BI. 56 f.).

Nach Angaben der Zeugin hatte für die Zeit vor ihrer Berufung zur Geschäftsführerin den gesamten Außendienst unter sich (E9.1, BI. 172).

Nach Aussage von war nachgeordnet (E11.1, BI. 10).

In Organigrammen hat sie die Bezeichnung „ratiopharm Germany“, „Managing Director Marketing & Sales“, „Geschäftsführung Marketing & Vertrieb“, „Vertriebsleitung RX / OTC“, „M & V Leitung“, „Marketing & Vertrieb Deutschland“ (E7.1, BI. 41, 42, 44, 51, 58, 59 ff., 65, 67, 68).

3.2.2 Zeugen (E9.1)

Die bei der ratiopharm GmbH beschäftigten Zeugen hatten bei ihren Vernehmungen einen Zeugenbeistand.

3.2.2.1

unterstand und war für die Betreuung des Außen-
dienstes zuständig und hier speziell für Fortbildungen von Ärzten und Apothe-
kern sowie für Bewirtungen (E9.1, Bl. 2 f.). Im Jahr 2004 erhielt sie zusätzlich
die Zuständigkeit für die Bearbeitung von Honoraranforderungen im Zusam-
menhang mit sog. VOM-Zahlungen. bezeichnet sich als Sachbear-
beiterin, deren Aufgabenbereich geringer gewesen sei als der von
als Sekretärin (E9.1, Bl. 4, 12 f., 14).

Ihre Wesentlichen Aussagen sind Bestandteil dieses Berichts.

3.2.2.2

ist in der Außendienstbetreuung tätig (E9.1, Bl. 43).

konnte keine weiterführenden Angaben machen.

3.2.2.3

arbeitet in der Personalabteilung der ratiopharm GmbH. Sie wurde
im Rahmen der Durchsuchung am 07.11.06 im Zuge der Sicherstellung von
Personalunterlagen vernommen (E9.1, Bl. 54 f.).

machte Angaben zur Führung von Personalakten. Diese Angaben
spielten in den Ermittlungen jedoch keine weitere Rolle.

3.2.2.4

war Sekretärin von , bevor diese zur Geschäftsführerin berufen worden ist. Danach teilte sie sich die Sekretariatsaufgaben mit . Zum 01.01.2005 wechselte sie zur Merckle Biotec GmbH. Seit dem 01.04.2006 ist Sie Assistentin von , Geschäftsführer der VEM Vermögensverwaltung GmbH (E9.1, BI. 56 f.).

Die Aussagen von sind Bestandteil dieses Berichts und betreffen insbesondere die Vereinbarung von Umsatzbeteiligungen und die diesbezügliche Rollen von und .

3.2.2.5

ist seit dem 25.09.2007 im Handelsregister als Geschäftsführerin der ratiopharm GmbH eingetragen. Daneben ist sie Geschäftsführerin weiterer Unternehmen innerhalb der ratiopharm-Gruppe (E11.1, BI. 9).

In einem „Organigramm Merckle/ratiopharm“ ist sie in einem Bereich „Zentrale Dienstleistungen“ für den Bereich „Finanzen“ zuständig und direkt nachgeordnet (E7.1, BI. 68).

machte Angaben zu den meisten in diesem Bericht behandelten Themen. Ihre wesentlichen Aussagen sind in diesem Bericht dargestellt.

3.2.2.6

ist für die Außendienstbetreuung zuständig (E9.1, BI. 106 ff.).

Konnte keine weiterführenden Angaben machen.

3.2.2.7

ist zuständig für Alternative Vertriebskanäle, Arzt-EDV u. a. (E9.1, BI. 127).

machte insbesondere Angaben zum Programm DOCexpert und zum VOM-System. Seine Aussagen sind Bestandteil dieses Berichts.

3.2.2.8

ist seit 1995 Sekretärin der Geschäftsführung im Bereich Marketing und Vertrieb. In dieser Eigenschaft war sie neben auch Sekretärin von (E9.1, Bl. 172 ff.).

machte insbesondere Aussagen zur Vereinbarung von Umsatzbeteiligungen und die Rolle von

3.2.2.9

arbeitet als Referentin Verkaufsleitung Innendienst (E9.1, Bl. 217 ff.).

gab an, dass bei einer Regionalleitersitzung Mitte 2005 gesagt habe, die Regionalleiter sollen bei den Ärzten mehr VOMs durchführen. Konnte dies jedoch nicht weiter konkretisieren.

3.2.2.10

wurde im Jahr 1995 Marketingleiter und 1997 Geschäftsführer Marketing und Vertrieb. Am 31.05.2000 wurde er freigestellt (E9.1, Bl. 254 ff.). Seine Nachfolgerin wurde

Zur Vereinbarung von Umsatzbeteiligungen konnte keine Angaben machen. Er hielt es für denkbar, dass die Vereinbarungen ohne sein Wissen getroffen worden sind.

3.2.2.11

ist seit dem 21.06.2004 für die Außendienstbetreuung zuständig (E9.1, Bl. 270 ff.).

Für das Verfahren konnte er keine weiterführenden Angaben machen.

3.2.2.12

arbeitet seit dem 01.03.2005 in der Abteilung Außendienstbetreuung (E9.1, Bl. 278 ff.).

konnte keine für das Verfahren weiterführenden Angaben machen.

3.2.2.13

war bis 1997 Geschäftsführer Marketing und Vertrieb (E9.1, Bl. 177, 256, 291). Sein Nachfolger war

Zur Vereinbarung von Umsatzbeteiligungen konnte er keine Angaben machen.

3.2.2.14

ist für die Außendienstbetreuung zuständig (E9.1, Bl. 292 ff.).

konnte keine weiterführenden Angaben machen.

3.2.2.15

ist für die Außendienstbetreuung zuständig (E9.1, Bl. 303 ff.).

konnte für das Verfahren keine weiterführenden Angaben machen.

3.2.2.16

Die Zeugen teilten mit Schreiben vom 30.12.05 der Landesärztekammer Hessen mit, dass die Pharmavertreterin von der ratiopharm GmbH am 24.05.2005 als Vergütung für die Teilnahme an einer VOM-Analyse 1% des er-

mittelten Umsatzes an ratiopharm Medikamenten angeboten habe (E9.1, Bl. 311 ff.).

Die Aussage wurde im Original zur Akte der Außendienstmitarbeiterin genommen.

3.2.2.17

meldete sich nach den Durchsuchungsmaßnahmen beim Arztpraxenaußendienst am 19.12.2006 beim Kriminaldauerdienst des Polizeipräsidiums München. Im Zuge weiterer Ermittlungen stellte sich jedoch heraus, dass zum vorliegenden Verfahren keine Angaben machen konnte (E9.1, Bl. 319 ff.).

3.3 Sonstige Ermittlungen

3.3.1 Erhebung von Unterlagen und Daten bei der ratiopharm GmbH sowie Stellungnahmen von Anwälten der ratiopharm GmbH

Mit Schreiben vom 11.05.2006 teilte von der Kanzlei mit, dass die ratiopharm GmbH zu einer uneingeschränkten Kooperation mit der Staatsanwaltschaft im Zusammenhang mit der Aufklärung des Sachverhalts bereit sei (E1, Bl. 222). , von der Kanzlei

, sind anlässlich des Artikels im Stern am 10.11.2005 von der ratiopharm GmbH beauftragt, deren rechtlichen Interessen zu vertreten (E1, Bl. 60, 67).

Im Rahmen einer Besprechung am 07.05.2007 bei der Staatsanwaltschaft Ulm mit wurde noch einmal die vollumfängliche Unterstützung durch die ratiopharm GmbH zugesichert und in einem am 04.05.2007 übergebenen Schreiben schriftlich fixiert (E8, Bl. 8, 28).

So wurden verschiedene Daten und Unterlagen bei der ratiopharm angefordert. Die Ergebnisse sind in **E7.1 – 7.6** enthalten.

Ansprechpartner für die Staatsanwaltschaft und Polizei war anfänglich . Nachdem sich jedoch gegen ihn ein Tatverdacht ergeben hatte, wurde die Kanzlei als Ansprechpartner benannt (E3.2, Bl. 182 ff., E7.1, Bl. 230 ff.)

Darüber hinaus liegen verschiedene rechtliche Stellungnahmen der Anwälte der ratiopharm GmbH vor:

Rechtsanwalt E1, Bl. 67 ff.
(Rechtliche Stellungnahme)

Rechtsanwalt E1, Bl. 222 ff.
(Rechtliche Stellungnahme)

Rechtsanwalt	<u>E8, Bl. 1 ff.</u>
Rechtsanwalt	18.12.2006
(Reaktion auf Durchsuchung beim Außendienst mit Antwort der Staatsanwaltschaft Ulm)	
Rechtsanwalt	<u>E8, Bl. 9 ff.</u>
Rechtsanwalt	04.05.2007
(Rechtliche Stellungnahme, mit Gutachten von Prof. Dr. Dr. h.c. Antrag auf Verfahrenseinstellung)	
Rechtsanwalt	<u>E8, Bl. 68 ff.</u>
Rechtsanwalt	26.06.2007
(Rechtliche Stellungnahme zur Vergabe von Gutscheinen für die Verordnung von Pravastatin-ratiopharm mit diversen Anlagen)	

3.3.2 Erhebung von Daten beim IKK Bundesverband

Mit Schreiben vom 17.11.2005 hat der IKK Bundesverband der Staatsanwaltschaft Ulm die Unterstützung der „AG Abrechnungsmanipulationen der Spitzenverbände der Krankenkassen“ im Hinblick auf Ermittlungen im Zusammenhang mit Veröffentlichungen im Stern angeboten (E1, Bl. 297 ff.).

Die Unterlagen aus der Zusammenarbeit mit der AG Abrechnungsmanipulationen befinden sich in E6.

4 Ergebnisse der Auswertung von Beweismitteln und Vernehmungen zum Thema verordnungsbezogene Zahlungen und Leistungen an Ärzte

Im Folgenden werden verschiedene Sachverhalte des Gewährens von Vorteilen (Geld-/Sachleistungen) an Ärzte dargestellt, die sich aus der Anzeige von Markus Grill und dem Stern-Artikel vom 10.11.2005 sowie aus der Auswertung von Beweismitteln und Vernehmungen ergeben.

4.1 Umsatzbeteiligung von Ärzten

In der Anzeige von Markus Grill und im Sternartikel vom 10.11.2005 lautet ein Vorwurf, dass Zahlungen an Ärzte geleistet worden seien, die sich aus ihrem Verschreibungsumsatz mit ratiopharm-Medikamenten errechnen.

Hierzu konnten die nachfolgend dargestellten Sachverhalte festgestellt werden.

Vorbemerkung:

In den nachfolgenden Ausführungen ist mehrfach von „VOM“ die Rede. VOM bedeutet Verordnungsmanagement. Bei Ärzten die am VOM teilnehmen, werden deren Verordnungen analysiert. Dabei erfolgt u. a. eine Auswertung ob teu-

re Medikamente durch günstigere Medikament von ratiopharm ersetzt werden können.

Davon zu unterscheiden ist der Begriff „VOM-Vereinbarung“ oder Zahlungen an Ärzte im Zusammenhang mit VOM. In den VOM-Auswertungen werden auch der Gesamtumsatz und der Umsatz mit ratiopharm ausgewiesen (siehe z. B. FA2, BI. 7). Anhand dieses Umsatzes mit ratiopharm wird die Umsatzbeteiligung errechnet (siehe untenstehende Beispiele Ziffer 4.1.4). In den Fällen, in denen ein Arzt im Zusammenhang mit dem Begriff „VOM“ eine Zahlung erhält, muss daher grundsätzlich von einer Umsatzbeteiligung ausgegangen werden. Für Zahlungen an Ärzte im Zusammenhang mit VOM-Auswertungen gibt es keinen Grund, da die Auswertung an sich schon einen Service für den Arzt darstellt und er aus der Auswertung im Grunde genommen bereits einen Vorteil hat, da er erfährt, wo er bei Verschreibungen sparen kann.

Die Kosten für die VOM-Auswertungen betragen nach Aussage von 168,72 € und bei Auswertung von einem Papierausdruck 843,60 € und werden von der ratiopharm GmbH direkt an DOCexpert entrichtet (E9.1, BI. 121, 126). Für den Arzt entstehen also keine Kosten.

4.1.1 Beweismittel 1E/33

Bei Beweismittel 1E/33 handelt es sich um eine CD, die in einem Wandschrank im ehemaligen Büro von einer ehemaligen Sekretärin aufgefunden wurde. Nach Auskunft ihres ehemaligen Büroschränke größtenteils aus. Das ehemalige Büro von stammen die Inhalte der Wandtätigkeit (E4.1, BI. 90 ff.).
übernommen. wurde von deren Nachfolger

Auf der CD befinden sich verschiedene Dateien zu Beteiligungen von Ärzten an ihrem Verschreibungsumsatz mit Produkten der ratiopharm GmbH (FA4, BI. 45 ff.).

(1) Eine Datei „VOM-Vereinbarungen“, lt. Dateiinfo Stand 09.03.2004 und erstellt durch , enthält eine Aufstellung von Vereinbarungen über prozentuale Beteiligungen am Verschreibungsumsatz (FA4, BI. 102 ff.). Dabei ist festzustellen, dass zwar am häufigsten eine Beteiligung von 2,5 % auf den Apothekenverkaufspreis (AVP), entsprechend 5 % auf den Herstellerabgabepreis (HAP) vereinbart war, es aber keine einheitlichen Vereinbarungen gab.

Manche Vereinbarungen lagen über, andere unter diesem Prozentsatz. Daneben gab es auch Beteiligungen, die sich aus dem Mehrumsatz (MU) errechneten.

Außerdem gab es in der Gruppe besondere Vereinbarungen auf bestimmte Präparate (FA4, BI. 105).

In der Gruppe wird bezüglich der Vereinbarung auf eine Anlage verwiesen, die in 1E/33 nicht enthalten ist.

Die Vereinbarungen konnten jedoch u. a. bei der Auswertung der Beweismittel des Regionalleiters festgestellt werden. Danach gab es eine nach dem Verordnungsanteil von ratiopharm gestaffelte Beteiligung (FA5, BI. 125):

„Vereinbarung bei VO-Anteil ratio	HAP
	bis 5 % 0
	bis 7 % 2 %
	bis 9 % 4 %
	bis 11 % 6 %
	ab 11 % 8 %*

- Die Liste mit den Vereinbarungen dürfte spätestens nach Mitteilung der Vereinbarungen durch den Außendienst auf das E-Mail von vom 18.11.2003 erstellt worden sein (E1, BI. 21 und z. B. FA5, BI. 62, 63). Das Erstelldatum der Liste ist laut Dateiinfo der 02.12.2003, der Verfasser ist (FA4, BI. 108).

- (2) Neben der Liste befinden sich auf der CD zahlreiche Dateien, in denen Zahlungen an Ärzte enthalten sind und zwar aufgeschlüsselt nach Region und Jahr. Es sind Zahlungen der Jahre 2002 bis 2004 enthalten. Innerhalb der einzelnen Excel-Dateien bestehen für jeden einzelnen Außendienstmitarbeiter einzelne Tabellenblätter, in denen die Einzelzahlungen aufgelistet sind (FA4, BI. 129 ff.). All diese Zahlungen habe ich in einer Tabelle zusammengefasst (FA4, BI. 115 ff.).

Anmerkung:

Die Liste enthält die Spaltenbezeichnung „Buch.-Datum“ und „erh. Betr. (o. MWSt.)“. Diese Bezeichnung der Spalten hat ihren Ursprung im Beginn der Auswertung der Beweismittel 1A/2 ff. Aus diesen Beweismitteln hat sich das Buchungsdatum ergeben sowie die Frage, ob im Betrag die Mehrwertsteuer eingerechnet war oder nicht. In der weiteren Auswertung habe ich diese ursprünglich entworfene Tabelle weitergeführt und weitere Daten aus anderen Quellen eingefügt. Dieses Tabellenformat ist in den Ermittlungsakten mehrfach enthalten. Dies hat jedoch zur Folge, dass das angegebene Datum nicht unbedingt das Buchungsdatum darstellt, sondern auch ein Scheckversendungsdatum, wie beispielsweise in Beweismittel rp5 (FA4, BI. 17 ff.) oder auch ein anderes Datum, das mit der Zahlung zusammenhängt, darstellen kann. Ähnliches gilt für die Frage, ob der Betrag die Mehrwertsteuer enthält oder nicht. In Beweismitteln wie rp5 oder 1E/33 ist nicht erkennbar, ob der dargestellte Betrag die Mehrwertsteuer enthält. Die Spaltenüberschriften müssen daher mit der Sinnbedeutung „Datum“ bzw. „Betrag“ gelesen werden.

Dass es sich bei diesen Zahlungen aus 1E/33 tatsächlich um die Bezahlung von Umsatzbeteiligungen handelt, ergibt sich aus folgenden Gründen:

- Der Ordner, in dem die Daten auf der CD abgespeichert sind heißt „5%Vereinbarungen“ (FA4, BI. 46).
- Die CD enthält weitere Dateien, in denen es eindeutig um die Umsatzbeteiligung von Ärzten geht:
 - Notiz vom 07.11.2000 von : an :

„Leider kann ich Ihnen auf diese Berechnung keinen Scheck ausstellen lassen. Wir benötigen dazu eine VOM-Analyse über DOCexpert oder über ein anderes System. Nach einer gewissen Zeit muß diese Analyse wiederholt werden um festzustellen, ob der Arzt mehr ratiopharm-Präparate verordnet

hat, daraufhin kann er einen Scheck erhalten. Es gibt allerdings keine 10% sondern:
auf den HAP 5 % oder auf den AVP 2,5%.“
(FA4, BI. 47)

- Notiz vor. an. (vmtl. Buchhaltung):

„wir bitten um Ausstellung eines Honorarschecks für Vorträge zum Thema „Praxismarketing“ für:

Herrn	450,- €
Dr.	

(FA4, BI. 48)

Dr. ist in der in (1) angesprochenen Liste enthalten und darüber hinaus in der Aufstellung des Regionalleiters
(FA4, BI. 105, FA5, BI. 125).

Die Aufstellungen „5% Vereinbarungen 2000“ und „5% Vereinbarungen 20001“ enthalten Zahlungen, die nach Regionalleiter geordnet sind (FA4, BI. 54, 98 f.).

- > Unter Ziffer 4.1.4 sind Zahlungen an einzelne Ärzte exemplarisch analysiert. Hieraus ergibt sich, dass es sich bei den in 1E/33 aufgelisteten Zahlungen um Umsatzbeteiligungen handelt.

(3) Umfang der Umsatzbeteiligungen

Aus verschiedenen Tabellen ergeben sich für die Jahre 2000 – 2003 die folgenden Gesamtzahlungen.

2000	215.908,73 DM	<u>(FA4, BI. 98 f.)</u>
2001	375.785,31 DM	<u>(FA4, BI. 57)</u>
2002	224.838,94 €	<u>(FA4, BI. 62)</u>
2003	310.394,57 €	<u>(FA4, BI. 64)</u>

Die Zahlen der Jahre 2002 und 2003 stimmen mit den Summen der Einzelzahlungen gem. Ziffer (2) (FA4, BI. 129 ff.) überein (Anmerkung: 2002, Gruppe hier sind zwei Zahlungen am 30.12. nicht in der Gesamtsumme enthalten (FA4, BI. 167); 2003, Gruppe ist in der Gesamtsumme nicht enthalten (FA4, BI. 246 ff.); 2003, Gruppe, Arztenetz ist mit 16.222,60 € nicht enthalten (FA4, BI. 231)).

Für das Jahr 2004 errechnet sich aus (FA4, BI. 115 ff., 129 ff.) ein Gesamtbetrag in Höhe von 300.934,87 €, wobei lediglich Zahlungen bis zum 01.09.2004 enthalten sind.

In einer bei aufgefundenen Auflistung von VOM-Zahlungen des Jahres 2004 (Stand 10.12.2004) errechnet sich eine Gesamtsumme in Höhe von 470.140,35 € (FA7, BI. 111 ff.).

Für das Jahr 2005 ergibt sich der Umfang der Umsatzbeteiligung aus BWM rp5 (FA4, Bl. 13 ff.). Die Summe der dort enthaltenen Zahlungen beträgt 451.683,01 €. Dabei sind lediglich Zahlungen bis August 2005 erfasst. Beweismittel rp5 wird unter Ziffer 4.1.2 näher beschrieben.

Es ist erkennbar, dass die Umsatzbeteiligungen ständig an Umfang zugenommen haben, nicht nur bezogen auf die Höhe der Zahlungen sondern auch die Zahl der beteiligten Ärzte.

4.1.2 Beweismittel rp5

Bei Beweismittel rp5 handelt es sich um die Anlage (Excel-Datei) zu einer E-Mail vom 31.08.2005 von an Rechtsabteilung der ratiopharm GmbH (FA4, Bl. 13.ff.). Diese E-Mail wurde am 06.10.2005 von an und cc. an und weiter geleitet.

Die Tabelle selbst ist nach Regionalleitern geordnet. Innerhalb der einzelnen Regionen sind zu einzelnen Außendienstmitarbeitern Zahlungen an Ärzte aufgeführt. Als Datum ist das Datum des Scheckversands eingetragen. Die Tabelle trägt die Hauptüberschriften „V.O.M-ratiopharm ALT“ und „V.O.M-ratiopharm NEU“.

Laut Dateiinfo wurde die Tabelle am 02.05.2005 erstellt. Daher ist davon auszugehen, dass es sich um Zahlungen des Jahres 2005 handelt. Die Zeitpunkte der Zahlungen von „V.O.M-ratiopharm NEU“ liegen nicht vor Mai 2005, was mit den weiter unten beschriebenen Hintergründen (Ziffer (2)) korrespondiert.

Dass es sich bei diesen Zahlungen aus rp5 tatsächlich um die Bezahlung von Umsatzbeteiligungen handelt, ergibt sich neben der Tatsache, dass Zahlungen an Ärzte im Zusammenhang mit dem Begriff VOM aufgelistet sind, aus folgenden Gründen:

- (1) Bei den in rp5 unter der Bezeichnung „V.O.M-ratiopharm ALT“ aufgeführten Ärzten handelt es sich zu einem großen Teil um Ärzte die auch in 1E/33 enthalten sind. Es sind auch Ärzte enthalten, die in 1E/33 nicht enthalten sind. Dies ist jedoch kein Widerspruch, da die in 1E/33 enthaltenen Daten lediglich bis zum 01.09.2004 reichen und auch nach diesem Zeitpunkt Vereinbarungen getroffen worden sein können.
- (2) Die in rp5 benutzten Bezeichnungen „V.O.M-ratiopharm ALT“ und „V.O.M-ratiopharm NEU“ spiegeln sich auch in anderen Beweismitteln wider, aus denen sich ergibt, dass es sich dabei um Umsatzbeteiligungen handelt:
 - In einer Regionalleiter-Tagung am 08.04.2005 in Stuttgart sagte der damalige Regionale Verkaufsleiter : „Thema: VOM“

Pro Gruppe können 30 weitere, neue VOM bis Ende Juni 2005 (entgeltlich) vereinbart werden.

Auch mehr ist nach Absprache mit RVL möglich!
1 % auf Basisumsatz ratiopharm, 5 % auf MU"
(...)" (FA6, BI. 182)

- In der Folgezeit spiegelt sich diese Aussage von in mehreren Gruppentagungen des (Arztpraxen-) Außendienstes (FA6, BI. 251 – 288).
- In einer E-Mail am 19.04.2005 schreibt als „Leitung Verkaufsinnendienst“ an den Außendienst:

„Ihre Regionalleitungen haben Sie informiert, dass und wie Sie in Zukunft verstärkt beim Arzt V.O.M.-ratiopharm einsetzen werden.
Mailen Sie diese Auswertungen an und vermerken, ob es eine V.O.M. ist, die schon längere Zeit erfasst wird, oder ob es sich um eine neue handelt.

Es langt, wenn Sie entweder „alt“ oder „neu“ auf der Auswertung angeben.
Bitte beachten, damit es keine Probleme bei der Erfassung gibt.“
(FA6, BI. 289).
- Zu diesem Thema notierte sich die Außendienstmitarbeiterin am 27.06.05:

„VOM“
<d. U.: hier wird die Berechnung 1%, 5% beschreiben>
„VOM neu“ muß draufstehen

 → Honoraranforderung für 1% vom Vk. (???) bzw. 5 % bei Steig.
ratio-Verordnungen-Seite ausdrucken und dranheften“.
(FA6, BI. 293)
- Eine sehr ausführliche Berechnungsanleitung versandte die Regionalleiterin mit E-Mail vom 15.07.2005 mit dem Betreff „Abrechnung V.O.M.!“

„Anbei nochmals zur eigenen Überprüfung und für Ihre Unterlagen der Abrechnungsmodus zu V.O.M.“
<d. U.: hier erfolgt die ausführliche Beschreibung der Berechnung>

„Jetzt müßte es klar sein. Bei weiteren Fragen bitte ich um schnelle Rückmeldung. Gutes Gelingen beim Forcieren der ratiopharm-Umsätze!!!“
(FA6, BI. 295)
- Die Regionalleiterin teilte mit einer E-Mail vom 30.04.2005 ihrer Nachfolgerin mit:

„Die Mitarbeiter reichen für „echte“ Fortbildungsveranstaltungen einen Fortbildungsantrag per Mail ein, RL genehmigt durch abzeichnen und sendet an und CC wieder an den Mitarbeiter. (Beispiel E-mail separat)

Honoraranforderungen für Ärzte („Aufwandsentschädigungen“) werden vom Mitarbeiterin ausgefüllt mit Privatadresse des Arztes an den RI geschickt, abstempeln und Unterschrift des RI, dann nach Ulm zur Verrechnung.

VOM, alte VOM mit Nachweis der Verordnungen, Summe als Honoraranforderung, Mitarbeiter schickt RL zu, abstempeln und abzeichnen, an schicken

VOM, neue VOM gleiches Handling, aber als „Neue VOM“ gekennzeichnet an schicken.“
(FA6, BI. 296)

- (3) Unter Ziffer 4.1.4 sind Zahlungen an einzelne Ärzte exemplarisch analysiert. Hieraus ergibt sich, dass es sich bei den in rp5 aufgelisteten Zahlungen um Umsatzbeteiligungen handelt.

4.1.3 Beweismittel rp3

Bei Beweismittel rp3 handelt es sich um eine CD mit zwei Dateien, die mit Schreiben der ratiopharm GmbH vom 13.03.2007 auf Anforderung der Staatsanwaltschaft Ulm übersandt worden sind (E7.1, BI. 89. 104 ff.).

Dem Schreiben zufolge existieren bei der ratiopharm GmbH keine Listen, die ausschließlich Zahlungen aus Umsatzbeteiligungen enthalten bzw. Listen mit der Aufstellung dieser Umsatzvereinbarungen.

Dem Schreiben zufolge wurde im Zuge der ratiopharminternen Recherchen jedoch eine Datei „VOM-Datei“ aufgefunden, die dem Schreiben zufolge „eine Aufstellung von Ärzten mit umsatzbezogenen Vergütungen zu enthalten scheint.“

Diese CD enthält einen Ordner mit der Bezeichnung „VOM“, der wiederum zwei Excel-Dataten mit den Bezeichnungen „Vereinbarung 2004“ und „Vereinbarung 2005“ enthält (E7.1, BI. 139 ff., FA4, BI. 274 ff.).

Die Exceltabellen enthalten Ärzte mit zugeordneten Geldbeträgen und zuständigem Außendienstmitarbeiter. Bei der Tabelle „Vereinbarung 2005“ ist zusätzlich ein Datum genannt, teilweise mit der Jahreszahl 2004.

Ich gehe davon aus, dass auch weitere, nicht ausdrücklich mit der Jahreszahl 2004 versehene Daten dem Jahr 2004 zuzurechnen sind. Es handelt sich um Zahlungen, die insbesondere die Monate November und Dezember betreffen. Dies hat sich durch stichprobenweise Vergleiche mit den Buchungslisten der ratiopharm GmbH („Finanzamtsliste“ (E1, BI. 339), rp4 (E7.2, BI. 9)) bestätigt, zumal ich davon ausgehe, dass die Zahlung von Umsatzbeteiligungen nach dem Stern-Bericht vom 10.11.2007 eingestellt worden sind (**siehe Ziffer 6**).

Diese Zahlungen habe ich auch in eine Gesamtliste mit Zahlungen an Ärzte eingetragen. Hierbei habe ich aus systematischen Gründen alle Zahlungen aus der Datei „Vereinbarung 2005“, soweit sie nicht mit dem Jahr 2004 versehen waren, mit dem Datum 2005 ergänzt (FA5, BI. 1 ff.).

Eine fast identische Liste für das Jahr 2004 wurde auf dem Notebook von festgestellt (FA4, BI. 286 ff.).

Sowohl rp3 als auch die bei Dateiinfo unter „Zuletzt gespeichert von“

aufgefondene Datei nennen in der

Dass es sich bei diesen Zahlungen aus rp3 tatsächlich um die Bezahlung von Umsatzbeteiligungen handelt, ergibt sich neben der Tatsache, dass Zahlungen an Ärzte im Zusammenhang mit dem Begriff VOM aufgelistet sind, aus folgenden Gründen:

- (1) Bei den in rp3 aufgeführten Ärzten handelt es sich weitgehend um Ärzte, die auch in 1E/33 und rp5 enthalten sind (siehe Ziffer 4.1.1, 4.1.2).
- (2) Für das Jahr 2005 stimmen die Zahlen aus rp3 und rp5 weitgehend überein (am besten ersichtlich in FA5, Bl. 1 ff.).

Für das Jahr 2004 können nur wenige Übereinstimmungen festgestellt werden. Dies liegt daran, dass für das Jahr 2004 keine ganzjährigen Vergleichszahlen vorliegen. Außerdem dürfte es bei den Zahlen in der Tabelle „Vereinbarung 2004“ um aufsummierte Zahlungen handeln.

4.1.4 Beispiele für Umsatzbeteiligungen

Im Folgenden werden einzelne Beispiele für Umsatzbeteiligungen von Ärzten dargestellt.

(1) Dr.

Ifd. Nr.	Datum	Zahlung	Umsatz	Umsatzzeitraum	Prozentualer Anteil
1	26.07.2004	3.795,00	63.269,82	1. Quartal 2004	5,99812%
2	07.12.2004	3.320,00	55.314,60	3. Quartal 2004	6,00203%

Laut E-Mails vom 14.05.2001 von [REDACTED] an [REDACTED] und E-Mail von [REDACTED] an ihren Regionalleiter [REDACTED] vom 26.11.2003 (E1, Bl. 15, FA5, Bl. 60, 62) sowie Vereinbarungsliste 1E/33 (FA4, Bl. 102) erhält Dr. [REDACTED] 6% Umsatzbeteiligung. Laut Mail vom 14.05.2001 geht es um eine Beteiligung von 6 % auf den Apothekenverkaufspreis (AVP). Die Mail vom 26.11.2003 besagt „6 % vom Brutto (Super Sonderregelung)“.

Laut Vereinbarungsliste in 1E/33 berechnen sich die 6 % aus dem Herstellerabgabepreis (HAP).

Die Umsatzliste weist jedoch den Apothekenverkaufspreis aus.

Die Berechnung gem. Ifd. Nr. 1 legt Zahlen aus 1E/33 zugrunde (FA5, Bl. 64).

Die entsprechende Rechnung konnte auch in BWM 1A/4 mit dem Vermerk „VOM“ festgestellt werden (FA5, Bl. 65).

Der Umsatz ergibt sich aus einer typischen VOM-Auswertung (FA5, Bl. 66).

Die Zahlung ist laut Buchungsbelegen der ratiopharm GmbH auch tatsächlich erfolgt (FA5, Bl. 67 ff.).

Entsprechendes lässt sich für Ifd. Nr. 2 nachvollziehen (FA5, Bl. 73 ff.). Quelle für diese Zahlung war Beweismittel 1A/4 ebenfalls mit einem „VOM“-Vermerk auf der Rechnung.

(2) Dr.

Ifd. Nr.	Datum	Zahlung	Umsatz	Umsatzzeitraum	Prozentualer Anteil
1	17.02.2003	350,00	13.672,28	4. Quartal 2002	2,55992%
2	06.11.2003	400,00	15.697,01	3. Quartal 2003	2,54826%

Die Berechnung gem. Ifd. Nr. 1 legt Zahlen aus 1E/33 zugrunde (FA5, BI. 81).

Laut Vereinbarungsliste in 1E/33 erhält Dr. 2,5 % aus dem Apothekenverkaufspreis (FA4, BI. 103).

In diesem Fall ist insbesondere hervorzuheben, dass hier keine von DOCexpert erstellte VOM-Auswertung zur Feststellung des Umsatzes vorliegt.
Für Dr. liegen in BWM 1.1/1-7 keine VOM-Auswertungen vor.

Der Umsatz wird hier anhand des Ausdrucks aus der Praxissoftware von Dr. festgestellt (FA5, BI. 83 ff.).

Die Zahlung ist laut Buchungsbelegen der ratiopharm GmbH auch tatsächlich erfolgt (FA5, BI. 87 ff.).

Entsprechendes lässt sich für Ifd. Nr. 2 nachvollziehen (FA5, BI. 81, 93 ff.).

(3) Dr.

Ifd. Nr.	Datum	Zahlung	Umsatz	Umsatzzeitraum	Prozentualer Anteil
1	10.06.2003	420,00	16.425,77	1. Quartal 2003	2,55696%

Die Berechnung gem. Ifd. Nr. 1 legt Zahlen aus 1E/33 zugrunde (FA5, BI. 106).

Laut Vereinbarungsliste in 1E/33 erhält Dr. 2,5 % aus dem Apothekenverkaufspreis (FA4, BI. 103).

Der Umsatz ergibt sich aus einer typischen VOM-Auswertung (FA5, BI. 108).

Die VOM-Auswertung zeigt oben links die Arzt-Nummer:

Diese Nummer ist für keinen Arzt vergeben. Dr. hat die Arzt-Nummer (FA4, BI. 104 f.).

Aus welchem Grund hier eine abweichende Arzt-Nummer verwendet wird, ist nicht bekannt.

Dass diese Art der Verschlüsselung stattgefunden hat, schreibt auch Dr. in seinem Schreiben vom 13.03.2007 an die Staatsanwaltschaft Ulm (E7.1, BI. 104 f.). Gleiches äußert auch ... in einer E-Mail vom 06.12.2005 („Des Weiteren sind die Ärzte, die eine nicht firmeninterne Nummer zur Auswertung wünschen nicht aufgeführt, da von uns als Zentrale nicht „identifizierbar“.“ – FA9, BI. 57)

Die Zahlung ist laut Buchungsbelegen der ratiopharm GmbH auch tatsächlich erfolgt (FA5, BI. 109 ff.).

(4) Dr.

Ifd. Nr.	Datum	Zahlung	Umsatz	Umsatzzeitraum	Prozentualer Anteil
1	25.04.2003	1.260,00	50.387,21	1. Quartal 2003	2,50063%

Die Zahlung ergibt sich auch hier aus 1E/33.

Der Umsatz kann einer VOM-Auswertung entnommen werden, wobei auch hier nicht die echte Arzt-Nummer verwendet wird.

Die Zahlung ist auch tatsächlich erfolgt.

Die Beteiligung entspricht der Vereinbarungsliste in 1E/33, wobei auch hier der Herstellerabgabepreis als Grundlage genannt ist.

(FA5, BI. 115 ff., FA4, BI. 102)

(5) Dr.

Ifd. Nr.	Datum	Zahlung	Umsatz	Umsatzzeitraum	Prozentualer Anteil
1	30.12.2002	728,52	18.213,25	3. Quartal 2002	3,99995%

Die Zahlung ergibt sich auch hier aus 1E/33.

Der Umsatz kann einer VOM-Auswertung entnommen werden, wobei auch hier nicht die echte Arzt-Nummer verwendet wird.

Die Zahlung ist auch tatsächlich erfolgt (FA5, BI. 125 ff.).

Die Höhe der Beteiligung ist in der Vereinbarungsliste in 1E/33 nicht ausdrücklich erwähnt. Hier wird auf eine Anlage verwiesen (FA4, BI. 105).

Die Beteiligungsvereinbarung ergibt sich aus einer Aufstellung, die beim Regionalleiter aufgefunden wurde (FA5, BI. 125):

U. a. zu „Dr. . . .“ wird ausgeführt

„Vereinbarung bei VO-Anteil ratio	HAP
bis 5 %	0
bis 7 %	2 %
bis 9 %	4 %
bis 11 %	6 %
ab 11 %	8 %“

Der Umsatzanteil von ratiopharm am Gesamtumsatz beträgt im vorliegenden Fall 31,67 %, d. h. der Umsatzanteil beträgt 8 % auf den Herstellerabgabepreis.

Dieser wird berechnet, indem auf den in der VOM-Auswertung ausgewiesenen halbierten Umsatz der entsprechende Prozentsatz, hier 8 %, angewendet wird. Diese Berechnung wurde hier handschriftlich (möglicherweise durch die Außendienstmitarbeiterin) auf der VOM-Auswertung durchgeführt (FA5, BI. 128).

(6) Dr.

Ifd. Nr.	Datum	Zahlung	Umsatz	Umsatzzeitraum	Prozentualer Anteil
			8.956,94	2. Quartal 2000	
			10.795,92	3. Quartal 2000	
			10.269,23	4. Quartal 2000	
			15.518,09	1. Quartal 2001	
			14.987,21	2. Quartal 2001	
			14.649,51	3. Quartal 2001	
			15.919,69	4. Quartal 2001	
1	14.03.2002	1.627,00	61.074,50	2001	2,50023%
			16.033,06	1. Quartal 2002	
			14.388,02	2. Quartal 2002	
			15.317,41	3. Quartal 2002	
			16.597,03	4. Quartal 2002	
2	08.04.2003	1.560,00	62.335,52	2002	2,50259%
			17.918,12	1. Quartal 2003	
			20.068,00	2. Quartal 2003	
			18.713,10	3. Quartal 2003	
			20.568,75	4. Quartal 2003	
3	23.01.02004	1.930,00	77.267,97	2003	2,49780%
			14.980,77	1. Quartal 2004	
			17.932,68	2. Quartal 2004	
			17.413,62	3. Quartal 2004	
			22.216,53	4. Quartal 2004	
4	14.02.2005	1.800,00	72.543,60	2004	2,48127%
			27.180,82	1. Quartal 2005	
			20.782,97	2. Quartal 2005	
			22.417,08	3. Quartal 2005	

Die Zahlungen gem. Ifd. Nr. 1 – 3 ergeben sich auch hier aus 1E/33.

Die Zahlung gem. Ifd. Nr. 4 ergibt sich aus rp3 und rp5.

Der Umsatz kann einer VOM-Auswertung entnommen werden.

Die Zahlung ist auch tatsächlich erfolgt (FA5, BI. 134 ff.).

In der Vereinbarungsliste in 1E/33 ist keine Vereinbarung mit Dr. enthalten (FA4, BI. 102 ff.).

Aus der Tabelle ergibt sich dennoch eine konstante Zahlung in Höhe von gerundet 2,5 % auf den in der VOM-Auswertung enthaltenen Verschreibungsumsatz.

Die Auswertung der Zahlungen an Dr. zeigt, dass

- es neben den in der Vereinbarungsliste aufgeführten Umsatzbeteiligungen weitere Vereinbarungen gegeben hat.
- es bei den in 1E/33 aufgelisteten Zahlungen tatsächlich um Zahlungen aus Umsatzbeteiligungen handelt.

- es sich bei den in BWM rp3 und BWM rp5 enthaltenen Zahlen tatsächlich um Umsatzbeteiligungen handelt.
- Einzelne Außendienstmitarbeiter haben Probleme, die Mehrwertsteuer in den Honorarrechnungen richtig zu berechnen. Hierdurch kommt es zu Unterschieden zwischen den tatsächlichen Zahlungen und dem Betrag, der z. B. in 1E/33 ausgewiesen ist. Im vorliegenden Fall werden in der Honorarrechnung 1.527 € ausgewiesen und auch ausbezahlt. In 1E/33 werden am 14.03.2002 dagegen 1.771,32 € ausgewiesen, d. h. auf den tatsächlichen Rechnungsbetrag wurden hier 16 % Mehrwertsteuer aufgeschlagen (FA5, BI. 138, 146).

(7)

Datum	Umsatzzeitraum	Umsatz	Prozent	Betrag
	4. Quartal 2004	4.413,41	1%	44,13
	1. Quartal 2005	5.340,36	1%	53,40
	Mehrumssatz:	926,95	5%	46,35
05.08.2005			Summe:	143,89

Im vorliegenden Fall handelt es sich um eine Umsatzbeteiligung die in BWM rp5 als „V.O.M-ratiopharm NEU“ ausgewiesen ist (siehe Ziffer 4.1.2). Der Umsatz ist einer VOM-Auswertung entnommen. Die Zahlung ist auch tatsächlich erfolgt (es liegt hier zwar (noch) kein Buchungsbeleg der ratiopharm GmbH vor, allerdings geht die Bezahlung aus der Buchungsliste BWM rp4 hervor). (FA5, BI. 185 ff.).

(8)

Datum	Umsatzzeitraum	Umsatz	Prozent	Betrag
	3. Quartal 2004	7.609,39	1%	76,09
	4. Quartal 2004	9.293,88	1%	92,94
	Mehrumssatz:	1.684,49	5%	84,22
	1. Quartal 2005	8.181,62	1%	81,82
	2. Quartal 2005	8.312,51	1%	83,13
	Mehrumssatz:	130,89	5%	6,54
25.08.2005			Summe:	424,74

Wie im vorhergehenden Fall handelt es sich auch hier um eine Umsatzbeteiligung die in BWM rp5 als „V.O.M-ratiopharm NEU“ ausgewiesen ist (siehe Ziffer 4.1.2). Der Umsatz ist einer VOM-Auswertung entnommen. Die Zahlung ist auch tatsächlich erfolgt (es liegt hier zwar (noch) kein Buchungsbeleg der ratiopharm GmbH vor, allerdings geht die Bezahlung aus der Buchungsliste BWM rp4 hervor). (FA5, BI. 202 ff.).

4.1.5 Historische Entwicklung der Umsatzbeteiligungen

4.1.5.1 Ursprünge

Laut Sternbericht vom 10.11.2005 sollen dem Stern vorliegenden firmeninternen Dokumenten zufolge, Umsatzbeteiligungen „seit 1997 geübt Praxis bei Ratiopharm sein“ (E1, Bl. 36).

schrieb in einem E-Mail vom 11.11.2005

„(...) 1997 (dort scheint das System eingerichtet worden zu sein)“
(FA7, Bl. 11)

Der Liste „V.O.M.-Vereinbarungen“ aus BWM 1E/33 ist zu entnehmen, dass es schon seit 1996 Vereinbarungen gegeben hat:

Gruppe	Arzt	Beginn	Höhe	MA
		I. Quartal 97	2,5% MU/AVP	
		I. Quartal 97	2,5% MU/AVP	
		I. Quartal 97	2,5% AVP	
		III. Quart. 96	Akt. Präp. 20% HKL-Ome 10% Restvolumen 1% MU 5%	
		I. Quart. 97	Akt. Präp. 20% Restvolumen 1% MU 5%	
		III. Quart. 97	2,5% AVP	

Es folgen 5 Vereinbarungen im Jahr 1998, 11 im Jahr 1999, jeweils 18 im Jahr 2000 und 2001, 12 im Jahr 2002 und 37 im Jahr 2003.

Bei einigen Ärzten ist der Beginn nicht vermerkt.

(FA4, Bl. 102 ff.)

Bis Ende der 90er Jahre soll es nach Angaben der Zeugin zu Umsatzbeteiligungen keine klaren Regelungen gegeben haben. Es habe i. d. R. jedoch 2,5 % bzw. 5 % auf den Apothekenverkaufspreis bzw. Herstellerabgabepreis gegeben. Teilweise habe der Arzt statt Geld Sachleistungen erhalten. Hierbei seien auch Boni mehrerer Quartale addiert worden. Maßgeblich sei der Mehrumsatz gewesen (E9.1, Bl. 61, 71).

Anfänglich sollen Ärzte für die Teilnahme am VOM keine Zahlungen erhalten haben. Erst ab ca. 1997 seien einzelne Zahlungen erfolgt, damit Ärzte ihre verschreibungen offenlegen. Dies habe man zunächst mit einigen guten Außenstellenmitarbeitern getestet.

Dies sei dann jedoch ausgeweitet worden und jedem Arzt, der am VOM teilnommen habe, sei angeboten worden, dass er eine Bonuszahlung auf den Mehrumsatz erhalten könne, wenn er längere Zeit VOM mache (E9.1, Bl. 72, 73).

Nach Aussage der Zeugin dab es umsatzbezogene Zahlungen an Ärzte bereits zu einem Zeitpunkt als noch Leiterin des Außenstellenstabes war. Während der Zeit der Geschäftsführung von das sei bis zum 03.10.1997 gewesen, habe es jedoch noch keine derartigen

Zahlungen gegeben, was auch der Zeuge ausgeschlossen hat. In der Anfangsphase von VOM sei dieses noch nicht honoriert worden (E9.1, Bl. 177, 188 f., 261).

Einem Aktenvermerk von vom 11.11.2005 über eine Besprechung mit und I zufolge soll es umsatzbezogene Zahlungen seit 1997 gegeben haben. sollte dies belegen. Ein Beleg wurde jedoch nicht beigebracht (E11.1, Bl. 34, 181, E11.2, Bl. 5).

Der ehemalige Geschäftsführer der ratiopharm GmbH, sagte, dass zu seiner Zeit als Geschäftsführer VOM durchgeführt worden sei, d. h. die Verschreibungsdaten seien dahingehend überprüft worden, ob teure Originalprodukte gegen günstige ratiopharm-Produkte ausgetauscht werden können. Über Umsatzbeteiligungen konnte <neine Angaben machen (E9.1, Bl. 258 f.).

Nach seiner Beurteilung wäre es zwar ungewöhnlich, aber auch nicht ausgeschlossen gewesen, dass Umsatzbeteiligungen gezahlt wurden, ohne dass er davon gewusst hätte (E9.1, Bl. 261).

Auch der ehemalige Geschäftsführer sagte, dass zu seiner Zeit als Geschäftsführer das Verordnungsverhalten einzelner Ärzte analysiert worden sei. Dies sei als reine Serviceleistung und auf freiwilliger Basis der Ärzte angeboten worden. Geldzahlungen oder Verpflichtungen seien damit nicht verbunden gewesen (E9.1, Bl. 291).

Der ehemalige Regionalleiter vermutet, dass das System anfangs inoffiziell eingerichtet wurde. Er habe davon zufällig im Gespräch im Kollegenkreis erfahren (FA12, B. 60 f.).

Der Außendienstmitarbeiter gab an, dass Umsatzbeteiligungen von der Geschäftsführung als Möglichkeit vorgegeben gewesen seien. Die Umsetzung sei jedem einzelnen Mitarbeiter überlassen gewesen. Diese Praxis habe es bereits 1998 gegeben, als er bei ratiopharm eingestellt worden sei (FA12, B. 15).

Der Außendienstmitarbeiter sagte am 18.12.2006 aus, dass ca. 10 Jahre zuvor seitens des Unternehmens die Anweisung bestanden habe, Ärzte mit 5 % des Umsatzes zu beteiligen. Anfang 2005 habe dann jeder Mitarbeiter die Möglichkeit erhalten, zwei Ärzte am Ratiopharm-Umsatz mit 1 – 5 % auf den Mehrumsatz zu beteiligen. Diese Vorgabe stammt von (FA12, Bl. 20, 22).

In den Unterlagen der Außendienstmitarbeiterin wurden Aufschriebe über Umsatzbeteiligungen aufgefunden. Der zeitlich früheste Eintrag betrifft das vierte Quartal 1997 und stammt vom 20.03.98 (FA7, Bl. 69).

Laut Auflistung der Verordnungsvereinbarungen des Regionalleiters stammen die frühesten Vereinbarungen in seiner Gruppe aus dem Jahr 1998 (FA5, Bl. 125).

In einem Protokoll einer Gruppentagung am 09.09.98 in der Gruppe heißt es u. a.

„Jede Umstellung auf Metoprolol ratio bekommt er mit 50,- DM honoriert. Und wenn ich das nächste Mal komme und er hat 5 Striche auf meiner Visitenkarte und hat 5 Umstellungen vorgenommen, bekommt er einen Scheck über 250,- DM. Wenn es nicht Metoprolol ratio ist, dann soll er Bisoprolol ratio machen. Wenn er 10 Striche macht, also echte Umstellungen, dann bekommt er im nächsten Jahr noch einmal 250,- DM. Das ganze mit Handschlag besiegen.
 (...)
 Scheck mit 250,- DM — wenn nichts mehr hilft : Geld hilft immer“
(FA6, Bl. 20, 21)

Die Regionalleiterin
und cc. an

schrieb am 08.02.1999 an ihre Mitarbeiter

„wie Ihr auf der letzten Tagung berichtet habt, bietet Azu Beteiligungen für Verordnungen. Falls Ihr diesbezüglich angesprochen werdet, bzw. Ihr erfahrt, daß Azu in dieser Richtung etwas anbietet, fragt knallhart eure Ärzte, was sie wollen und was Ihr für sie tun könnt.“
 Wenn ein Arzt Geld möchte ruft mich an, wir finden einen Weg.
 (...)
 Und das Wichtigste, fragt, was Ihr für den entsprechenden Arzt tun könnt. Wie oben geschrieben, wenn es um Geld geht bzw. gehen soll, ruft mich an oder mailt und sagt vor allem dem Arzt, daß wir ebenso etwas tun können, wenn ab jetzt Doxazosin ratio verordnet wird, bzw. er eine gesamte Beteiligung erwartet.“
(FA7, Bl. 267 f.)

Im Rahmen einer von geleiteten Tagung am 07.02.2000 heißt es im Protokoll zur „ANTI-HEXAL-STRATEGIE“

„Verordner kaufen“ (FA6, Bl. 25)

Umsatzbeteiligungen oder „Käufe“ einzelner Verordnungen gehören also ausdrücklich zum Instrumentarium, um Umsatz zu generieren.

4.1.5.2 Weitere Entwicklung/Vereinheitlichung

Nach Aussage von bekamen und ab 01.09.2000 die Zuständigkeit für die Bearbeitung von Umsatzbeteiligungen von Ärzten. Dies sei schon damals gängige Praxis gewesen (E9.1, Bl. 5, 14).

Nach Angaben der Zeugin wurden die Bonusregelungen für Ärzte ab dem Jahr 2000 durch in Absprache mit standardisiert und einheitlich auf 5 % des Herstellerabgabepreises festgelegt (E9.1, Bl. 61, 74).

(Anmerkung: geht immer nur von Zahlungen auf den Mehrumsatz aus. Einzelne Vereinbarungen, die mit dem Mehrumsatz zusammen hängen, lassen sich laut BWM 1/33 – FA4, Bl. 102 ff. tatsächlich nachvollziehen).

sprach davon, dass Honorarrechnungen vorgelegt worden sind, denen eine Statistik beigelegt war. Hierbei habe es sich um Umsatzvergütungen gehandelt, die sich auf 2,5 bzw. 5 % belaufen haben. Wie der prozentua-

Ie Anteil mit Apothekenverkaufspreis und Herstellerabgabepreis zusammengehangen habe, habe sie jedoch nicht verstanden. Was sie machen musste, sei ihr von gesagt worden, die auch fehlende Rechnungsbeträge errechnet habe. Die Statistiken, die den Honorarrechnungen beigelegt waren, seien nur anfänglich aufbewahrt worden (E9.1, Bl. 4, 5, 12 f.). Einzelne Rechnungen mit beigelegten „Statistiken“ wurden bei der Durchsuchung am 07.11.2006 im Büro von bei der ratiopharm GmbH aufgefunden (siehe FA1).

In einer Regionalleiter-Arbeitstagung am 24.04.2001 unter Anwesenheit von und wurde u. a. ausgeführt:

VOM

Bei guten Verordnern besteht die Möglichkeit nach einer durchgeföhrten VOM Analyse eine Vergütung nach HAP von 5 % und nach AVP 2,5 % aus dem Gruppenbudget durchzuföhrn. Nur bei Absprache kann diese Regelung außerhalb des Gruppenbudget sein. Vorschlag vom : Die Gespräche über VOM Vergütungen sollen nur bei Tandems stattfinden.

(...)

berichtete über Umsätze. Im April liegen wir im Plan und haben bisher eine optimale Entwicklung. Heute Erfolg zu haben basiert nicht darauf ein Produkt richtig zu platzieren. Es beginnt bei Marktrecherchen, Prämarketing, VOM – das ist die zukünftige Plazierung der neuen Produkte.“

(FA6, Bl. 113 ff.)

In einer E-Mail vom 12.11.2002 schreibt

an die Außendienstmitarbeiterin

, wie bereits besprochen erhalten die Ärzte auf HAP 5 % und auf AVP 2,5 %“
(FA6, Bl. 120)

Das zeigt, dass die Aussage auf der Regionalleiterbesprechung vom 24.01.2001 umgesetzt worden ist.

Dies deckt sich mit den Aussagen von :

„In den Anfangsjahren, 1995 – Ende der 90er Jahre, gab es keine klaren Regelungen, wie solch ein Bonus auszusehen hatte. Eine ungeschriebene Regel sah so aus, dass 5 % vom Apothekenverkaufspreis (AVP), dies entspricht etwa 2,5 % vom Herstellerabgabepreis (HAP) auf den Mehrumsatz von der 1. VOM-Auswertung auf die 2. VOM-Auswertung in Bezug auf ratiopharm-Präparate.“

(...)

Ab 2000 übernahm die Position einer Außendienstleitung hier im Hause ratiopharm. Ab diesem Zeitpunkt hat in Absprache mit diesen Bonusregelungen standardisiert und einheitlich auf 5 % AVP festgelegt.“

(E9.1, Bl. 61)

bzw. in der Folgevernehmung

„Zunächst muss ich mich hier noch einmal korrigieren. Es müsste heißen 5 % HAP, das entspricht 2,5 % AVP.“ Während des Jahres 2000 zog sich die Übergabe von längere Zeit hin und während dieser Zeit hat an in Absprache mit

den Prozentsatz einheitlich auf 5 % HAP festgelegt. Dies habe ich von erfahren.

Meines Wissens betraf die Prozentregelung immer noch die Zahlung auf den Mehrumsatz.“

(E9.1, BI. 74)

Diese Aussagen machen überdies deutlich, dass die Festlegung der Umsatzbeteiligung der Ärzte immer in Absprache mit erfolgt ist.

Zahlungen für Vereinbarungen wurden auch in Budgetplanungen aufgenommen. In einem Schreiben von , laut Dateiinfo erstellt am 28.01.2001, das bei der ehemaligen Regionalleiterin aufgefunden wurde, heißt es:

„wie ich schon auf der Tagung hinwies gehen vom geplanten Fortbibudget (...) Vereinbarungen (...) ab.“

(FA7, BI. 102)

In einer Präsentation von vom 31.12.2001 wird das „Fortbildungsbudget 2002 für Mitarbeiter PAD“ aufgeschlüsselt:

„Gesamt:	€ 2.100.000
Fortbildungen/Sponsoring Ärzte	€ 1.156.000
Praxisseminare	€ 222.000
Ind. Budget für kleine Präsante	€ 222.000
V.O.M.-ratiopharm	€ 300.000
Netze und Kooperationen	€ 200.000*

(FA7, BI. 107)

In einer Präsentation vom 27.01.2003 von wird unter dem Punkt „Aktivitäten-Ärzte und Organisationen“ für den Unterpunkt „Aktivitäten“ – „individueller Service für die Zielgruppen und Verordnungsvereinbarungen“ ein Betrag von „625.00 €“ ausgewiesen – gemeint sind wohl 625.000 € **(FA7, BI. 340)**.

Zum Budget schrieb

am 21.11.2002 eine E-Mail an

„Das Fortbibudget 2002 wird nun zum Ende des Jahres noch durch die vermehrten Fortbildungen und Veranstaltungen der Mitarbeiter belastet werden. Außerdem werden noch die Vereinbarungen der Netze fällig und V.o.M-Zahlungen.

(...)

Aufgrund der zunehmenden Veranstaltungen und Kundenbindungsprogrammen 2003

für Simvastatin (...)

Kosten für weitere Kooperationen Netze und

V.O.M.-ratiopharm und den

gemeinsamen runden Tischen Ärzte/Apotheker wird das geplante Budget für 2003 benötigt.

(...)

Noch weitere Kürzungen werden dann die bestehenden und ,wie bekannt, kommenden Kooperationen mit Netzverbänden, die Kundenbindungsprogramme, V.O.M's gefährden.“

(FA7, BI. 108)

Dies zeigt auch die enge Abstimmung zwischen und bzgl. Kosten für verordnungsbezogene Zahlungen an Ärzte.

Nach Aussage von wurde „die Sache mit den Umsatzbeteiligungen (...) in der Anfangsphase nie breitgetreten.“ Sie habe erst Dynamik bekommen, als Hexal 2002 gegenüber ratiopharm aufgeholt und ratiopharm schließlich überholt habe. „In diesen Zeiten“ habe bei Regionalleitertagungen den Abschluss von Umsatzbeteiligungen propagiert mit den Worten „Treffen Sie Vereinbarungen“ (FA12, Bl. 62).

Diese Aussage steht in Übereinstimmung mit der unter Ziffer 4.1.5.1 beschriebenen zahlenmäßigen Steigerung von Umsatzbeteiligungen, der o. a. Anti-Hexal-Strategie und der angesprochenen Standardisierung der Umsatzbeteiligungen.

4.1.5.3 Entwicklung im Jahr 2005

In den Unterlagen von wurde eine Liste der Vereinbarungen mit Ärzten entsprechend der Liste aus BWM 1E/33 aufgefunden. Die Ausdrucke stammen vom 29.07.2004.

Dieser Liste war eine Präsentation zum Thema „V.O.M.“ beigefügt. Hierin heißt es

„V.O.M.
Bisher
1.541 V.O.M's (2003)
130 V.O.M's honoriert von 2,5 % bis 10 %
Gesamthonorierung in Höhe von ca. 315.000,- €
mangelnde Dokumentation der Vereinbarung“

Vorschläge Änderungen:
transparente Dokumentation
Kriterien Honorierung V.O.M.
Höhenfestlegung 1,5%

Honoraranforderungen
für gleiche Leistungen unterschiedliche
Honorierung → Steuerprüfung (Korruption)
krumme Beiträge → weisen auf indiv. Ansprache hin*
(FA6, Bl. 165 ff., 172)

Hieraus wird deutlich, dass man im Zusammenhang mit der Zahlung von Umsatzbeteiligungen an Änderungen gedacht hat.

Außerdem denkt der Verfasser der Präsentation bei der Umsatzbeteiligung von Ärzten auch an Korruption.

In einer Tagung unter Anwesenheit von u. a.

und der Regionalleiter am 08.04.2005 in Stuttgart führte der Regionale Verkaufsleiter Nord, aus:

Pro Gruppe können 30 weitere, neue VOM bis Ende Juni 2005 (entgeltlich) vereinbart werden.
 Auch mehr ist nach Absprache mit RVL möglich!
 1% auf Basisumsatz ratiopharm, 5 % auf MU
 über die gesamte Produktpalette
 begrenzt auf 1 Jahr

Aufgabe der RL's:
 Diese Thematik auf der nächsten Tagung mit den MA besprechen!

Mitarbeiter als RL anleiten und gemeinsam auf den Tandems diese Thematik bearbeiten. Aber wirklich nur die MA, die damit arbeiten wollen und können."

(FA6, BI. 182 f.)

Es folgt eine Darstellung der Berechnung und die Bemerkung

„Abrechnung über Honoraranforderung“

Im Nachgang zu dieser Tagung vom 08.04.2005 wurde am 12.04.2005 eine Präsentation versandt, Dateiname „Ausbau von MU“, Verfasser laut Dateiinfo war . Hierin wird u. a. ausgeführt:

„Zu den Umstellungspräparaten Verordnungszusage des Arztes einholen evtl. Budget oder Sonstiges einsetzen.“

(...)

- 30 neue VOM Kunden pro Region bis Ende Juni 2005
 - Zielgruppe: Hexal- und Sandoz Apotheken
 - 1% auf Basis, 5 % auf Mehrumsatz
 - Gesamte Produktpalette
 - Begrenzt auf ein Jahr
- (FA6, BI. 210, 213)

Ähnlich ist dies in einer Präsentation vom 27.04.2005 dargestellt, die im Archiv im ehemaligen Bereich von aufgefunden wurde:

- „MU-Vereinbarungen mit umsatztarken Praxen- zurückdrängen von Hexal und Sandoz
- Vorgabe: mind. 30 neue VOM Kunden
 - Zielgruppe: Hexal / Sandoz – Praxen, große Praxen mit viel Potential aber wenig ratiopharm-Verordnungen (Prescriber-Daten hinzuziehen), MediStar und CompoGroup Kunden
 - Anreiz für den Arzt: 1% auf Basis, 5% auf MU (auf AVP)
 - Finanzierung aus Naturalrabatten“
- (FA6, BI. 248)

Diese Präsentation war auch in einem Ordner mit der Aufschrift

„Herr

enthalten, der im ehemaligen Büro von aufgefunden wurde. Auf Seite 1 der Präsentation ist auf einem Klebezettel vermerkt:

„Unterlagen
T: 14.4.05 M+V Führungsrunde“
(FA6, Bl. 123 f., 137)

Am gleichen Ort wurde ein Ordner aufgefunden, in dem unter dem Thema „Aktivitäten – PAD“ der Unterpunkt

„VOM – ratiopharm: 30 VOM pro Region“
(FA6, Bl. 154)

aufgeführt war. Die Präsentation war Bestandteil einer sog. rEC-Besprechung (ratiopharm Executive Committee).

Wer die Teilnehmer an dieser Besprechung waren lässt sich den Unterlagen nicht direkt entnehmen, da eine Teilnehmerlist fehlt.

Teilnehmer an diesen Besprechungen waren jedoch regelmäßig u. a.

U. a. an diesen Personenkreis wurde am 13.06.2005 ein Nachtrag zur Tagesordnung der rEC-Besprechung gesandt, so dass von einer Teilnahme dieser Personen ausgegangen werden kann (FA6, Bl. 152, 155ff.).

In einer weiteren Tagung am 03.06.2005 unter Anwesenheit von u. a. und und einiger Regionalleiter wird zum Thema VOM lediglich noch ausgeführt, dass jeder RL seine Anzahl bekannt gibt, und die „Apotheken, die von Hexal, Stada ... weggeholt wurden.“ Außerdem heißt es:

„Das Füllhorn der Möglichkeiten muß eingesetzt werden, wer das nicht nutzt, benutzt Vorwände.“

„Umsatz um jeden Preis!!! Und das heißt: auch um jeden Preis!“
(FA6, Bl. 287)

Das Programm „1% auf Basisumsatz / 5% auf Mehrumsatz“ wurde auch tatsächlich umgesetzt. In einer E-Mail am 19.04.2005 schreibt als „Leitung Verkaufsinnendienst“ an den Außendienst:

„Ihre Regionalleitungen haben Sie informiert, dass und wie Sie in Zukunft verstärkt beim Arzt V.O.M.-ratiopharm einsetzen werden.
Mailen Sie diese Auswertungen an und vermerken, ob es eine V.O.M. ist, die schon längere Zeit erfasst wird, oder ob es sich um eine neue handelt.“

Es langt, wenn Sie entweder „alt“ oder „neu“ auf der Auswertung angeben.
Bitte beachten, damit es keine Probleme bei der Erfassung gibt.“
(FA6, Bl. 289)

Im Übrigen wird hierzu insbesondere auf Ausführungen unter Ziffer 4.8 („Hierarchische Anordnungen und Genehmigungen im Zusammenhang mit Vereinbarungen mit Ärzten“) verwiesen.

4.1.5.4 Sonstiges

Im Jahr 2005 erfolgte darüber hinaus eine Absprache mit der zur ratiopharm-Gruppe gehörenden CT Arzneimittel GmbH, Berlin. In einer E-Mail des Ge-

schäftsführers der CT Arzneimittel GmbH, vom 15.06.2005 an
 , cc. geht es um eine gegenseitige Absprache
 der jeweiligen Konditionen für Ärzte im Zusammenhang mit Umsatzbeteiligungen, damit sich die beiden Unternehmen nicht gegenseitig „unterbieten“. Zum Thema „VOM CT/ ratiopharm“ wird u. a. ausgeführt:

„Wir haben das VOM Thema zusammen mit dem Vertrieb diskutiert und machen folgenden Vorschlag.

- Grundsätzlich versichern wir Ihnen, dass er KEINE Strategie oder dergleichen gibt ratiopharm Verordner (v.a. VOM o.ähl.) zu drehen (...)
 - CT wird bei der Annäherung an Ärzte/Apotheken (...) erfragen, ob ein Kunde „festgelegt“ ist:
 - ist er ratiopharm festgelegt, dann geht die CT nicht unter die ratiopharm Konditionen (...)
 - ist er nicht festgelegt (...) – „freies Spiel“
 - Annahme: wir kennen die VOM Ärzte nicht ex ante und Sie werden uns sicher nicht die Liste geben (wäre auch nicht richtig)
 - Voraussetzungen zur Umsetzung: wir sollten in etwa die Konditionen kennen, um die ratiopharm nicht zu „unterbieten“ (ist aus meiner F&A Sicht nicht in meinem Interesse)
 - Vorschlag: (unsere Seite) sowie (Ihre Seite) sind die Kontakt-Personen, die sich mit „Problemfällen“ befassen, sich über Konditionen verständigen etc.
 - Die RL's werden bereits heute (Tagung) über das Thema/ Vorgehensweise informiert
 - Bedingung: umgekehrt funktioniert das System analog (!)"
- (FA11, Bl. 24).**

leitete die E-Mail an weiter und bedankt sich „für's Coaching“, antwortete „bitte – finde ich super“.

Das bedeutet, dass nicht nur über die Umsatzbeteiligungen bei der ratiopharm GmbH Bescheid weiß, sondern wie auch und über Absprachen mit der CT Arzneimittel GmbH informiert ist.

4.2 Gutscheine für die Verschreibung von Pravastatin ratiopharm

Aus der Anzeige von in Verbindung mit den von ihm zur Verfügung gestellten Unterlagen geht hervor, dass Ärzte im Jahr 2004 für die Umstellung von Patienten auf das Medikament Pravastatin-ratiopharm Gutscheine erhielten. Dabei war die Anzahl abgegebener Gutscheine von der Anzahl der Verordnungen abhängig.

Mit E-Mail vom 28.05.2004 teilte , Produktmanagement ratiopharm GmbH, dem Arztpraxenaußendienst, cc. u. a. und , Einzelheiten zu dem „Arzt-Incentive-Konzept“ mit (Aktionszeitraum 01.06.-15.07.2004);

Gezielter Mittelausbau und selektive Vorgehensweise durch Vereinbarungen und daran geknüpfte Incentives für den Arzt

Pravastatin-ratiopharm:	5 VO	50,-
	10 VO	100,-
	15 VO	200,-

- (1) „Jeder ADM trifft 5 – 20 Vereinbarungen mit Verordner (hauptsächlich B-Arzte, d. h. keine Top-Verordner)
 - (2) Meldung der Ärzte die RLs
 - (3) Kontrolle der Vereinbarung nach Ablauf der Aktionszeit durch
 - Verordnungen aus Arztsoftware
 - Kopie der Rezepte
 - (4) Vorlage der Verordnungen/Kopien beim RL
 - (5) Abforderung der Gutscheine durch ADM bei RL
 - (6) Aushändigung der Gutscheine an ADM persönlich zur Abgabe beim Arzt nach Ende des Aktionszeitraums*
- (E1, Bl. 24 ff.)**

Das Medikament kam zum damaligen Zeitpunkt im Rahmen eines sog. vertraglich vereinbarten „early entry“ als erstes Generikum vor Ablauf des zum 10.08.2004 auslaufenden Patentschutzes für das Originalpräparat auf den Markt. Laut Mitteilung des IKK-Bundesverbandes hatte auch die zur ratiopharm-Gruppe gehörende CT Arzneimittel GmbH, Berlin eine entsprechende Lizenz **(E6, Bl. 314 f.)**.

Auf diesen Umstand wiesen auch die Rechtsanwälte und mit Schreiben vom 26.06.2007 hin **(E8, Bl. 68 ff.)**.

Die Idee zur Durchführung des Arzt-Incentive-Konzepts stammt laut einer von Thomas Benkendorf gefertigten Aufstellung vom 09.03.2004 **(FA8, Bl. 11)**.

Mit der Vorbereitung des Arzt-Incentive-Konzepts war u. a. befasst. Allerdings lag das Konzept nicht in seiner alleinigen Verantwortung. In einer E-Mail vom 31.03.2004 fragt :

„am Freitag, 02.04. findet die Präsentation zu Pravastatin-ratiopharm in der Task-Force Runde statt. Hier würde ich folgende Folien und Inhalte präsentieren. Wäre dies aus Ihrer Sicht ok?“
(FA8, Bl. 21 ff.)

In der Anlage befindet sich ein „Konzeptvorschlag“ für das Arzt-Incentive-Konzept. Hierin heißt es u. a.:

“(…)

Bei bedeutenden Neueinführungen müssen wichtige Entscheider und Hauptverordner durch ratiopharm besetzt werden. D. h. Vereinbarungen müssen durch den Außendienstmitarbeiter getroffen und kontrolliert werden.

Verordner/Entscheider, die bereit sind, auf ratiopharm umzustellen, sollten für ihre Treue und ihren Aufwand „belohnt“ werden.

Ziele:

- gezielter Mitteleinsatz für Hauptverordner

(…)

Gezielter Mitteleinsatz und selektive Vorgehensweise durch ... Vereinbarungen - daran geknüpfte Incentives für den Arzt

z. B. Pravastatin-ratiopharm:

5 VO (...)

10 VO (...)

15 VO (...)

(1) ADM trifft Vereinbarung mit Verordner

- (hauptsächlich B-Ärzte, d. h. keine Top-Verordner)
 (2) Kontrolle der Vereinbarung nach Ablauf der Aktionszeit
 (3) Aushändigung des Incentives nach Bestell- und Lieferzeit durch ADM persönlich

Beispiel: Pravastatin-ratiopharm
 Aktionszeitraum: 01.05.-15.06.2004

(...)

Kontrolle der Vereinbarung:

Am Ende des Aktionszeitraums läßt sich der ADM ausschließlich die Pravastatin-ratiopharm Verordnungen für den entsprechenden Zeitraum in der Praxissoftware auflisten.

(...)

Zeivorgabe ADMs

jeder Außendienstmitarbeiter muß 5 Vereinbarungen mit Ärzten abschließen.

Die entsprechenden Ärzte werden namentlich an die RLs gemeldet."

(FA8, BI. 40 ff.)

Die „geplante Kampagne – Pravastatin“ war Thema einer M&V-Führungs runde am 29.04.2004. Teilnehmer dieser Besprechung waren der Einladung vom 28.04.2004 zufolge u. a. und

(FA8, BI. 13, 16 ff.)

Im Rahmen dieser Besprechung wurden mit der o. a. Präsentation von **(FA8, BI. 40 ff.)** wesentliche Bestandteile des o. a. Konzepts vorgestellt **(F8, BI. 17 ff.)**.

Mit Schreiben vom Juli 2004 werden die „abgeforderten Gutscheine für das Arzt-Incentive-Konzept“ an die Mitarbeiter des Arztpraxenaußendienstes versandt, um „diese Gutscheine entsprechend den Vereinbarungen“ auszuhändigen. Unterschrieben ist das Schreiben von und

„beiliegend erhalten Sie die abgeforderten Gutscheine für das Arzt-Incentive-Konzept. Bitte händigen Sie diese Gutscheine entsprechend den Vereinbarungen aus.“

5 Verordnungen > 50,- € > 2 Gutscheine

10 Verordnungen > 100,- € > 4 Gutscheine

15 Verordnungen > 200,- € > 8 Gutscheine

(...)"

(FA8, BI. 49)

In einer Regionalleitertagung am 13.05.2004 unter Anwesenheit von u. a. und

wurden die o. a. Punkte des Arzt-Incentive-Konzepts durch vorgestellt. Die Aussagen zur Verfahrensweise sehen die Kontrolle durch die Regionalleiter vor:

“(...)

Meldung der Ärzte die RL's

Kontrolle der Vereinbarung nach Ablauf der Aktionszeit

- Verordnungen aus der Arztsoftware

- Kopie der Rezepte

Vorlage der Verordnungen/Kopien beim RL

(...)"

(FA8, BI. 52).

Bereits am 14.05.2004 erfolgte die Vorstellung des Arzt-Incentive-Konzepts bei einer Regionaltagung „zur Pravastatin-ratiopharm Einführung“. Neben der Vorstellung der o. a. Punkte zum Arzt-Incentive-Konzept (siehe o. a. Präsentation von), erfolgte auch ein Vortrag von (FA8, BI. 59 ff.).

Die Besprechung der Inhalte des Arzt-Incentive-Konzepts spiegelt sich auch in einem handschriftlichen Aufschrieb der Außendienstmitarbeitern (FA8, BI. 63).

In einer E-Mail vom 03.06.2004 teilte dem Arztpraxenaußendienst und cc. u. a. weitere Informationen zum Arzt-Incentive-Konzept mit. Hierbei wird insbesondere das Vorgehen zum Erhalt der Gutscheine beschrieben. U. a. heißt es

„Wir benötigen einen Nachweis über die vereinbarten Verordnungen! Bitte vereinbaren Sie mit Ihrem Arzt eine entsprechende Möglichkeit (z. B. Kopie der Rezepte, Ausdruck/Einblick in die Arztssoftware,...) Legen Sie diesen Nachweis der Regionalleitung vor!“
(FA8, BI. 72)

In einer weiteren E-Mail vom 22.06.2004 an den Arztpraxenaußendienst und cc. u. a. und schreibt :

„Im Rahmen des Arzt-Incentive-Konzepts (Gutscheinaktion) bitte ich Sie, wie folgt vorzugehen:

1. Treffen von Vereinbarungen mit Ihren Kunden
2. Meldung der Arztpraxen an die Regionalleitungen
3. Überprüfung der Vereinbarungen innerhalb bzw. nach Ablauf des Aktionszeitraumes
4. Sofern die Verordnungen durch den Arzt nachgewiesen wurden, Gutscheine bei abfordern“

(FA8, BI. 73 ff.)

Der Aktionszeitraum wurde zunächst bis zum 31.07.2004 und dann noch einmal bis zum 17.09.2004 verlängert. Die E-Mails vom 05.07.2004 und 14.09.2004 (hier cc. u. a.) von

waren jeweils mit der Aufforderung an den Arztpraxenaußendienst verbunden, die Vereinbarungen zu kontrollieren und gegenüber den Regionalleitungen den Nachweis zu erbringen (FA8, BI. 76, 80).

und stellten mit E-Mail vom 21.07.2004 sicher, dass Verordnungsvereinbarungen getroffen und kontrolliert wurden:

„Wir gehen davon aus, dass Sie Ihre Rezeptoren bereits besetzt und viele Verordnungen ausgelöst haben, damit die anderen Anbieter ab 11.8. schweres Spiel haben werden.“

Diese Fragen sollten Sie sich selbst mit Ja beantworten können:.

- Sie kennen die Verordner von Pravasin und Mevalotin?
- Sie haben diese zur Umstellung und Neueinstellung überzeugen können und haben bereits feste Verordnungszusagen?

- Sie haben die Gutscheine bei den richtigen Ärzten platziert mit der notwendigen Vereinbarung und haben diese Vereinbarungen bereits überprüft?"
(FA8, BI. 79)

Im Zuge der Aufarbeitung des Themas „Pravastatin-Gutscheine“ nach Erscheinen des Sternartikels wurde bei der ratiopharm GmbH festgestellt, dass Mitteilungen der Außendienstmitarbeiter über Verordnungen von Ärzten und die Weitergabe von Gutscheinen an diese Ärzte teilweise Auffälligkeiten aufwiesen. So wurde festgestellt, dass einzelne Außendienstmitarbeiter Einlöser von Gutscheinen waren und die Waren an Ärzte oder Arzthelferinnen weitergaben (FA8, BI. 88 ff., FA9, BI. 59 ff.).

Im Rahmen der Ermittlungen wurde nicht geprüft, wer die jeweiligen Gutscheine eingelöst hat.

Empfängerlisten wurden bei der Durchsuchung der ratiopharm GmbH am 07.11.2006 aufgefunden (BWM 1F/ADST/1). Aus diesen Listen gehen Bezüge des Einlösers zu einem Verordnungsverhalten nicht hervor. Diese Listen enthalten nicht nur Ärzte, sondern auch andere Personen, die Gutscheine eingelöst haben, z. B. Arzthelferinnen, Familienangehörige, Mitarbeiter der ratiopharm GmbH usw. (E8, BI. 71, 119 ff., FA8, BI. 93, 96).

Die Vorwürfe gegen Ärzte und Außendienstmitarbeiter im Zusammenhang mit der Abgabe von Gutscheinen für die Verordnung von pravastatin-ratiopharm stützen sich auf BWM 1F/ADST/2 und 3 (Auszug: FA8, BI. 124, und aufgearbeitet: FA8, BI. 126 ff. und entsprechend E8, BI. 79 ff.).

Aus BWM 1F/ADST/2 und 3 ergibt sich der Arzt, der Pravastatin verordnet hat, die Anzahl der erhaltenen Gutscheine, die Anzahl der zu Grunde liegenden Verordnungen sowie der hierfür verantwortliche Außendienstmitarbeiter der ratiopharm GmbH.

Die Entstehung der Tabelle gem. BWM 1F/ADST/2 und 3 lässt sich nachvollziehen:

Die Außendienstmitarbeiter haben zumindest Name des Arztes, Ort und die Anzahl der vereinbarten Pravastatin-Verordnungen mitgeteilt. Diese Mitteilungen waren Grundlage für die Liste gem. BWM 1F/ADST/2 und 3.

So forderte die Außendienstmitarbeiterin
30.08.2004 bei der ratiopharm GmbH (tin-Verordnungen an. Die Regionalleiterin
nachrichtlich beteiligt.

mit E-Mail vom
) Gutscheine für Pravasta-
wurde lediglich

Die aufgelisteten Ärzte entsprechen den Ärzten die in Beweismittel 1F/ADST/2 und 3 zugeordnet sind. Damit lässt sich das Entstehen der Daten in 1F/ADST/2 und 3 direkt auf Mitteilungen der Außendienstmitarbeiter zurückführen (FA7, BI. 321 f.).

Weitere entsprechende Beispiele ergeben sich aus FA8, BI. 99 ff.

4.3 „Jokervereinbarungen“ – Abgabe von (insbesondere) Chipkartenlesegeräten für die Verschreibung von Simvastatin-ratiopharm

Bei den sog. „Jokervereinbarungen“ handelt es sich um die Abgabe von Chipkartenlesegeräten, Waagen und Tizio Halogenleuchten gegen Verordnungen von Simvastatin-ratiopharm im Zusammenhang mit der Markteinführung von Simvastatin-ratiopharm (FA8, Bl. 161).

Simvastatin-ratiopharm kam im Mai 2003 auf den Markt. Im März 2003 hatten Hexal und Betapharm ein sog. „early entry“ (E6, Bl. 289 ff., FA8, Bl. 171).

In einem Tagungsprotokoll der Region
kervereinbarungen ausgeführt:

vom 07.04.2003 wird zu Jo-

4. Jokervereinbarungen

(...)

Die Geschenke müssen mit einer Vereinbarung, die auch kontrolliert wird, verbunden sein. Keinesfalls schon im Vorfeld abgeben, sondern erst wenn die Verordnungen laufen.

Wert Chipkartenlesegerät: ca. 250,-€
(FA8, Bl. 156)

Chipkartenlesegeräte wurden über den Regionalleiter beantragt (FA8, Bl. 174 ff.).

Der ehemalige Regionalleiter fordert mit E-Mail vom 07.04.2003 seine Mitarbeiter zum Abschluss der Jokervereinbarungen auf:

„seht mal in die Ärztezeitung: Auf der ersten Seite steht, daß die neuen mobilen Chipkartenlesegeräte ab Oktober Pflicht sind. Dies werte; unser Tool noch mächtig auf. Nützt es und verkauft es auch dementsprechend. Für den Arzt hat es einen Wert von 200 – 300 Euro plus Steuern.“

(FA8, Bl. 152).

Die Vereinbarungen der Außendienstmitarbeiter sollten dem Regionalleiter vorgelegt werden. Dies geht aus einer E-Mail des Regionalleiters vom 18.05.2003 an hervor (FA8, Bl. 160). Damit erfolgt auch eine Kontrolle der Vereinbarungen.

Im Rahmen der Neueinführung von simvastatin-ratiopharm hielt einer E-Mail vom 23.05.2003 zufolge bei der Regionalleiter-Tagung am 23.05.2003 einen Vortrag. Hier heißt es u. a.:

„Hält sich ein Arzt an die getroffene Vereinbarung, erhält er das Chipkartenlesegerät (normal erst nach Einhaltung der Vereinbarung (...))

Nun hatten wir folgenden Vorschlag gemacht:

Jeder AD Mitarbeiter erhält zwei Geräte vorab (die Arztadressen werden über die Regionalleiter gemeldet)

Ende jeder Woche meldet der AD Mitarbeiter dem Regionalleiter die Anzahl und die Adressen der benötigten Geräte. Die Regionalleiter leiten die Daten gesammelt an mich weiter.

Wir haben momentan insgesamt 2500 Stück bestellt. 400 sind nach der ersten Lieferung auf Lager. 1000 weitere bekommen wir in KW23.“
(FA8, Bl. 163, 166, 206 ff.)

verfasste außerdem ein Schreiben vom 17.07.2003 an alle Mitarbeiter u. a. des Arztpraxenaußendienstes. Hierin heißt es u. a.:

„(...) Nach dem Schock der ersten POS-Zahlen zu Simvastatin-ratiopharm haben siehoffentlich vieles verändert. Sie müssen hart nachfassen und nicht alles glauben was Ihnen gesagt und versprochen wurde und wird. Kontrolle und Hartnäckigkeit (Dranbleiben) sind gefragt! (...) Kaufen Sie sich Ihre Verordnungen mit dem Chipkartenlesegerät und auch anderen wertvollen Werbegeschenken?“
(FA8, Bl. 202 f.)

Für die Genehmigung weiterer Chipkartenlesegeräte war offensichtlich zuständig. Auf eine entsprechende Anfrage der Außendienstmitarbeiterin nach 20 Chipkartenlesegeräten vom 14.06.2003 antwortete am 22.07.2003:

„wir haben uns ja schon eingehend telefonisch unterhalten.
 uns allen geht es um das gegenseitige Einhalten von Versprechen.

wie von entschieden stehen den Kollegen max 15 Geräte zu Verfügung
 Diese 15 sind garantiert ,bevor ich weitere genehmige möchte ich die Sell-out zahlen
 Juni sehen.“

(FA8, Bl. 199).

Der Regionalleiter
 ne Mitarbeiter, cc.

schrieb am 09.09.2003 eine E-Mail an sei-

„(...) Wie bereits angekündigt hat, wird jeder von Ihnen am zweiten Tag unserer Regionaltagung in Köln seine Ergebnisse interpretieren (bis auf Segmentebene und Mitbewerber) und seine Maßnahmen vorstellen, mit denen er seiner Simvastatin-ratiopharm-Umsatz puschen will, auch sollten Sie Ihre Joker-Ärzte genau unter die Lupe nehmen! Haben sie ihre Versprechen eingehalten usw.“
(FA7, Bl. 287).

Im Rahmen der Auswertung der Unterlagen der Außendienstmitarbeiter entstand der Eindruck, dass im Wesentlichen Chipkartenlesegeräte abgegeben wurden und die Abgabe von Waagen und Halogenleuchten keine besondere Rolle spielten.

Aufgrund der obigen Ausführungen von muss von einer Abgabe von 2.500 Chipkartenlesegeräten für die Verschreibung von Simvastatin-ratiopharm ausgegangen werden.

4.4 Sonstige verordnungsbezogene Zahlungen an Ärzte

Neben den auf Dauer angelegten Umsatzbeteiligungen und Sonderprogrammen (Pravastatin-Gutscheine, Jokervereinbarungen) erfolgten auch Zahlungen an Ärzte für einzelne Verschreibungen. Dies geht aus den nachfolgend aufgeführten Beispielen hervor.

machte mit E-Mail vom 30.09.2003 u. a. an
und einen Vorschlag:

„Ein Diskussionsbeitrag – sollen wir beim Arzt für die 10 € die VO kaufen, in dem wir die Patientengebühr übernehmen?“

(FA8, BI. 4)

In den beim Außendienstmitarbeiter beschlagnahmten Unterlagen wurden Vordrucke aufgefunden, auf denen Besonderheiten der Arztpraxis erfasst werden sollen. U. a. wird die Frage gestellt:

„was muß ich tun, damit Sie Omeprazol-ratiopharm verordnen?“
(FA7, BI. 85 ff.)

Ähnlich lautet eine E-Mail vom 28.11.2005 der Regionalleiterin an ihre Mitarbeiter:

„Noch ein Tipp: Jetzt für jede Praxis einen Wunschzettel mit den entsprechenden Präparaten schreiben und Strichlisten machen lassen.“

Bei z.B. 5VO gibt es einen Gutschein o.ä.“

(FA8, BI. 8)

Der Regionalleiter versandte am 10.12.1999 eine E-Mail an seine Mitarbeiter

„Freuen Sie sich,
für unsere NE Enalapril-ratio haben wir noch die Möglichkeit **sechs Seminar-Schecks** zu je DM 400,- (total 2.400,-) zu platzieren. Als Thema tragen Sie bitte ein: 1. Thema: Seminar der koronaren Herzsportgruppe – Einsatz der ratiopharm Arzneimittel bei diesem Krankheitsbild, oder 2. Thema: ACE-Hemmer, nach wie vor Goldstandard in der Hochdrucktherapie – Einsatz der entsprechenden ratio-Präparate. Rechts oben in die Ecke schreiben sie bitte: NE Ena-ratio!“

Diese Anforderung schicken Sie bitte direkt an !!! Letzter Termin ist der 23.12.1999 !!! Bis zu diesem Termin werden diese Anträge noch aus dem Budget 99 bezahlt. Alles was später kommt, wird von Ihrem Budget 2000 abgebucht!
Ich wünsche Ihnen viel Erfolg mit Enalapril-ratiopharm.“

(FA7, BI. 88)

Die Mitarbeiterin von hat entspre-
chende Rechnungen wie vorgegeben vorgelegt und Schecks über je 400 DM weitergegeben (FA7, BI. 89 ff.).

In einer weiteren E-Mail vom 29.07.2003 an seine Mitarbeiter (cc:) erinnerte der Regionalleiter nochmals an zurückliegende Arbeitskreise und die dort erarbeiteten Maßnahmen:

(...)

- Bei Jokerärzten VO einfordern und festmachen (...)
- Was kann ich tun, damit „Sie“ Simvastatin-ratioharm verordnen? (...)
- FB-Budget nutzen!! (z.Bsp. 20 VO mit 250,- Euro honorieren)

(...)

Da diese Punkte nur ein Teil unserer Maßnahmen sind, bitte ich Sie, unsere beiden Protokolle noch einmal zu lesen!! Analysieren Sie Ihre Juni Ergebnisse ausführlich und teilen sie mir mit, welche Aktivitäten sie bereits umsetzen, und mit welchen Sie erfolgreich sind."

(FA7, Bl. 286)

Die Regionalleiterin

ordnete am 08.10.2005 per Mail an:

(...) ARZT:

Alendronsäure ratio:

Verunsicherung bei den Orthopäden, bitte erneut kontaktieren und Sicherheit anbieten, notfalls kaufen (VOM oder 5€).

WICHTIG: die Richtgröße der Fachärzte ist minimal, ein Orthopäde der beim Fosamax bleibt, hat pro Alendronsäure Substanz Verordnung mehr Kosten als seine Kollegen die umstellen, auch das wird kontrolliert.

Setzt Eure Geider jetzt dafür ein, im Dez. genehmige ich keine Schecks mehr, außer für jetzt vereinbarte Umstellungen.

Mitte November vergabe ich die ungenutzten Budgets der Mitarbeiter, die nichts „brauchen“ (FB und Honorarschecks).

Wer meine Hilfe beim Umsetzen, Verkaufen der Gelder braucht, bitte melden.

Formoterol ratio: dramatischer Einbruch der Gruppe.

Wir müssen einige Pädiatologen kriegen, notfalls kaufen (honoriertes VOM, sonst Einzelvergütung für Formoterol, Budesonid ratio, bitte auch über VOM)

(...)

(FA7, Bl. 273 f.)

Ähnlich klingt eine E-Mail der Regionalen Verkaufsleiterin

16.10.2005 an den Außendienst, cc. u. a.

und

vom

„Für den PAD ist es wichtig die Neueinführungen Alendronsäure ratiopharm, Glimepirid ratiopharm und Lamotrigin ratiopharm in den Computern der Ärzte zu listen und vor allem Verordnungsvereinbarungen zu treffen.“

(...)

Das restliche Budget können Sie jetzt sinnvoll einsetzen, ab Dezember werden diese Budgets für nur wirklich getätigte Veranstaltungen bewilligt.“

(FA9, Bl. 50)

Ich frage mich, ob zu diesem Zeitpunkt über die bevorstehende Sternveröffentlichung schon etwas bekannt ist (siehe FA9, Bl. 26, Mail vom 11.10.2005 - Information von durch zum Thema Bezahlungen an Ärzte).

Die ehemalige Außendienstmitarbeiterin des Sternartikels an ihre ehemalige Kollegin

schrieb nach Erschei-

:

„(...) Hervorgerufen durch den sehr negativen Bericht im „Stern“ über ratiopharm. Als ich diesen Bericht gelesen habe, kam mir Vieles sehr bekannt vor. Ich glaube, ratiopharm kann sich von einigen Vorwürfen nicht freisprechen. Denkt man nur an die Geschichte mit dem V.O.M. und an die netten kleinen Schecks, die wir für gute Verordnungen den Docs überreicht haben. Diese Sache muß doch ein entlassener und sehr verärgter ratiopharm Mitarbeiter ins Rollen gebracht haben. (...)"

(FA8, Bl. 2)

In einem anderen Fall fragt die Außendienstmitarbeiterin
mit E-Mail vom 11.08.2005 Ihren Kollegen

„wenn du mit einem Arzt einen Scheck über 1000 € vereinbart, was genau muß dann der Arzt für dich machen? In welcher Höhe muß er für dich ratiopharm verordnen und wie genau legst du das fest? (10 Patienten Amlodipin-rtp, 20 Omeprazol-rtp...?)

Ich habe da so einen Fall, aber ich weiß nicht konkret genug was ich von dem Arzt verlangen kann, ohne das er die Hände über dem Kopf zusammenschlägt.

Meine Sorge ist, daß wenn ich keine sehr genau gefasste Vereinbarung treffe, dann meint er er hätte schon genug getan und ich meine er hätte noch nicht genug getan.“

(FA8, Bl. 7)

Die Antwort lautete

„für 1000 € muß er schon einiges machen:

- Du legst fest, welche Präparate er verordnen soll (3-4 Präparate, nicht mehr). Bei diesen Präparaten einen Verordnungsanteil von 80% anstreben, so kommst Du auf die Anzahl der Verordnungen die realistisch sind.
- Sollte er mit einer Apotheke kooperieren, wäre es wichtig, daß nicht nur Du da reingehst, sondern daß der Arzt dort Bescheid sagt.
- Zeitraum besprechen, Umstellungen sofort!
- und dann noch die üblichen weiteren Dinge, wie Helferinnen einordnen...“

(FA8, Bl. 7)

Dass Umstellungen auf ratiopharm-Produkte honoriert worden sind und dies mit vorgesetzten Stellen besprochen bzw. von diesen genehmigt war, zeigt auch ein Schreiben der Außendienstmitarbeiterin vom 30.09.2002 an

„Schon wieder sind zwei Quartale vergangen, und er Scheck für aus wieder fällig. – Wir hatten ja besprochen, daß er durch VO von Ratio anstatt stada den Ausgleich bekommt, der bitte nicht von meinem Budget abgeht.“

(FA8, Bl. 9)

Für ist in 1E/33 am 28.03.2003 eine Zahlung in Höhe von 500 € vermerkt (FA4, Bl. 159). In der Finanzamtsliste sind am 22.02. und 17.10.2002 jeweils zwei Zahlungen zu je 250 € und am 28.01., 28.03., 10.09. und 13.10.2003 jeweils 250 € als Honorar enthalten.

4.5 „Fortbildungsveranstaltungen“

Unter der Bezeichnung „Fortbildungsveranstaltung“ wurden „Praxisessen“ abgerechnet. Dies ergibt sich aus einer Ausarbeitung, die an den Arztpraxenaußen-dienst versandt wurde (siehe Ziffer 4.11).

Hierzu sagte die Zeugin , dass mit dem Formular „Anmeldung für eine Fortbildungsveranstaltung“ Essen mit Ärzten und Arzthelferinnen im Vorfeld angemeldet worden sind. Grundsätzlich sei die Genehmigung des Regionalleiters bereits erfolgt. Im Falle fehlender Unterschrift ging ihrer Aussage zufolge von einer Absprache mit dem Regionalleiter aus. Die Abrechnung sei direkt mit der Gaststätte erfolgt (E9.1, Bl. 11).

Dies bedeutet, dass im Ermittlungsverfahren über Zahlungen für „Praxisessen“, die als „Fortbildungsveranstaltung“ genehmigt wurden, grundsätzlich keine Buchhaltungsunterlagen vorliegen, da bei der Durchsuchung am 07.11.2006 systematisch keine Abrechnungen mit Gaststätten erhoben wurden.

Eine derartige „Anmeldung einer Ärztlichen Fortbildungsveranstaltung“ wurde von überlassen (E1, Bl. 31).

Hieraus wird auch der Grund für die Veranstaltung deutlich:

„Zur Umsatzsteigerung von Simvastatin-ratio , Torasemid-ratio und Ramipril-ratio“

Darüber hinaus wurden in BWM 1B/5 ff. mehrere Anträge „ANMELDUNG EI-
NER ÄRZTLICHEN FORTBILDUNGSVERANSTALTUNG“ festgestellt. Hier er-
folgten jedoch meist Abrechnungen mit dem Formular „HONORARABRECH-
NUNG“. In den Anträgen sind unter der Rubrik „Bemerkungen des Mitarbeiters“ häu-
fig Einträge zu finden, aus denen sich ergibt, dass die Zahlung erfolgt, um
Verordnungen von ratiopharm-Produkten abzusichern oder zu steigern (FA3 –
mit Belegen aus BWM 1B/5 ff.).

Als weiteres Beispiel teilte die Außendienstmitarbeiterin mit E-Mail vom 06.12.2002 ihrer Regionalleiterin im Nachhinein ein
Praxisessen mit.

„ich hatte dir gestern einen Fortbildungsantrag gemacht. Bis jetzt hast Du ihn noch
nicht genehmigt, ich war aber heute schon essen. Hat sich plötzlich ergeben. Ich hoffe,
es ist o.k.“
(FA7, Bl. 316)

Dies zeigt einerseits, dass Praxisessen tatsächlich über Fortbildungsanträge abgerechnet werden und andererseits eine Genehmigung durch den Regionalleiter erforderlich ist.

Der ehemalige Außendienstmitarbeiter sagte, dass man ganze Arztpraxen, mit gesamter Belegschaft, zu Essen eingeladen habe.

„Das Ganze lief dann unter dem Deckmantel „Fortbildungsmaßnahmen für Ärzte
nebst Personal““
(FA12, Bl. 89)

Diese Verfahrensweise sei von der „Konzernleitung“ angeordnet worden. Die Regionalleiter hätten diese Anordnung lediglich an die Außendienstmitarbeiter weitergegeben.

4.6 Abgabe von Espressomaschinen

In den von überlassenen Unterlagen befand sich eine E-Mail von und vom 22.02.2002 an den Arztpraxenau-Bendienst, in der auf die Abgabe einer Espresso-Maschine an Ärzte gegen Verordnungsversprechen hingewirkt wird:

Espresso-Maschinen

Es sind noch 433 Stück „Espresso-Maschinen, Hersteller: Jura“ im Zentrallager Ulm vorhanden. Sie haben nun die Möglichkeit mit Hilfe des folgenden Formulars max. 3 Espresso-Maschinen anzufordern. Senden Sie dazu bitte folgendes Formular ausgefüllt an die zuständige Aussendienstbetreuung.

Bitte beachten sie: Wer zuerst kommt, mahlt zuerst (in diesem Fall: Kaffeebohnen)!

Die Garantie für die Espresso-Maschine ist bereits abgelaufen.

– somit keine Garantieansprüche!

Bitte knüpfen Sie die Abgabe der hochwertigen Espresso-Maschine an ein Verord-

nungsversprechen)

Produktmanagerin Verordnungslinie^{*} (E1, Bl. 18 f.)

Bei der Durchsuchung am 07.11.2006 wurden mit BWM 1A/45 – 1/57 Unterlagen zur Abgabe von Espresso-Maschinen aufgefunden. Diese Espresso-Maschinen betrafen jedoch einen Vorgang der Jahre 1999 – 2001. Die Espresso-Maschinen waren hier Gegenleistungen für die Durchführung von Anwendungsbeobachtungen zu Enalapril-ratiopharm (FA10, BI, 30 ff.).

Zur Abgabe von Espresso-Maschinen gegen Verordnung von Produkten der ratiopharm GmbH ergaben sich aus den bei der ratiopharm GmbH erhobenen Beweismitteln keine weiteren Hinweise.

Es ist deshalb nicht bekannt, ob und in welchem Umfang Espresso-Maschinen gegen Verordnungsversprechen an Ärzte abgegeben worden sind. Möglicherweise wurde auch, wie in einer Besprechung beim Finanzamt Ulm angesprochen wurde, ein Teil der Geräte von Mitarbeitern der ratiopharm GmbH für eigene Zwecke verwendet (E1, Bl. 337).

Möglicherweise ergeben sich aus der Auswertung der Unterlagen der Außen-
dienstmitarbeiter weitere Hinweise. Hierzu kann jedoch erst nach Auswertung
aller Unterlagen eine Aussage getroffen werden.

4.7 Anwendungsbeobachtungen

Bei der Durchsuchung am 07.11.2006 wurden mit BWM 1A/45 – 1/57 Unterlagen zur Abgabe von Espresso-Maschinen an Ärzte aufgefunden, die als Gegenleistungen für Anwendungsbeobachtungen zu Enalapril-ratiopharm in den Jahren 1999-2001 zu sehen sind (FA10, Bl. 30 ff.).

Daneben gab es bei der ratiopharm GmbH weitere Anwendungsbeobachtungen, gemäß „Finanzamtsliste“ zu den Medikamenten

- ACE
- Echinacea
- Insulin
- Iopamidol
- Lisinopril
- Omeprazol
- Ranitidin
- Tildin.

Grundsätzlich wurde bei den Ermittlungen davon ausgegangen, dass Zahlungen an Ärzte in Verbindung mit einer Anwendungsbeobachtung für diese Anwendungsbeobachtung erfolgt sind, dass es sich also um reguläre Gegenleistungen für durchgeführte Anwendungsbeobachtungen gehandelt hat.

Dennoch haben sich bei den Ermittlungen einzelne Unregelmäßigkeiten gezeigt.

Aus den Aufschrieben der Außendienstmitarbeiterin über Umsatzbeteiligungen von Ärzten ist erkennbar, dass Umsatzbeteiligungen getarnt als Studien ausbezahlt worden sind (Praxis Drs.):

"II/98	26.132,79 = HAP 8% 1045,31 in Studien Tildin"
"III/98	28.000,- HAP 8 % 1122 27.11.98 2x500 Seminare 3x50 Studien 1150,-
"IV/98	24.1861,- AAP 12093,05 4% 483,- 10x50 Studien 500"
"II/99	28.273,98 AVP 14.136,99 HAP 4% = 565,47 – 12 Studien 500,- T.III.Sch"
"III/99	27.773,55 AVP 13.886,77 HAP 4% 555,47 1x150,- 1x450,-

(FA7, Bl. 69 f.)

Durch Vergleich mit tatsächlichen Zahlungen für Anwendungsbeobachtungen an die Praxis Drs. ist erkennbar, dass die Notizen von er einen realen Hintergrund haben. Anhand von Unterlagen der ratiopharm GmbH und der „Finanzamtsliste“ können die Zahlungen der Jahre 1999 und 2000 klar zugeordnet werden:

1997	250 DM
1997	250 DM
1997	750 DM
1997	750 DM
1999	500 DM
18.01.2000	150 DM
18.01.2000	450 DM

(FA7, BI. 74, E7.3, BI. 50)

Beim Außendienstmitarbeiter wurde auf der Karteikarte von Dr. festgestellt, dass Kosten für EDV über Anwendungsbeobachtungen erstattet worden sind:

29.09.2000: möchte Mobil-Chipkartenlesegerät
→ KOCOMM 500,- + MWSt. → AWB???
Ratio i. E. noch bis 31.03.2001 dort.
Docexp.Installation o. k.
BDT-1.500,- (2xAWB?)

10.10.2000: „Probl. wg. Rechg. KOCOMM 2.500,-
B 2x AWB → Lisin.rph übern!!
Ratio-Prod. i.E.
AWB → machbar, wenn zustimmt.“

12.10.2000: „2xAWB Lisin.rph abgeb +
2x ABW Lisin.rph neu
18/10 ausgefüllt abgeholt
27/11 Scheck 1000,-gebracht + hinterlegt
Dr. → <??? nicht lesbar, evtl. Umrstinfo>
19/12 Scheck erhalten
Ratio o.k.“

(FA7, BI. 80 ff.)

Aus der „Finanzamtsliste“ lässt sich eine Zahlung am 20.11.2000 an in Höhe von 1000 DM für „AWB-bar-LISINOPRIL“ nachvollziehen. Das in der Karteikarte dürfte für stehen, was auch der Rechnung der KoCom über 2511,40 DM entspricht (FA7, BI. 83).

Ob die Anwendungsbeobachtungen ordnungsgemäß durchgeführt wurden lässt sich nicht sagen, allerdings scheint man innerhalb der ratiopharm hieran Zweifel zu haben. Einer E-Mail von (ratiopharm GmbH, Wissenschaft & Information) vom 17.03.2006 an ist eine Stellungnahme zu einer Anwendungsbeobachtung „mit Fentanyl-HEXAL MAT/TTS“ beigelegt. Der Stellungnahme von (Head of Study Projects Generic Drug Development der ratiopharm GmbH) an zufolge stehen nicht alle Hexal-Vorgehensweisen in Einklang mit den BfArM-Empfehlungen.

In der E-Mail an

schreibt

„Aus meiner Sicht ist die HEXAL-AWB ohne gravierende Mängel.
ratiopharm war mit ihren AWBs nicht unbedingt besser; ob wir es besser hinbekommen, ist fraglich.
Ich empfehle dir, keine Aktion in Richtung HEXAL-AWB; das würde uns einholen.“
(FA10, Bl. 67)

Dass die Vergabe von Anwendungsbeobachtungen zur Generierung von Umsatz erfolgte, lässt sich aus einem Protokoll zur „ABS-Tagung“ am 07.02.2000 in Stuttgart unter Anwesenheit von _____ (damals _____) und u. a. sowie der Regionalleiter schließen. Hier wird unter der Überschrift „ANTI-HEXAL-STRATEGIE“ ausgeführt:

(...)
20 Studien bei großen Einführungen pro Mitarbeiter.
Jeder Mitarbeiter bekommt aus Ulm 10 Studien.
Die anderen 10 pro Mitarbeiter bekommt der PBL/RL (Spielmasse gegen Hexal)
(FA6, Bl. 25 f.)

Eine Anfrage der Staatsanwaltschaft Ulm vom 14.12.2006 bei der BfArM (Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte) zu Anwendungsbeobachtungen der ratiopharm GmbH wurde mit Schreiben vom 25.02.2008 beantwortet (E5, Bl. 51, 58/6 ff.).

Danach liegt dem BfArM ein Abschlussbericht für die Anwendungsbeobachtung von Lisinopril-ratiopharm vor (**E5, Bl. 58/9 ff.**).

Zu den weiteren angefragten Anwendungsbeobachtungen für Echinacea-ratiopharm, Insulin-ratiopharm, Iopamidol-ratiopharm, Omeprazol-ratiopharm und Tilidin-ratiopharm liegen dem BfArM keine Unterlagen vor.

Zur Erforderlichkeit von Anwendungsbeobachtungen zu den genannten Arzneimitteln bzw. Wirkstoffen führt das BfArM aus:

„Die Wirkstoffe, die in den genannten Arzneimitteln der Fa. ratiopharm GmbH enthalten sind und auf die sich Ihr Amtshilfeversuchen bezieht, sind seit vielen Jahren bekannt. Es handelt sich bei ihnen um sog. generische Arzneimittel, für die bereits seit Jahren hinsichtlich von Daten aus Forschung und Entwicklung kein Patent- oder Verwertungsschutz i.S.v. §§ 24a ff. AMG mehr besteht. Für alle Wirkstoffe liegen umfangreiche Erfahrungen hinsichtlich Wirksamkeit und Sicherheit vor. Ob hinsichtlich der o. g. Wirkstoffe tatsächlich ein wissenschaftlicher Bedarf besteht, Untersuchungen durchzuführen, um neue Erkenntnisse über ihre Wirksamkeit oder Sicherheit zu gewinnen, wenn diese Arzneimittel außerhalb von klinischen Prüfungen und unter medizinischen Alltagsbedingungen angewendet werden, muss seitens des BfArM in Frage gestellt werden.“
(E5, Bl. 58/7 f.)

4.8 Hierarchische Anordnungen und Genehmigungen im Zusammenhang mit Vereinbarungen mit Ärzten

Die nachfolgenden Ausführungen belegen, dass über verschiedene Hierarchieebenen hinweg Anordnungen an den Außendienst erfolgt sind. Dies betrifft die Zuständigkeit für Genehmigung von Zahlungen und Leistungen an Ärzte.

In diesem Abschnitt soll im Wesentlichen dargestellt werden, wie sich Anordnungen der Geschäftsführerin über die Regionalleiter oder direkt auf die Außendienstmitarbeiter ausgewirkt haben. Aus den weiteren Ausführungen an anderer Stelle in diesem Bericht wird aber auch deutlich, dass bzw. inwiefern auch die in diesem Abschnitt nicht gesondert aufgeführten Beschuldigten gegenüber dem Außendienst weisungsbefugt waren.

Nach Aussage des ehemaligen Regionalleiters sollte die Befürwortung von Umsatzbeteiligungen verfahrenstechnisch durch den Regionalleiter erfolgen (FA12, BI. 63).

Vereinbarungen bei Ärzten der Außendienstmitarbeiterin sollen seiner Aussage zufolge durch vereinbart worden sein (FA12, BI. 62).

Darüber hinaus soll die Genehmigung der 6%-Vereinbarung von mit Dr. (E1, BI. 15) von genehmigt worden sein (FA12, BI. 63).

Das entsprechende E-Mail vom 14.05.2001 von an Frau (E1, BI. 15) bringt klar zum Ausdruck, dass die Genehmigung einer derartigen Vereinbarung grundsätzlich erforderlich ist („Wer hat denn diese Vereinbarung, dass 6% AVP bei einem Umsatz über 100.000,- gezahlt werden ursprünglich genehmigt?“)

Die Zeugin sagte hierzu, dass bei Honoraranforderungen von Außendienstmitarbeitern, bei denen eine Statistik hinterlegt war (d. U.: es handelt sich hier um Zahlungen für Umsatzbeteiligungen), eine Abzeichnung durch oder erfolgt

sei. Die Rechnung habe der Außendienstmitarbeiter oder Regionalleiter über sandt. Normalerweise musste die Rechnung auch vom Regionalleiter genehmigt sein.

Der Außendienstmitarbeiter habe den Rechnungsbetrag bereits eingetragen. In Fällen, in denen der Rechnungsbetrag gefehlt habe, habe den Endbetrag berechnen müssen. Die Buchhaltung habe daraufhin einen Scheck ausgestellt, der dann von oder ihr an den Außendienstmitarbeiter weitergeleitet wurde (E9.1, BI. 4, 5, 11, 13, 15).

teilte zur Anforderung der Zahlungen für Umsatzbeteiligungen mit, dass diese nicht über den Regionalleiter liefern, sondern dass die Zahlungen durch den Außendienstmitarbeiter direkt bei ratiopharm in Ulm angefordert worden seien (FA12, BI. 61, 83).

Dies deckt sich auch mit dem Hinweis der Regionalleiterin in einer E-Mail vom 28.09.2003 an ihre Mitarbeiter. In dem Mail geht es um die Abrechnung von Patientenseminaren („Das Seminar findet nur auf dem Papier statt“). sagt zu den Abrechnungsformalitäten u. a.:

„(...) dann alle drei Zettel an schicken, an mich bitte eine Kopie, ich muß es aber nicht genehmigen (...)“
(FA10, BI. 187; siehe auch Ziffer 4.11)

Möglicherweise haben einzelne Regionalleiter dies auch unterschiedlich gehandhabt. So liegen sowohl Honorarabrechnungen für Umsatzbeteiligungen mit Handzeichen von Regionalleitern vor als auch solche ohne deren Handzeichen oder Unterschrift (siehe FA2 und Beispiele in E9.1, BI. 18 ff.).

Daneben hat die Regionalleiterin nach Aussage ihres Mitarbeiters die „Honorarzahlungen bei Ratiopharm beantragt“, nachdem er ihr die „monatlichen Umsatzlisten“ übersandt hatte (FA12, BI. 9). Dies kann aber auf den Honorarabrechnungen nicht nachvollzogen werden, da diese die Unterschrift von tragen. Daneben ist teilweise das Handzeichen von enthalten (FA2, BI. 94, 303).

Der Außendienstmitarbeiter Regionalleiter mit den Ärzten, die Umsatzbeteiligungen vereinbaren wollten, zuvor selbst geredet habe. Der einzelne Außendienstmitarbeiter sei nicht befugt gewesen, derartige Vereinbarungen selbst zu treffen. habe den Ärzten insbesondere auch die Risiken aufzeigen wollen, die mit einer derartigen Vereinbarung verbunden seien. Es habe Ärzte gegeben, die nach einem solchen Gespräch von derartigen Vereinbarungen Abstand genommen hätten (FA12, BI. 38).

Die Einbindung des Regionalleiters in die Vereinbarung einer Umsatzbeteiligung lässt sich unmittelbar aus Eintragungen im Jahr 1999 auf einer Karteikarte der Außendienstmitarbeiterin für den Arzt nachvollziehen (siehe 1E/33 – Vereinbarungsliste (FA4, BI. 105)):

- ,12.03. Termin mit am 17.03. wegen Umsatzbeteiligung (...)
 - 17.03. Besprechen von Umsatzbeteiligung"
- (FA7, BI. 297 ff.)

Während einer längeren Krankheitszeit von war für neben die direkte Ansprechpartnerin. Die genaue Funktion von konnte nicht benennen, wusste jedoch, dass sie ihm Rechnungen vorlegen musste, die den Betrag von 1.000 € überstiegen (E9.1, BI. 11).

Der Zeugin zufolge hat sich das Verordnungsverhalten vorlegen lassen, wenn ein Außendienstmitarbeiter mit einem Arzt Bonuszahlungen vereinbart hat.

habe den prozentualen Satz festgelegt und dies im Vorfeld für bestimmte Ärzte genehmigt.

Nach ihrer Aussage habe der Außendienstmitarbeiter das VOM mit seinem Regionalleiter besprechen und es sich genehmigen lassen müssen. Der Regionalleiter habe Vorschläge seiner Außendienstmitarbeiter, mit welchen Ärzten Vereinbarungen getroffen werden sollten, gesammelt und diese zur Genehmigung vorgelegt. Die Scheckanforderungen seien durch abgezeichnet worden. Die Scheckanforderungen mit der beigefügten VOM-Auswertung sei vom Regionalleiter nicht abgezeichnet gewesen. Es habe aber auch Regionalleiter gegeben, die die Unterlagen für ihre Mitarbeiter übersandt hätten.

Dies betreffe den Zeitraum 1997 – 2000. Schriftliche Genehmigungen habe es nicht gegeben. Die Genehmigung sei durch die Aufnahme in einer Liste dokumentiert worden. Den Ordner mit diesen Listen habe Sie im Jahr 2000 an

übergeben. Später habe ... die Honorarzahlungen genehmigt (E9.1, BI. 61, 63, 67, 70, 72, 75 f.).

Das Genehmigungserfordernis ergibt sich auch aus einer E-Mail vom 21.08.2003 an die Außendienstmitarbeiterin ... cc. Regionalleiter ... zu einer Vereinbarung mit ... Die Vereinbarung wurde gem. Vereinbarungsliste aus BWM 1E/33 im Jahr 2003 mit „7,5 % HAP“ geschlossen (FA4, BI. 103). In der E-Mail heißt es:

„Leider ist an der Auswertung nicht ein einziges Präparat zu erkennen, nur ratiopharm.
7,5 % auf HAP ist mir unklar, dieser Betrag wurde von mir im Zusammenhang einer Netzkooperation genannt und hier wollten wir uns auf Indikationsgebiete einigen.
nicht für alles 7,5 % und wir wissen nicht mal welche Präparate es sind. Ich denke,
es geht sicher, die Präparate sichtbar zu machen und dann nicht 7,5 HAP, üblich
wissen Sie ist 2,5% auf HAP.
Goodwillmäßig können wir wenn die Präparate zu sehen sind, 5% anbieten. Dann
muss aber für Simvastatin-ratiopharm, Budesonid-ratiopharm und andere Wichtige
Präparate wes zu sehen sein.
Bitte um Info und viele Grüße“
(FA7, BI. 326)

Auch in weiteren Fällen wurde bzgl. Umsatzbeteiligungen direkt kontaktiert:

01.04.2004 – bzgl. Auszahlung an 5%-Ärzte Dr. ... und Dr.
26.10.2004 – „Wie telefonisch besprochen“ Mitteilung eines neuen „5%-Kunden“
29.03.2004 – Mitteilung eines Neuen 5%-Arztes („der Arzt ist begeistert und will richtig Gas geben für uns“)
(FA7, BI. 327 ff.)

In einem Schreiben des Außendienstmitarbeiters ... laut Dateiinfo vom 16.03.99, wurden an den damaligen Regionalleiter ... und (damals ...) die Namen von Ärzten mitgeteilt, mit denen eine „konkrete Verordnungsvereinbarung getroffen“ worden ist (FA6, BI. 17). Hier wird die Einbindung von ... und des Regionalleiters deutlich.

Im Protokoll einer Regionalleiter-Arbeitstagung vom 29.08.2003 unter Anwesenheit von ... heißt es:

„(...) Zahlenmaterial für die einzelnen MA – Gebiete geht den RL über noch in dieser Woche zu.
Um Ärzte für diese Zielsetzung zu gewinnen, steht im Durchschnitt pro MA ein Budget von 2500 € zur Verfügung, der ganz gezielt eingesetzt werden soll.“

!!!!!! wird noch Informationen nachreichen, wie dieses Budget von den MA abgerechnet werden kann.

veranlaßt auch, dass den RL eine Budgetübersicht der Gruppe auf MA – Ebene und Gesamt zugeht.

„... stellt für die Zielerreichung eine RL – Prämie in Aussicht, die noch bekanntgegeben wird.“
(FA7, BI. 54)

Bei wurden Unterlagen einer Präsentation aufgefunden, in der offensichtlich das Vorgehen bei Ärzten dargestellt wird. Hier lautet eine an den Arzt zu stellende Frage:

„Was kann ich für Sie tun, damit Sie ratiopharm dem Original vorziehen?“
(FA6, BI. 1)

In die gleiche Richtung geht eine Argumentationsanleitung vom 01.10.2003, ebenfalls aufgefunden bei ; wo es heißt:

„manchmal oder meistens bestechliche Ärzte = wenig Chancen
= was muß ich tun?“

(FA6, BI. 7)

In einem Argumentationstraining (Leitung offensichtlich durch Regionalleiter , der die Gruppe begrüßte) am 10.09.2003 in Alzey erfolgte im Zusammenhang mit der Verordnung von Simvastatin die Vorgabe

- Verordnungen müssen verbindlich abgeschlossen und eingefordert werden
 - Kontrollen der Zusagen sind zwingend notwendig, z. B bei Abgabe eines Chipkartenlesegerätes, Honorarcheks etc. (...)
 - Jeder Mitarbeiter hat genügend Möglichkeiten individuelle Verordnungszusagen zu erhalten:
 1. Budget 2500€
 2. Chipkartenlesegeräte
 3. individuelles Werbemittelbudget
 4. Werbegeschenke
- Verordnungszusagen sind über VOM zu kontrollieren“
- (FA6, BI. 15 f.)**

Das bedeutet, dass konkrete Anweisungen an die Außendienstmitarbeiter er-
gangen sind, wie sie sich bei Arztbesuchen zu verhalten haben und was sie sa-
gen sollen. Dies schloss insbesondere auch den Einsatz von Geld- und Sach-
leistungen ein, um Verordnungen auszulösen.

Dies wurde auch bei sog. „Tandembesuchen“ umgesetzt, bei denen der Außen-
dienstmitarbeiter vom Regionalleiter bei Arztbesuchen begleitet wurde. Hierzu
wird auf Unterlagen verwiesen, die aus den Beweismitteln der Regionalleiterin
stammen **(FA6, BI. 27 ff.)**.

In den Protokollen zu den Tandemkontakte finden sich Formulierungen wie

11.07.2005; ADM:
„Vereinbarungen werden getroffen
(...)
Nacharbeit (...)
Budget sinnvoll einsetzen
Mindestens 2 VOM machen
Unbedingt die Transferliste bei Arzt und ÖIZ einsetzen, Vereinbarungen treffen und dies kontrollieren.“

13.10.2005; ADM
„keine Vereinbarungen getroffen
(...)
Nacharbeit (...)
Vereinbarungen treffen (...)

3 VOM sind in Arbeit, Budgets zielorientiert einsetzen.
 Ich habe gesagt, daß ich mit seinen Leistungen nicht zufrieden bin
 (...)"

31.01.2005; ADM
 „Nacharbeit (...)
 Vereinbarungen treffen (Budget einsetzen)"

27.10.2005; ADM
 „Vereinbarungen werden fixiert
 (...)
 Nacharbeit (...)
 hat ihre Gesprächstechnik stark verbessert, klärt den Bedarf optimal ab,
 fixiert die Umstellungen, setzt ihr Budget zielorientiert ein > erst Nachweis der VO,
 dann Belohnung.
 Die Arbeitsweise von gefällt mir sehr gut.“

In einem Protokoll über ein Gespräch zwischen
 und vom 15.09.99 ist u. a. ausgeführt:

„- Ab sofort bis zum 31.03.1999 (d. U. muss wohl 2000 heißen) wird
 von seinen Aufgaben als Teamleiter EDV entbunden.
 (...)
 - benennt 20 Ärzte, bei denen er seinen ratiopharm Umsatz steigern
 und V.O.M.-ratiopharm durchführen will.
 (...)
 Diese Vereinbarung gilt bis 31.03.2000, sollten in dieser Zeit Unregelmäßigkeiten
 vorkommen oder schaffen, wird diese Vorgaben bis zum vereinbarten Zeitpunkt nicht
 von sich aus das Arbeitsverhältnis kündigen.“
(FA6, Bl. 39)

Darüber hinaus finden sich in diesem Zusammenhang auch Schreiben von
 an die Außendienstmitarbeiter:

18.07.2005 an
 „bei der Durchsicht der Entwicklungen von Januar bis Mai ist auffallend, dass sie bei
 (...) ratiopharm nicht den typischen ratiopharm Rangplatz Nr. 2 und 1 erreicht haben.
 Ich würde Sie bitten, zusammen mit Ihren Führungskräften zu erarbeiten, wie Sie hier
 das ratiopharm Niveau erreichen wollen.“
(FA6, Bl. 28)

18.07.2005 an
 „bei der obligatorischen Durchsicht der Zahlen fällt mir auf, dass Sie sowohl bei Ra-
 mipril-ratiopharm, Simvastatin-ratiopharm, als auch Omeprazol-ratiopharm und Lisi-
 nopril-ratiopharm comp. einen für ratiopharm nicht typischen Rangplatz einnehmen.
 Ich würde Sie bitten, mit einen Plan zu entwickeln, wie sie diese Pro-
 dukte wieder auf den „ratiopharm-typischen“ Marktanteil zurückführen werden.“
(FA6, Bl. 42)

Aus diesen Unterlagen wird deutlich, dass auf die Außendienstmitarbeiter ein
 nicht unerheblicher Druck ausgeübt wurde, den Umsatz zu steigern, verbunden
 mit Anordnungen die Budgets zur Auslösung von Verordnungen einzusetzen
 und die tatsächliche Verordnung auch entsprechend zu kontrollieren.
 Die in verschiedenen Vernehmungen zum Ausdruck gebrachte Angst vor Kün-
 digung spiegelt sich hier im Gesprächsprotokoll vom 15.09.99 zwischen
 und wider.

Der ehemalige Regionalleiter

sagte hierzu:

„hat meines Erachtens in Sachen Umsatzbeteiligungen immer nur die Auffassung von weitergegeben. Was sagte war Gesetz und wurde umgesetzt. Hat sich ein einzelner Außendienstmitarbeiter nicht daran gehalten, wurde er im Extremfall rausgeworfen.“

(FA12, BI. 62)

Weiter sagte „dass er sich an ein Zielgespräch mit bert erinnere, in dem es um den Außendienstmitarbeiter gegangen sei. Hierbei sei es auch um Schwierigkeiten von „gangen, den Absatz von Omeprazol-ratiopharm zu fördern. „ha- be hierzu gesagt, dass sich dann eben einfach „zwei Apotheken kaufen“ solle.

Seitens wird das Treffen von Vereinbarungen auch aktiv bei Ihren Mitarbeitern eingefordert (E-Mail vom 29.01.2005):

„(...) Ziehen Sie alle Register, treffen Sie Vereinbarungen, besprechen Sie die Belohnungen (jetzt muß Ihr Budget optimal eingesetzt werden) (...)“

(FA7, BI. 320)

Ihr ehemaliger Mitarbeiter sagte, dass sie angehalten habe, die zur Verfügung stehenden Gelder auch „auszugeben, auszuschöpfen.“ (FA12, BI. 90)

Auch die Regionalleiterin ordnete am 14.05.2005 per E-Mail vehement den Abschluss von honorierten VOM-Vereinbarungen mit Ärzten an:

„(...) VOM: bitte zwingend Ärzte kaufen und mir bis zum 28.5. = Termin den Stand, aber auch eventuelle Probleme nennen, traut Euch, sprecht im ersten Schritt davon, daß Arzt ein Honorar bekommen kann, wenn er dann „zickt“, d.h. nicht käuflich sein will, muß das Honorar nicht zwingend monetär sein (EBM Buch)

Formoterol ratio: Stagnation, hier wichtig, Pumologen, ebenso kaufen über VOM, denn diese sind sehr empfänglich und Ihr steigert zugleich Budesonid ratio JH und weitere Präparate;

(...)"

(FA10, BI. 194 ff.)

In einer anderen E-Mail vom 08.10.2005 forderte sie weitere Vereinbarungen mit Ärzten:

„(...) ARZT:

Alendronsäure ratio:

Verunsicherung bei den Orthopäden, bitte erneut kontaktieren und Sicherheit anbieten, notfalls kaufen (VOM oder 5€).

WICHTIG: die Richtgröße der Fachärzte ist minimal, ein Orthopäde der beim Fosamax bleibt, hat pro Alendronsäure Substanz Verordnung mehr Kosten als seine Kollegen die umstellen, auch das wird kontrolliert.

Setzt Eure Gelder jetzt dafür ein, im Dez. genehmige ich keine Schecks mehr, außer für jetzt vereinbarte Umstellungen.

Mitte November vergabe ich die ungenutzten Budgets der Mitarbeiter, die nichts „brauchen“ (FB und Honorarschecks).

Wer meine Hilfe beim Unsetzen, Verkaufen der Gelder braucht, bitte melden.

Formal ratio: grammatischer Einbruch der Gruppe.

Wir müssen einige Pneumologen kriegen, notfalls kaufen (honoriertes VOM, sonst Einzelvergütung für Formoterol, Budesonid ratio, bitte auch über VOM)

(FA7, Bl. 273 f.)

Der Außendienstmitarbeiter ein Mitarbeiter von , sagte, dass er „nicht bereit“ gewesen sei, „mit Ärzten Vereinbarungen über Zahlungen für Verschreibungsumsätze mit Ratiopharmmedikamenten zu treffen.“ Er sei von der Firma Ratiopharm angewiesen worden, entsprechende Schecks an Dr. . . . zu übergeben.

Die Vereinbarungen mit Dr. [REDACTED] habe seine Regionalleiterin getroffen.

Die Idee zur Praxis der Vergabe von Espresso-Maschinen und Gutscheinen sei, soweit ihm bekannt, von der Geschäftsführerin, gekommen. Dies sei „in der Hierarchieebene der Firma Ratiopharm umgesetzt“ worden und auf ihn sei „von der Regionalleiterin, entsprechender Druck ausgeübt“ worden, dass er „auch diese Anweisungen der Geschäftsleitung mit umsetze“ (FA12, Bl. 8 f.).

Im Übrigen erfolgten entsprechende Anordnungen, auch bei Tagunden:

RL-Tagung am 04.07.03

Teilnehmer (1) RL

10

Der Druck durch den Wettbewerb wird immer stärker. Starke Praxen und Apos werden durch massiven Mitteleinsatz gewonnen.

Wir müssen ebenfalls „alle Mittel“ einsetzen!!!!!!

(FA6, Bl. 51 f.)

Außerdem ist feststellbar, dass Inhalte von Regionalleitertagungen in Regionaltagungen umgesetzt worden sind.

So gab es in der Folge der unter Ziffer 4.1.5.3 dargestellten Regionalleitertagung vom 08.04.2004 mehrere Regional- bzw. Arbeitstagungen, in denen die Vorgaben der Regionalleitertagung dargestellt wurden:

Regional-Tagung am 14.04.2005, Gruppe

8) wichtig für die nächsten Wochen (...)

Arzt MU Vereinbarungen VOM

10

12) Spezielle Aktivitäten Arzt:

Pro Region können 30 neue VOM's bis Ende Juni 2005 entgeltlich gemacht werden.
Wichtig: Absprache mit RL!!!!

1% auf Basisumsatz ratiopharm; 5% auf MU ()

nur die Mitarbeiter, die damit arbeiten wollen und können (...)

Ziel: Mehrumsatz für ratiopharm; ratiopharm als stärkstes Unternehmen in dieser Praxis*

(FA6, Bl. 254 f.)

Regional-Tagung am 20.04.2005, Gruppe

Maßnahmen PAD

MOM

Schwerpunkt: Sandoz-, Hexal-Praxen (...)

Möglichkeit VOM zu vereinbaren, 30 Praxen pro Gruppe. Kein Muß, Fingerspitzengefühl gefordert!
d. h. ca 1-2 Praxen pro Mitarbeiter
Absprache mit RVL!"
(FA6, BI. 259 f.)

Regional-Tagung am 01.06.2005, Gruppe
ruft dazu auf die Budgets auszunutzen.
"VOM nutzen! 1% auf Basis; 5% auf MU. Gesamte Palette, über ein Jahr, Absprache mit . Wenn jemand dafür keine Ärzte hat, bitte anmelden, damit andere Kollegen darüber verfügen können."
(FA6, BI. 265 f.)

Arbeitstagung am 30.05.2005, Gruppe
,VOM:
• Die Gruppe soll bis Ende Juni 30 VOM – Vereinbarungen haben.
• An Frau Krause werden die Unterlagen geschickt, damit von Ulm die Schecks verschickt werden können. 27 VOM – Vereinbarungen laufen momentan."
(FA6, BI. 274 f.)

Arbeitstagung am 18.05.2005, Gruppe
,VOM neu:
Pro Mitarbeiter sind 2 VOMs möglich. Der Arzt erhält 1% auf seinen Basisumsatz und 5% auf den Mehrumsatz, den er mit ratiopharm macht. Wer sich mit VOM nicht fit fühlt, möge sich bei erfahrenen Mitarbeitern () erkundigen."

Arbeitstagung am 30.05.2005, Gruppe
,1. VOM Ratiopharm
1 % auf Basisumsatz im 1. ausgewerteten Quartal
dann 3-5% auf Steigerung pro Quartal

Argumente:
Ich möchte mehr Umsatz als bisher machen, was honoriert wird.
(...)
Termin: In 2 Wochen sind die Vereinbarungen getroffen"
(FA6, BI. 283)

Gruppentagung am 19.07.2005, Gruppe
(versandt am 26.07.2005 ar
und)
(...) Schwerpunkte der Arbeit sind Arzt und Apotheke, Umsatzerhöhung der FORCE Präparate, Nutzen des Honorierten VOM's (auch bei Neurologen, Pulmologen), hartnäckiges Verkaufen auch bei schwierigen Kunden.

Argumente und Training zum VOM:
Im ersten Gespräch möglichst noch keine Prozente nennen, Zufriedenheit abfragen und Angebot exklusiv nur für diesen Arzt unterbreiten.
„Was halten Sie davon, wenn ich Ihre Bemühungen von Mehrverordnungen honieren würde?"
(FA7, BI. 269 ff.)

„Pro Gruppe können 30 weitere, neue VOM bis Ende Juni 2005 (entgeltlich) vereinbart werden -- nutzen Sie diese Möglichkeit!

1 % auf Basumsatz ratiopharm, 5 % auf MU
(...)
Abrechnung über Honoraranforderung

haben Sie noch Fragen brauchen Sie Hilfe?
Melden Sie mir bitte bis Ende der Woche die Ärzte, mit denen Sie über diese Angebot ins Geschäft kommen wollen bzw. schon ins Geschäft gekommen sind.“
(FA6, BI. 290 f.)

Diese E-Mail zeigt aber auch, dass der Außendienst die Vereinbarungen mit Ärzten ohne weitere Zwischenschaltung der Regionalleiter als Genehmigungsorgan schließen soll. Es ist lediglich eine nachträgliche Mitteilung der abgeschlossenen Vereinbarungen vorgesehen.

Die Durchführung der Umsatzbeteiligung wurde nicht nur angeordnet, sondern auch kontrolliert.

Die Anordnung mit Kontrolle zeigt die folgende Sequenz von E-Mails:

Der Regionalleiter fragte mit E-Mail vom 19.04.2005 den Abschluss von Vereinbarungen ab:

„auf der Tagung hatten wir ja die Möglichkeit von 1-2 „bezahlten V.O.M.“ angesprochen.
Haben Sie schon irgendwelche Vereinbarungen abgeschlossen.“
(FA7, BI. 281)

Hierauf antwortet sein Mitarbeiter in Umsetzung der vorausgegangenen Weisungen:

„habe von erfähren, daß verstärkt ct verordnet. Bei meinem Besuch habe ich ihn darauf angesprochen, er sagte mir, daß das nicht stimmt (Die von mir gesichteten Rezepte geben der Apo-Info recht). Jetzt will er eine Verordnungsauswertung machen und dann will ich ihn mit Kohle locken.“
(FA7, BI. 281)

Mit E-Mail vom 24.04.2005 fasst der Regionalleiter noch einmal nach:

„bitte denken Sie weiterhin an die 2 Möglichkeiten der „bezahlten V.O.M.“.
Es soll immer Ihr Vorteil sein.
Natürlich auch mit der Diskretion und Verschwiegenheit der Ärzte gekoppelt.

Nutzen Sie diese Möglichkeit und setzen V.O.M. ein.

Sollte sich jemand nicht sicher sein, mit dem Einsatz dieses wichtigen Topis, dann bitte Info an mich.“
(FA7, BI. 283)

Auslöser für das E-Mail vom 19.04.2005 dürfte die E-Mail vom 19.04.2005 von an die Regionalleiter sein:

„uns interessiert, wie die Aktion „30 x V.O.M.-ratiopharm“ in Ihren Gruppen aufgenommen wurde.“

Haben sie schon Reaktionen von Ihren Mitarbeitern bei der Umsetzung?“

(FA6, BI. 297)

Der Regionalleiter
01.05.2005:

antwortet hierauf mit E-Mail vom

„Die ersten Vereinbarungen wurden schon vereinbart.
Manche Mitarbeiter haben Probleme bezahlte VOM's zu vereinbaren.
Hier muß ich Aufklärungsarbeit leisten. Allerdings, wenn der Mitarbeiter / in mit gekauften VOM's moralische Probleme hat, dann soll er es besser nicht machen.
Habe Anweisung gegeben das Angebot zu unterbreiten.“

(FA6, BI. 297)

Die Außendienstmitarbeiterin sagte in ihrer
Vernehmung zum Thema Umsatzbeteiligung, dass „eine damals
Geschäftsführerin und Marketingleiterin der Firma Ratiopharm (...) solche Handlungsvorschläge, per Mail, verbreitet“ habe. Dies müsse im April / Mai 2005 gewesen sein. Ihr damaliger Regionalleiter (d. U.:) habe „diese Praxis so weitergegeben, so wie er es von oben erhalten“ habe. Sie habe ihm damals gesagt: „Sie sind wohl völlig wahnsinnig, so etwas vorzuschlagen!“
(FA12, BI. 3).

Dass derartige Verweigerungen nicht unproblematisch waren und die Entlassung drohte geht nicht nur aus der Aussage von (s. o.) hervor, sondern aus Aussagen mehrerer Außendienstmitarbeiter:

Die ehemalige Außendienstmitarbeiterin sagte, dass die Außendienstmitarbeiter Angst vor Kündigung gehabt hätten. Dies sei angedroht worden, wenn man den Anordnungen der Geschäftsleitung nicht Folge leisten würde. Das Wort Kündigung sei zwar nicht konkret ausgesprochen worden, es habe jedoch geheißen: „Dann müssen Sie die Konsequenzen tragen“ (FA12, BI. 25).

Im Zusammenhang mit den o. a. Umsatzbeteiligungen (1%/5%) sagte , dass sie ihren Ärzten diesbezügliche Unterlagen hätte vorlegen sollen. Hierzu sei sie von der Geschäftsführerin gezwungen worden. Als sie sich geweigert habe, habe nicht mehr mit ihr geredet und habe sie fallenlassen. Ihre Regionalleiterin, , habe sie auch bedrängt, d. h. bedrängen müssen. Sie habe gesagt:

„Das hat die Geschäftsführung vorgegeben, du kannst dich da nicht ausnehmen. Du bist doch Vorbild gewesen.“

(FA12, BI. 25)

habe ihr nach ihrem Ausscheiden bei ratiopharm gesagt:

„Was sollte ich denn machen. Mein Kopf stand auf dem Spiel.“

(FA12, BI. 25)

habe sich wegen ihr in Ulm rechtfertigen müssen.
Auch , habe sie zu Vereinbarungen mit Ärzten aufgefordert:

„Du hast ja Recht. Versuch es doch wenigstens. Natürlich ist das eine heikle Sache.“
(FA12, Bl. 26)

Der Außendienstmitarbeiter sagte, dass er bei ratiopharm in einem Abhängigkeitsverhältnis stehe. Er habe Anweisungen Folge zu leisten. Seitens der Firma sei auch kontrolliert worden, „ob man tatsächlich die vorgegebenen zwei Ärzte gefunden“ habe „und diese am Umsatz“ beteilige. Wenn er „diese Anweisungen nicht befolgt hätte, hätten“ ihm „möglicherweise weitergehende Konsequenzen gedroht“ (FA12, Bl. 23).

Der Außendienstmitarbeiter bezeichnete es als sehr gefährlich, sich erklärten Anweisungen der Geschäftsführung zu widersetzen (FA12, Bl. 41).

Anordnungen erfolgten auch im Zusammenhang mit Zielvereinbarungen. So schreibt der Außendienstmitarbeiter per E-Mail am 20.09.2003 an seinen Regionalleiter :

„Betreff: Zielvereinbarungen

Hallo
anbei die Vereinbarungen:

Die Enalapril-ratiopharm Zahlen im 1. Halbjahr '03 sind nicht optimal. Sie nehmen die 3. Stelle nach Enahexal und Enalapril Stada ein. Es muss unbedingt eine Steigerung erreicht werden. Der 1. Schritt muss sein, Enalapril Stada in 2. Halbjahr zu überholen.

Neben den schon 12 plazierten Jokerärzten (Chipkartengeräte), 3 Buch- und 1 Sachgeschenken, konnte ich nach der Tagung in Köln in ausführlichen Gesprächen 3 weitere grosse Arztpraxen gewinnen, die von mir honoriert werden (Praxisseminare). In den restlichen Tagen vor meinem Urlaub werde ich versuchen mein Budget auszuschöpfen.“

(FA7, Bl. 288)

Dass Anordnungen auch mit starkem Druck für die Außendienstmitarbeiter verbunden sind zeigt sich im Falle des Regionalleiters . Mit E-Mail vom 22.01.2004 schreibt er seinen Mitarbeitern:

„(…)
Bitte Benutzen Sie auch aktiv Ihr“Budget“, wenn verlässliche Zusagen kommen(Auszahlung nach Erfolg!!), Aggressives Vorgehen ist erste Pflicht!!!!!!
(...)
Ich vertraue uns und wünsche Horrido und fette Beute!!!!!!!!!!!!!!“
(FA7, Bl. 325)

Zu liegen Aussagen vor, die ihn in seiner späteren Eigenschaft als Regionaler Verkaufsleiter Nord betreffen:

Die Außendienstmitarbeiterin sagte, dass , bei einer regionalen Monatstagung, in der er zu Gast anwesend war, massiv auf die Gruppe eingeredet habe, dass sie diese 1%/5%-Vereinbarungen mit Ärzten treffen sollen. Er habe hierbei mit Konsequenzen gedroht. Er habe zu Ausführungen der Regionalleiterin „massiv nachgelegt“.

habe Weisungen von akzeptieren müssen (FA12, Bl. 26).

Der Außendienstmitarbeiter sagte zu in dessen Eigen-schaft als regionaler Verkaufsleiter, dass er deutlich mehr als die Regionalleiter gefordert habe. Manchen Außendienstmitarbeitern gegenüber sei er sogar ag-gressiv gewesen. Sein Verhalten habe schon etwas militärfähiges gehabt. Man-chen Mitarbeitern gegenüber habe er gesagt, warum machen sie dies nicht oder wollen sie dies nicht, warum nutzen sie nicht die Möglichkeiten (FA12, Bl. 18).

Aus diesen Äußerungen ist zu schließen, dass die von propagierte Freiwilligkeit der 1%/5%-Vereinbarungen in der Tagung am 08.04.2005 in Stuttgart („Aber wirklich nur die MA, die damit arbeiten wollen und können.“ – Ziffer 4.1.5.3) von ihm selbst nicht ganz ernst genommen wurde.

Dabei darf jedoch nicht verschwiegen werden, dass nicht nur die Außendienst-mitarbeiter unter Druck standen sondern in gleicher Weise auch die Regionalleiter. sagte, dass ab 2003 an fast allen Regionalleitertagungen teilgenommen habe. Sie habe „die Zügel fester angezo-gen.“ Nachdem krank geworden sei, habe sie die Regionalleiter-tagungen selbst geleitet. habe „gedroht, dass wenn die Umsät-ze nicht besser würden, man auch wöchentlich tagen könne“. Dies sei in der Phase gewesen, als Hexal begonnen habe, an ratiopharm vorbeizuziehen. Da-mals habe den Abschluss von Umsatzbeteiligungen mit den Wor-ten propagiert:

„Treffen Sie Vereinbarungen“
(FA12, Bl. 60, 62)

Im Folgenden wird die Rolle der Regionalleiter bezüglich verschiedener Grup-pen von Vereinbarungen zusammenfassend dargestellt:

Rolle der Regionalleiter im Zusammenhang mit der Vereinbarung von Umsatzbeteiligungen (Ziffer 4.1)

Aus den Ausführungen in Ziffer 4.1 und in diesem Abschnitt geht hervor, dass die grundsätzliche Genehmigung/Befürwortung von Vereinbarungen durch den Regionalleiter vorgesehen war. Darüber hinaus war eine Genehmigung durch . bzw. vorgesehen.

Bei Umsatzbeteiligungen im Rahmen der 1%/5%-Regelung im Jahr 2005 be-stehrt der Eindruck, dass hier eine pauschale Anweisung bestand, die keiner weiteren konkreten Genehmigung mehr bedurfte. Allerdings erfolgte hier die Umsetzung in Regionaltagungen und die Überwachung durch die Regionalleiter. Wie konsequent dies in letzter Konsequenz durch jeden einzelnen Regionalleiter umgesetzt wurde, ist jedoch nicht bekannt. – Grundsätzlich bestand hier eine Freiwilligkeit der Außendienstmitarbeiter.

Ob die einzelnen Zahlungen im Zusammenhang mit anderen Umsatzbeteiligun-gen nochmals der Genehmigung des Regionalleiters bedurften ist zweifelhaft.

Nach Aussage von [REDACTED] lief die Anforderung der Zahlung nicht über ihn als Regionalleiter, sondern direkt nach Ulm (FA12, BI. 61, 83). Möglicherweise gab es hier unterschiedliche Verfahrensweisen unter den Regionalleitern, die evtl. auch mit einem unterschiedlichen Kontrollverhalten zusammenhingen. Wie aus der Aussage von [REDACTED] hervorgeht, erfolgte die Beantragung von Schecks durch die Regionalleiterin [REDACTED] selbst (FA12, BI. 9). Allerdings darf nicht unerwähnt bleiben, dass Honorarrechnungen vorliegen, die von [REDACTED] selbst unterschrieben sind (z. B. FA2, BI. 94 augenscheinlich mit Handzeichen von [REDACTED]). Unterschiedliche Verfahrensweisen zeigen sich auch in der Tatsache, dass auf einzelnen Honorarrechnungen Handzeichen der Regionalleiter vorhanden waren und auf anderen wiederum nicht (FA2, E9.1, BI. 18 ff.).

Rolle der Regionalleiter im Zusammenhang mit dem Arzt-Incentive-Konzept (Ziffer 4.2)

Wie unter Ziffer 4.2 bereits dargelegt, legt die Vorstellung des Arzt-Incentive-Konzepts im Zusammenhang mit der Vergabe von Gutscheinen für die Verordnung von Pravastatin bei Regionalleiterbesprechungen und bei Regionaltagungen nahe, dass das Konzept durch Regionalleiter in ihrem Bereich entsprechend umgesetzt worden ist (FA8, BI. 52, 59 ff.).

Darüber hinaus sind die Regionalleiter als Kontrollorgan vorgesehen, da Nachweise für die Verordnungen den Regionalleitern vorgelegt werden sollen (FA8, BI. 52, 72, 73 ff., 76, 80).

Aus verschiedenen Mails im Zusammenhang mit der Anforderung von Gutscheinen werden Regionalleiter jedoch nur nachrichtlich beteiligt (FA7, BI. 321 f., FA8, BI. 99 ff.). Wie stark die einzelnen Regionalleiter hier tatsächlich als Kontrollorgan tätig waren oder inwieweit sie die Anordnungen der Zentrale selbst noch einmal verstärkt haben, ist nicht bekannt.

Ansonsten werden die Außendienstmitarbeiter im Rahmen des E-Mailverkehrs direkt durch die Zentrale in Ulm angesprochen. Anordnungen werden hier direkt an die Außendienstmitarbeiter gegeben.

Rolle der Regionalleiter im Zusammenhang mit Jokervereinbarungen (Ziffer 4.3)

Wie aus Ziffer 4.3 direkt hervorgeht, erfolgte die Umsetzung und Kontrolle durch den Regionalleiter.

Rolle der Regionalleiter im Zusammenhang mit sonstigen verordnungsbezogenen Zahlungen an Ärzte (Ziffer 4.4)

Aufgrund der Ausführungen in Ziffer 4.4 und in diesem Abschnitt muss davon ausgegangen werden, dass Anweisungen der Regionalleiter bestanden, Zahlungen für Verordnungen zu leisten.

In diesem Zusammenhang ist auf die Aussage von hinzuweisen, wonach er als Regionalleiter Anträge für Fortbildungsveranstaltungen genehmigt habe (FA12, Bl. 65, 83). Diese Verfahrensweise war wie auch aus verschiedenen Anträgen in FA3 und Aussagen von hervorgeht allgemein vorgeschrieben.

Allerdings muss aus der Aussage von „Das Seminar findet nur auf dem Papier statt“ (FA10, Bl. 187) geschlossen werden, dass diese Anträge für Fortbildungsveranstaltungen lediglich einer gewissen Kontrolle durch den Regionalleiter dienten, dass der Arzt ratiopharm verordnet, wie aus verschiedenen Bemerkungen von Außendienstmitarbeitern auf den Fortbildungsanträgen zu entnehmen ist (FA3) und damit ein ordentlicher Beleg für die Buchhaltung besteht.

Zahlungen ohne Kontrolle durch den Regionalleiter dürfte es in diesem Zusammenhang nicht gegeben haben.

Zuletzt wird der organisatorische Aufbau des Bereichs Marketing und Vertrieb kurz dargestellt.

Der organisatorische Aufbau des Bereichs „Marketing und Vertrieb“ seit dem Jahr 2000 ergibt sich aus verschiedenen Organigrammen, die in den Beweismitteln aufgefunden (FA7, Bl. 331 ff.) bzw. von der ratiopharm GmbH zur Verfügung gestellt wurden (E7.1, Bl. 41 ff.).

In Bezug auf den Arztpraxenaußendienst ergibt sich zusammengefasst folgendes Bild:

- Geschäftsführung Marketing und Vertrieb:
- war bis 01-2003 als „Außendienstleitung PAD“ direkt nachgeordnet
(Sekretariat:)
- waren die Regionalleiter nachgeordnet
- 10-2004: war die „Leitung Vertrieb“ () nachgeordnet
→ hier nachgeordnet (AD Steuerung)
- Vertrieb PAD war zugeordnet.
- Der Arztpraxenaußendienst war nachgeordnet
- 02-2005: war die „Leitung Vertrieb“ () nachgeordnet
→ Nachgeordnet waren die „Regionale VL I“ () und „Regionale VL II“ ()
→ den Regionalen VL waren die Regionalleiter nachgeordnet
- Renate Schürger: „Verkaufsleitung Innen“

Nach Aussage des ehemaligen Regionalleiters war er, nachdem krankheitshalber ausgefallen ist, direkt bert unterstellt, die die Außendienstleitung in Personalunion mit ihrer Geschäftsführerstelle übernommen habe. Zum 01.07.2004 habe die Außen-dienstleitung offiziell übernommen (FA12, Bl. 58).

Im Übrigen wird die genaue Stellung der einzelnen Beschuldigten bei der ratiopharm personenbezogen unter Ziffer 3.2.1 dargestellt.

4.9 Kenntnis von Vereinbarungen mit Ärzten innerhalb der Geschäftsführerebene der ratiopharm GmbH

Aus den Ausführungen in diesem Bericht ergibt sich eine unmittelbare Beteiligung von [REDACTED] an dem System verordnungsbezogener Zahlungen und Leistungen an Ärzte.

Bei und lässt sich zumindest eine unmittelbare Beteiligung in der Vorbereitung zum System Umsatzbeteiligung (1% auf Basisumsatz / 5% auf Mehrumsatz) und des Arzt-Incentive-Konzepts (Pravastatin-Gutscheine) belegen (Ziffer 4.1.5.3 und Ziffer 4.2).

Mit Schreiben vom 31.08.2004 schrieb Rechtsanwalt

, an und kündigte die Absicht eines Autorenkollektivs an, „ein Buch zu verfassen, das die Handlungsweisen und Praktiken von Pharmaunternehmen darstellt und sich mit diesen auseinandersetzt.“ Das Autorenkollektiv beziehe „sich vorzugsweise auf die ihm bekannte Tätigkeit der ratiopharm GmbH“ (FA6, Bl. 57 ff.).

Mit dem Schreiben sollte Gelegenheit zur Stellungnahme gegeben werden.

In der Anlage zu diesem Schreiben wurden als Anlagen ein Exposé mit dem Titel „Süße Pillen“ und verschiedene Dokumente als Beleg übersandt.

Inhaltlich bestehen teilweise Parallelen zu den Veröffentlichungen im Stern.

Mit Schreiben vom 30.09.2004 erfolgte bei **seitens Rechtsanwalt** eine weitere Nachfrage ob eine Stellungnahme erfolgen werde (FA6, Bl. 104, FA11, Bl. 17).

Nachdem auf die genannten Schreiben offensichtlich nicht reagiert worden ist, ging unter Bezugnahme auf das Schreiben vom 31.08.2004 zumindest bei den Geschäftsführern der ratiopharm GmbH (FA6, BI. 97) und (FA6, BI. 109, FA11, BI. 22) ein weiteres Schreiben von Rechtsanwalt mit Datum vom 07.11.2004 ein. Auf dem an adressierten Schreiben ist die Notiz

„Anmerkung von CA:
Bitte weiterhin nicht reagieren, die sollen veröffentlichen
→“

angebracht.

Auf das Schreiben vom 31.08.2004 lassen sich einige Reaktionen bei der ratiopharm GmbH feststellen.

Mit E-Mail vom 15.09.2004 von [REDACTED] an [REDACTED]
nimmt dieser Bezug auf deren „kürzliche Besprechung“. U. a. schreibt er

(...) Bei der gegebenen, unklaren Sachlage sollten wir auf das Schreiben keinesfalls reagieren, insbesondere verbietet sich der Versuch, auf einzelne Vorwürfe inhaltlich einzugehen oder Dementi abzugeben; alles dieses könnte publizistisch und auch

rechtlich gegen uns verwendet werden. Ich kann deshalb meine damalige Empfehlung nur noch einmal dringend wiederholen, am Besten gänzlich zu schweigen(...)"
(FA6, BI. 102, FA11, BI. 15)

Nach Eingang des Schreibens vom 30.09.2004 schrieb an
 und cc. an

"denke die strategie zeigt wirkung! weiter nicht reagieren"
(FA6, BI. 103, FA11, BI. 16)

als Leiter Rechtsabteilung schrieb am 11.11.2004 an
 und cc. :

"auch nach Durchsicht des neuen Schreibens der Anwälte bleibe ich grundsätzlich bei meiner Beurteilung und Empfehlung vom 15.09.2004 (Anlage).
 Allenfalls könnten wir – über eigene Anwälte – die Gegenseite zur Vollmachtsvorlage auffordern. Dann hätte entweder die Anonymität der Autoren oder aber die Korrespondenz ein Ende.
 Lassen Sie mich bitte wissen, ob ich das veranlassen soll.

Unabhängig davon müssen wir dringend in Bezug auf den internen Mailverkehr im GB-Vertrieb inhaltliche Verbesserungen vornehmen, damit wir nicht unsere Rechtsverstöße auch noch so offenkundig dokumentieren. Wir werden diesbezüglich kurzfristig mit Frau sprechen, um das weitere Vorgehen abzustimmen."

(FA6, BI. 105, FA11, BI. 18)

Die Konsequenz für ist damit nicht, die von vorgeworfenen Praktiken abzustellen. Er fordert ganz im Gegensatz hierzu zur Verschleierung der ratiopharminternen Vorgänge auf.

In einem anderen Zusammenhang, jedoch in enger zeitlicher Nähe, schrieb am 14.09.2004 an , Geschäftsführer der CT Arzneimittel GmbH, Berlin offensichtlich vor dem Hintergrund eines Berichts in der Süddeutschen Zeitung, in dem es um Vergütungen an Ärzte gegangen ist:

"(...) wir sollten eine interne analyse machen, - wie verletzlich sind wir, woher kommt die „neugkeit“ und was darf es in keinem Fall schriftlich geben etc"
(FA11, BI. 110)

In einer Stellungnahme der Ratiopharmgruppe vom 10.09.2004, die nachrichtlich an heißt es u. a.:

"Wir halten uns an diese Bestimmungen und werden etwaige Verstöße, wie Zahlungen ohne Gegenleistungen des Arztes, nachgehen, um sie künftig auszuschließen."
(FA11, BI. 111 f.)

Dies zeigt einerseits, dass auch sensibilisiert war, dass es firmeninterne Dinge gibt, über die nichts Schriftliches vorliegen darf. Andererseits bringt die Stellungnahme der Presseabteilung zum Ausdruck, dass Zahlungen an Ärzte ohne Gegenleistung unzulässig sind.

fragte mit Fax vom 15.11.2004, nachdem sie das Schreiben von Rechtsanwalt vom 07.11.2004 erhalten hatte, bei und an,

„wer sich in dieser Angelegenheit verantwortlich zeichnet und sich darum kümmert.“
(FA6, Bl. 108, FA11, Bl. 21)

antwortete mit E-Mail vom 16.11.2004, cc.
und

„(...) in der Sache selbst hatte ich Ihnen ja bereits gestern mündlich eine Erläuterung gegeben. Der Vorgang wird von mir in laufender Abstimmung mit der ratiopharm Geschäftsleitung bearbeitet, ist also in guten Händen.“
(FA6, Bl. 107, FA11, Bl. 20)

hat sich dann um die Sache nicht weiter gekümmert (E11.1, Bl. 13).

Offensichtlich wurden aus dem Vorgang bei der Geschäftsführung der ratiopharm GmbH keine Konsequenzen gezogen. Es wurde wie unter Ziffer 4.1.5.3 dargelegt im Jahr 2005 ein neues Umsatzbeteiligungsprogramm aufgelegt, und zwar in Kenntnis von

Nach Aussage der Sekretärin von , habe mit und ca. 12 Monate vor Erscheinen des Sternartikels vom 10.11.2005 öfters hinter verschlossenen Türen getagt. Irgendetwas schien nach ihrem Eindruck am Gären gewesen zu sein. Sie vermutet, dass es mit dem Schreiben von Rechtsanwalt vom Herbst 2004 zusammenhängt, das sie bei Aufräumarbeiten im Zimmer von aufgefunden hat (E9.1, Bl. 177, 190).

4.10 Kenntnis der Unzulässigkeit

Innerhalb der ratiopharm GmbH war das Bewusstsein vorhanden, dass umsatzbezogene Zahlungen an Ärzte nicht zulässig sind. Dies zeigt sich in einem Spektrum klarer Aussagen der Rechtsabteilung bis hin zum Vorhandensein moralischer Bedenken seitens der Mitarbeiter oder entsprechend qualifizierendem Sprachgebrauch im Außendienst.

Seitens der Rechtsabteilung der ratiopharm GmbH liegen zur Frage der rechtlichen Zulässigkeit in verschiedenen Zusammenhängen Aussagen vor.

Bereits mit Schreiben vom 09.11.1999 teilte , Rechtsabteilung, im Zusammenhang mit einem geplanten Promotionsvertrag zwischen der ratiopharm GmbH und der GesundheitsManagement Zentral GmbH folgendes mit:

„Erlauben Sie mir vorab noch die Anmerkung, dass mir die Vertragsgestaltung grundsätzlich bedenklich erscheint, da eine solche vertragliche Gestaltung gegen die Berufsordnung der Ärzte, also gegen Standesrecht verstößen könnte. Der Arzt soll am Wohl des Patienten ausgerichtet tätig werden und unabhängig von eigenen wirtschaftlichen Interessen bestimmte für die Behandlung geeignete, preisgünstige Arzneimittel abgeben. Eine wirtschaftlich bedingte, bevorzugte Verordnung einem bestimmten Unternehmen zugeordneter Arzneimittel dürfte gegen die einschlägige Berufsordnung und damit auch gegen § 1 UWG verstößen.“

(FA7, Bl. 149)

In dem genannten Entwurf zum Promotionsvertrag vom 19.10.1999 war ursprünglich ausgeführt:

„Für die durch GMZ erbrachten Promotionsleistungen gem. § 2 zahlt Ratiopharm an GMZ einen 15 %igen Anteil vom Umsatz der beworbenen Ärzte, bezogen auf den Herstellerabgabepreis der Produkte.“

(FA7, BI. 154)

Ob es letztendlich zu einem Vertragsabschluss gekommen ist, lässt sich anhand der vorliegenden Unterlagen nicht nachvollziehen.

Auch im Zusammenhang mit Vertragsverhandlungen der ratiopharm GmbH mit der Ärztegenossenschaft Süd-Württemberg eG (GNSW) liegt eine E-Mail von „Rechtsabteilung der ratiopharm GmbH, vom 02.10.2003 cc. an vor. Hierin wird u. a. ausgeführt:

„Ich weise lediglich vorsorglich noch einmal darauf hin, dass dieses sodann zu vereinbarende Budget durchaus an den Leistungen der Ärztegenossenschaft gemessen werden kann, dass jedoch eine Anbindung an das Verschreibungsverhalten der in der Genossenschaft zusammengeschlossenen Ärzte aus rechtlichen Gründen nicht möglich ist.“

(FA7, BI. 157)

In den Verhandlungen mit der GNSW ging es jedoch konkret um eine Kopplung von Umsatz und Bezahlung an die GNSW. In einer Gesprächsnote vom 03.11.2003 zwischen Dr. [redacted] und [redacted] (GNSW) und [redacted] (ratiopharm GmbH) heißt es u. a.:

„Für das erste Jahr erhält die Genossenschaft eine Vergütung von 200.000,- €, wobei von einem Mehrumsatz (MU) von 2 Mio. € nach POS im KV-Bereich Südwürttemberg ausgegangen wird.“

Wird dieser Mehrumsatz nicht erreicht, wird der Fehlbetrag im 2ten Jahr verrechnet. Sollte auch im 2ten Jahr der o.a. Mehrumsatz nicht erreicht werden, gibt es von Seiten Ratiopharm keine Rückforderung.

Erzielt die Ratiopharm im ersten Jahr der Kooperation mehr als 2 Mio. € MU, so wird die Differenz mit 3 % auf Gesamt-MU und 5 % auf den MU mit Forcepräparaten vergütet.“

Die Gesprächsnote enthält noch weitere Festlegungen bzw. Varianten zu prozentualen Beteiligungen am Mehrumsatz bzw. Umsatz. Abschließend ist vermerkt:

„Sollte dieser Vorschlag von der Vorstandsschaft der GNSW angenommen werden, wird der vorliegende Kooperationsvertrag abschließend besprochen.“

Zur Absicherung der Verordnungen werden die GNSW-Ärzte die Rezepte mit einem Kreuz im Aut-idem-Feld versehen und die Verordnungen stichprobenhaft überprüfen. Unterstützt werden die Genossenschaftsmitglieder durch den Ratiopharm-Außendienst.“

(FA7, BI. 173)

In den Verträgen selbst sind keine umsatzbezogenen Zahlungen erwähnt (FA7, BI. 158 ff., 164 ff., 174 ff.).

Auch im Zusammenhang mit Gesprächen mit dem MEDI-Verbund liegt eine E-Mail vom 02.12.2003 von [REDACTED] vor.
Zu einer Koppelung der Entlohnung der Werbetätigkeit seitens MEDI an die Umsatzveränderung wird ausgeführt:

„Dies wirft erhebliche standesrechtliche Probleme auf. Der MEDI-Verbund definiert sich in seinem Internet-Auftritt (www.medi-verbund.de) ausdrücklich als ein Praxisverbund, damit ein Ärzte-Verbund. Eine solche „Werbung“, deren Entlohnung gekoppelt ist an eine Umsatzveränderung, stellt sich dar als eine mittelbare oder unmittelbare Gegenleistung für das Verordnungsverhalten der in diesem Verbund zusammengeschlossenen Ärzte. Konkrete Gegenleistungen für ein bestimmtes Verordnungsverhalten sind nach der Berufsordnung der Ärzte ausdrücklich untersagt. Unsere mögliche Beteiligung wäre aller Voraussicht nach als Verschaffung eines Marktvorteils durch Rechtsbruch, damit als Verstoß gegen § 1 UWG zu wenden.“

Weiter wird ausgeführt

„Wir kommen zwangsläufig zurück auf die Modelle der Zusammenarbeit, die von meiner Kollegin, Dr. [REDACTED], als auch von mir zu verschiedenen Anlässen vorgestellt wurden.“

Wir können selbstverständlich Honorare zahlen für konkrete Leistungen wie Überlassung von präzise definierten Forschungsergebnissen, Durchführung von Schulungen gegenüber Ärzten oder Patienten oder für wissenschaftliche Vorträge.

In diesen vorgenannten Bereichen haben wir erheblichen Spielraum, Leistungen von Ärzten oder Vereinigungen von Ärzten oder Praxen entgeltlich zu erwerben. Ich bedaure, dass die Vorschläge des MEDI Verbundes, die evtl. bewusst noch sehr vage gehalten sind, derzeit nicht in die entsprechende Richtung ausgerichtet zu sein scheinen. Ich sehe mich derzeit auch noch nicht in der Lage, konkrete Vorschläge zur Definition von Leistungen zu unterbreiten, da mir der Inhalt der bisherigen Absprachen mit dem MEDI-Verbund nicht hinreichend bekannt ist.

Gerne stehe ich - auch kurzfristig - zur Verfügung, zum konzeptionellen Gedanken-austausch mit denjenigen Personen unseres Hauses, die die Verhandlungen mit dem MEDI-Verbund führen, um gemeinsam auszuloten, welche derartigen Leistungen vom Vertragspartner erwartet und welche Entlohnungssysteme vereinbart werden können, die unserem Interesse gerecht werden.“

(FA7, BI. 131 f.)

Vor diesem Hintergrund ist nicht erklärbich, wieso [REDACTED] vor dem Betriebsrat der ratiopharm GmbH eine rechtlich anderslautende Erklärung gemacht hat. [REDACTED] sagte auf die Frage, ob bezüglich der Vereinbarung von Umsatzbeteiligungen Druck auf Mitarbeiter ausgeübt worden sei:

„Dies ist mir nur vom Hörensagen bekannt. Es haben sich wohl einige Mitarbeiter diesbezüglich an den Betriebsrat gewandt. Der Betriebsrat erkundigte sich bei [REDACTED] und der Rechtsabteilung. Dort wurde gesagt, die ganze Sache sei rechtlich unbedenklich wegen des Angestelltenverhältnisses. Damit haben sich der Betriebsrat und die Mitarbeiter zufrieden gegeben.“

[REDACTED] konkretisierte weiter

„Die Aussage wurde gegenüber dem Betriebsrat ausschließlich durch [REDACTED] gemacht. Außer [REDACTED] war niemand dabei, also auch niemand von der Rechtsabteilung.“

(FA12, BI. 37. 41)

schreibt am 14.12.2005 in einer E-Mail an
und

„jetzt habe ich mit Dr. sprechen können, der auch schon einen eigenen Rechtsanwalt konsultiert hat und der unter düsteren Ahnungen über staatsanwaltschaftliche Durchsuchungen in seiner Praxis leidet.“

Ich habe ihn in Bezug auf Bestechung/Korruption beruhigen können (...).

(...)

Angesprochen wurde ferner das ärztliche Berufs- und Standesrecht. (...)

Anmerken möchte ich noch, daß ich es im Interesse vorweihnachtlichen Friedens unterlassen habe, ihm gegenüber den einschlägigen und wohlbekannten Passus aus der Muster-Berufsordnung für Ärzte über die Entgegennahme von Vorteilen im Zusammenhang mit ärztlichen Verschreibungen zu verlesen oder auch nur zu erwähnen.“

(FA7, Bl. 266)

In einer E-Mail vom 11.10.2005 von an wird zum Thema Zahlungen an Ärzte gesagt:

„Die wettbewerbs- und standesrechtliche Beurteilung ist klar.“

Strafrechtlich sehe ich bei diesen Verfahrensweisen nach dem derzeitigen Stand von Rechtsprechung und Literatur kein besonderes Risiko.“

(FA9, Bl. 26)

Am 11.12.2002 versandte eine E-Mail an den Außendienst und cc. u. a. an „Betreff: Umsatzbeteilungen an Ärzte):“ und

„Sie wissen, dass das Thema Bestechung von Ärzten durch Geldzuwendungen oder durch Sachzuwendungen über € 40 immer stärker diskutiert wird. Ärzte dürfen lt. ihrer Berufsordnung keine Zuwendungen für Mehrverordnungen annehmen.“

Uns liegt ein aktuelles Anschreiben einer Ärztekammer vor, in der wir zu einer Stellungnahme aufgefordert werden, da von einem Mitarbeiter/in eine Beteiligung am ratiopharm Verordnungsumsatz versprochen wurde.

Bitte unterlassen Sie Angebote an Ärzte, indem Sie teure Sachzuwendungen versprechen oder eine Umsatzbeteiligung am ratiopharm-Verordnungsumsatz des Arztes.“

Ich hoffe auf Ihre Verständnis, denn solche Vorkommen sind für das Image der ratiopharm nicht förderlich, sind rechtlich nicht zulässig und jede Presse würde sich darüber freuen zu berichten.“

(FA7, Bl. 128)

Diese Anordnung steht diametral zu der damals geübten Praxis der Bezahlung von Umsatzbeteiligungen, die so auch von vertreten wird. Eine Beendigung dieser Praxis erfolgte nicht. Daher kann dieser E-Mail lediglich eine Alibifunktion zukommen. Es kann nur so interpretiert werden, dass Verantwortungen nach unten abgewälzt werden sollten. Die Anordnung, keine Umsatzbeteiligungen zu vereinbaren kann vom Außendienst vor dem Hintergrund der laufenden Praxis eigentlich nicht ernst genommen worden sein, zumal in der Folgezeit bis 2005 immer neue Vereinbarungen über Umsatzbeteiligungen getroffen worden sind.

Nichtsdestotrotz sind sich und über die Unzulässigkeit dieser Praxis bewusst.

In einem Protokoll einer Arbeitstagung „Führungskräfte PAD und APAD“ vom 23.05.2003 unter Anwesenheit von u. a.:

„V.O.M. muß wieder stärker in den Vordergrund beim Arzt gestellt werden. V.O.M. hilft bei Forderungen von Ärzten ihre Verordnungen „vergütet“ zu bekommen, dass dies in keinen Verhältnis zum Risiko (Kassenzulassung) stehen.“
(FA8, Bl. 243)

Wer diese Äußerung gemacht hat, geht aus dem Protokoll nicht hervor. Es wird jedoch deutlich, dass im Zusammenhang mit dem hier angesprochenen V.O.M. ein Risiko gesehen wird.

Der Regionalleiter übersandte an seine Mitarbeiter am 13.04.2005 eine E-Mail mit einer Anleitung zu VOM, verfasst durch den Außendienstmitarbeiter : Hierin heißt es u. a.:

„Bei unserem spez. Angebot welches wir dem Arzt machen können würde ich vorschlagen, das wir Ihnen erst einmal für eine Verordnungsanalyse gewinnen und Ihnen dann bei entsprechenden Umstellungen auf ratiopharm einen Bonus anzubieten. So hat es nicht den Anschein das wir Ihnen bestechen wollen, für seine Bemühungen und seine Umstellung auf ratiopharm erhält er von uns lediglich eine Anerkennung.“

Damit kann man auch erklären, warum diese „Umsatzbeteiligung“ nur für das 2 und 3 Quartal gilt, wir kaufen keinen Umsatz auf Dauer, weil dies auch für den Arzt problematisch werden könnte. (Er darf eigentlich keine finanzielle Vorteile durch seine Verordnung haben, im schlimmsten Fall würde er seine KV-Zulassung riskieren.)

Bei unserer Vorgehensweise (Honorarscheck der von Ihnen versteuert wird) ist er auf der sicheren Seite (Im Gegensatz zu Sandoz?!)

Ich habe heute in einer Praxis die bereits VOM macht diese Angebot unterbreitet, der Arzt hat sich über dieses Angebot gefreut und wir haben vereinbart, das in diesem Quartal massiv auf ratiopharm umgestellt wird und auch die eine oder andere Hexal-Verordnung durch ratiopharm ersetzt wird.

von daher habe ich diese Vorgehensweise schon getestet und kann sie nur empfehlen.“

(FA6, Bl. 306)

In Unterlagen der Außendienstmitarbeiterin konnten verschiedene E-Mails mit einem Sprachgebrauch festgestellt werden, der zeigt, dass sie von einer Zulässigkeit ihres Vorgehens nicht ausgegangen ist:

15.02.2001
„ein schönes Geschenk oder ein Scheck würde hier Wunder wirken“
(FA7, Bl. 314)

02.12.2001 an die Regionalleiterin
„ich habe Dir doch von einer Doppelpraxis erzählt, die jetzt von ratio auf Hexal umgestellt, weil die KV die vielen ratio-Verordnungen moniert hat. Ich würde die Beiden gern bestechen, darauf reagieren Sie. Haben wir noch Geld, kann ich noch einen Scheck rausgeben und wie hoch?“

und die Antwort vom 04.12.2001

„Ich habe keine Ahnung, ob wir noch Geld zur Verfügung haben... Was ich nicht weiß, macht mir nicht heiß. Mach' ruhig einen 500,00 DM-Scheck. (reicht das?)“
(FA7, Bl. 317 f.)

14.09.2005

„Er <Arzt> ist von mir bestochen“
(FA7, Bl. 311)

01.11.2005

„Habe Ärzte daneben bestochen, aber dann wohl umsonst.“
(FA7, Bl. 315)

Weitere Beispiele für diesen Sprachgebrauch von
FA7, Bl. 319 – 324.

ergeben sich aus

Der Außendienstmitarbeiter
 halb umsatzbezogene Auszahlungen als „Honorarzahlung für Referententätigkeit“ ausgewiesen worden sind:

sagte auf die Frage, wes-

„(...) weil Bestechung nicht draufstehen darf.“
(FA12, Bl. 16)

Der Regionalleiter

spricht in seiner E-Mail vom

01.05.2005 an, dass Mitarbeiter moralische Probleme mit „bezahlten VOM's“
 haben:

haben:

„Die ersten Vereinbarungen wurden schon vereinbart.
 Manche Mitarbeiter haben Probleme bezahlte VOM's zu vereinbaren.
 Hier muß ich Aufklärungsarbeit leisten. Allerdings, wenn der Mitarbeiter / in mit gekauften VOM's moralische Probleme hat, dann soll er es besser nicht machen.
 Habe Anweisung gegeben Sandoz Praxen das Angebot zu unterbreiten.“

(FA6, Bl. 297)

In einem u. a. von
 ratiopharm GmbH und
 unterzeichneten Arbeitsvertrag zwischen der
 im Zusammenhang mit deren Einset-
 zung als „Regionale Verkaufsleiterin im Bereich Marketing und Vertrieb“ heißt es
 unter dem Punkt

unterzeichneten Arbeitsvertrag zwischen der
 im Zusammenhang mit deren Einset-
 zung als „Regionale Verkaufsleiterin im Bereich Marketing und Vertrieb“ heißt es

„Rechte und Pflichten aus dem Vertragsverhältnis

Sie verpflichten sich bei Ihrer Tätigkeit die gesetzlichen Vorschriften, insbesondere
 das Arzneimittelgesetz, das Heilmittelwerbegesetz und die Wettbewerbsrichtlinien,
 genau zu beachten.“

(FA7, Bl. 182)

Dieser Passus ist durchgestrichen und handschriftlich ergänzt:

„bezahlte VOM – Verstoß – daher den Passus streichen“

Auch hier ist das Bewusstsein der Unzulässigkeit von Umsatzbeteiligungen vor-
 handen.

teilte im Zusammenhang mit verordnungsbezogenen Sachleistungen der Außendienstmitarbeiterin am 29.06.2004 mit:

„aufgrund aktueller eingereichter Anträge auf Fortbildungsveranstaltungen von Frau in einer nicht mehr tragbaren Höhe, habe ich heute die zuständigen Personen und über die Unzulässigkeit informiert. Es handelt sich um einen Beamer ca. 900,- Euro, einen Laserdrucker ca. 500,- Euro und zwei Tintenstrahldrucker jeweils ca. 300,-Euro. Nach Rücksprache mit stellt dies eine unzulässige Zuwendung dar. bat darum ein Infomail für die Regionalleiter vorzubereiten, welches er versendet.“
(FA7, BI. 186 ff.)

verfasste daraufhin einen Vorschlag für

„bitte beachten Sie bei der Genehmigung von Anträgen auf Fortbildungsveranstaltungen die geltenden Vorschriften. (Maßvolle Zuwendungen, Berufsordnung, Standardsrecht...) Des Weiteren muß der Arzt Leistungen von Dritten gegenüber dem Finanzamt anmelden. So kann der geldwerte Vorteil durch das Finanzamt berechnet werden.“
(FA7, BI. 187)

Wie der Vorgang weiterbehandelt worden ist, ist nicht bekannt. Den Buchungsvermerken auf den Rechnungen ist zu entnehmen, dass die Rechnungen bezahlt worden sind.

Der Außendienstmitarbeiter richtete am 24.10.2004 ein Schreiben an Unter der Überschrift „Korruption“ prangerte verschiedene Praktiken an:

„Zahlung von Geld an Ärzte gegen Datenaustausch, VOM. Mitarbeiter, die ohne diese Geldmittel auskommen, werden durch geringere Prämien bestraft. Arzttincentive, direkte Geldzahlung für kopiertes Rezept, Pravastatin ratio. Zahlungen an Ärztenetze. Hier habe ich keine Lösungsvorschläge. Bisher ist es mir gelungen ohne diese Zuwendungen Kunden zu überzeugen. Trotzdem kürzt man mir die individuellen Werbegeschenke, bei VOM fließen die Mittel weiter bis zu einer Höhe von 10.000 € pro Gebiet, Belobigung und höhere Prämien inclusive.“
(FA12, BI. 38 f. i. V. m. BI. 49 f.)

Im Antwortschreiben sei auf die Korruptionsvorwürfe nicht eingegangen worden
(FA12, BI. 38 i. V. m. 55).

Im Übrigen bestehen „Verhaltensempfehlungen für die Zusammenarbeit der pharmazeutischen Industrie mit Ärzten“, herausgegeben vom Bundesverband der Arzneimittel-Hersteller e.V., Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie e.V. und vom Verband Forschender Arzneimittelhersteller e.V.
Hierin heißt es:

„3. Verbot unlauterer Vorteile

„Die Ärzte dürfen in ihren Therapie-, Verordnungs- und Beschaffungsentscheidungen nicht in unlauterer Weise beeinflusst werden. Es ist daher verboten, ihnen oder einem Dritten unlautere Vorteile anzubieten, zu versprechen oder zu gewähren.“

(...) Unlauter sind insbesondere Vorteile, die unter Verstoß gegen das Heilmittelwerbege-setz, das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG), das Strafgesetzbuch oder die allgemein anerkannten Grundsätze des ärztlichen Berufsrechts gewährt werden.“

4. Vertragliche Zusammenarbeit mit Ärzten

(...)

Es ist unzulässig, Ärzten oder Dritten für die Verordnung und die Anwendung eines Arzneimittels oder die Empfehlung eines Arzneimittels gegenüber dem Patienten ein Entgelt oder einen sonstigen geldwerten Vorteil anzubieten, zu gewähren oder zu versprechen.“

(FA7, Bl. 205 f.)

Hierzu wird in einer Erläuterung ergänzt:

„Dies gilt auch dann, wenn diese Entgelte oder Vorteile Dritten (etwa Familienangehörigen oder Mitarbeitern des Arztes) zufließen sollten.“

(FA7, Bl. 225)

4.11 Konspirativität

Verordnungsbezogene Zahlungen wurden vom Arzt grundsätzlich mit einer „Honararabrechnung“ der ratiopharm GmbH in Rechnung gestellt (z. B. FA5, Bl. 71).

Dies war gemäß E-Mail von , cc. vom 18.02.2002 angeordnet:

„auch für die Abrechnung der 5% Ärzte (V.O.M.) muß ab sofort anhängendes Formular (...) ausgefüllt werden, auf allen Rechnungen muß der Nettobetrag ausgewiesen sein und vom Arzt und Mitarbeiter unterschrieben werden.“

(FA7, Bl. 7 f., 34 f.)

Dadurch wird dokumentiert, dass die Grundlage der Zahlung an entsprechende Ärzte Veranstaltungen dieser Ärzte sind. Tatsächlich handelt es sich jedoch um Umsatz- oder verordnungsbezogene Zahlungen, was anhand der bloßen „Honararabrechnung“ nicht erkennbar ist.

Am 17.04.2002 richtete die Außendienstmitarbeiterin ein E-Mail an ihre Regionalleiterin, weil sie nicht verstand, weshalb sie ihren 5%-Arzt über Honorarrechnung abrechnen müsse:

„Hatte letzte Woche den Scheck für Dr. laut V.O.M. eingereicht bei se. Habe daraufhin Mail bekommen 5% Ärzte auch über Honararabrechnung abrechnen verstehe ich nicht.“

(FA7, Bl. 9)

Dies ist ja auch nicht unmittelbar zu verstehen, da eine Veranstaltung gar nicht stattgefunden hat.

Am 30.01.2002 erfolgte im Rahmen eines Arbeitskreises der Gruppe die Aussage

„Praxisvereinbarungen laufen ab diesem Jahr über das Fortbildungsbudget.“
(FA7, Bl. 78)

Dass Seminare nicht stattgefunden haben, obwohl eine entsprechende Honorarrechnung vorliegt, ist auch einer E-Mail von vom 11.11.2005 zu entnehmen:

„Problematisch ist auch, dass offensichtlich bei einzelnen Mitarbeitern definitiv keine Seminare stattgefunden haben.“
(FA7, Bl. 10)

In diesem Zusammenhang ist ein Anruf von auf den Anruf-
beantworter von erhebt hier sehr deut-
lich Vorwürfe, dass falsche Abrechnungen vorgelegt sind, Abrechnungen von
Vorträgen, die überhaupt nicht stattgefunden haben. Über diesen Anruf besteht
ein Protokoll, in dem es u. a. heißt:

„(...) Und wenn es nicht so stattfindet, was praktisch ganz oft der Fall war
wenn man mal ganz ehrlich ist, will ich, dass das arbeitsrechtliche Konsequen-
zen hat.

(...) Das heißt, wenn Sie schreiben, dass wir für Vorträge Honorare zahlen und es wird
überhaupt kein Vortrag gehalten, es wird was anderes gemacht, müssen sie meines
Erachtens auch gehen.

(...) Das heißt ich bin innerlich extrem überrascht von Ihnen und von Ihrem Team. Ich
hätte nie gedacht, dass man so schwer innerhalb von Kollegen belogen wird, das ist
eindeutig.

(...) dieses Spielchen mache ich nicht mehr mit. Ich lasse mich nicht 10 Jahre lang anlü-
gen (...) Wenn sie mir sagen das ist ein Seminar und es ist keines, dann ist das
Steuerhinterziehung (...)

(...) die irritiert mich sehr, weil sie ganz ganz häufig meine Buchhal-
tung belogen hat und das finde ich einfach irritierend , extrem irritierend.

(...)“

(FA9, Bl. 10 ff.)

Frau Dr. Frieß bestätigte in Ihrer Vernehmung, diesen Anruf getätigt zu haben
(E11.1, Bl. 23).

Die Zeugin , sagte, dass sie am 09.11.2005 einen Vorabartikel des Sternartikels vom 10.11.2005 gelesen habe und völlig überrascht gewesen sei. Sie habe nachmittags und gefragt, ob die Seminare stattgefunden hätten oder im Großen und Ganzen stattgefunden hätten. Beide hätten gesagt, dass Sie es nicht wüssten, wobei das Gefühl hatte, nicht richtig informiert worden zu sein (E11.1, Bl. 14).

In einer weiteren Besprechung am 11.11.2005 mit und habe man ihr gegenüber argumentiert, dass man im Rahmen von VOM sozusagen Verordnungsdaten gekauft und damit Geld gespart habe. Auf Ihre Frage, weshalb man dies dann als Honorarabrechnung ausgewiesen habe, sei

gesagt worden, dass es sich um ein Missverständnis gehandelt habe. Es habe sich sozusagen um Referate der Ärzte über ihre Verordnungen gehalten.

war über diese Auskunft „relativ entsetzt“ (E11.1, Bl. 18 f.). Die Auskünfte stammen überwiegend von (E11.1, Bl. 20).

Hierzu ist anzumerken, dass sich aus vielen Honorarrechnungen in FA2, denen eindeutig eine Umsatzbeteiligung zu Grunde liegt, klar ergibt, dass es sich um kein „Missverständnis“ handeln kann. Z. B. kann ein „Patientenseminar“ nicht mit einem Vortrag über Verordnungen verwechselt werden.

Außerdem geht aus einer E-Mail vom 07.11.2005 von an Siebert in Verbindung mit einem Hinweis zu „Prescriber“-Daten hervor, dass Verordnungsdaten von der „Firma medimed angeboten“ werden und hiervon auch die ratiopharm GmbH Gebrauch macht. Medimed kauft diese Daten von Ärzten (FA10, Bl. 150 ff.).

Im Übrigen wurde von mit Schreiben vom 17.11.2005 aufgefordert Belege für den Datenkauf beizubringen. Belege wurden jedoch nicht vorgelegt (E11.1, Bl. 177, 180, 182).

Dass es sich tatsächlich nicht um Datenkäufe gehandelt hat, geht auch aus einer Aussage von hervor, wonach die Anweisung bestanden habe, dass die Daten aus VOM-Auswertungen beim Arzt verbleiben müssten. Dem Arzt sei gesagt worden, dass die Daten nicht veröffentlicht würden. Offiziell habe ratiopharm die Daten nicht erhalten (FA12, Bl. 64).

Wie oben bereits ausgeführt heißt es im Protokoll einer von geleiteten Tagung am 07.02.2000 zur „ANTI-HEXAL-STRATEGIE“

„Verordner kaufen“ (FA6, Bl. 25)

Gekauft wurden also keine Daten.

Diese rechnungsmäßige Verschleierung zog sich quer durch alle möglichen Vor- teile, die Ärzten gewährt worden sind. Eine entsprechende Anleitung wurde durch (früher) erstellt und durch bzw. per E-Mail vom 17.04.2002 an die Regionalleiter ver- sandt. Diese versandten das E-Mail an ihre Mitarbeiter (FA7, Bl. 12 ff., 21 ff.). Die Ausarbeitung enthält folgende Punkte:

1. Fortbildungsveranstaltungen: Praxisessen

Auszufüllende Formulare:

1. Fortbildungsantrag

(....)

2. Fortbildungsveranstaltungen: besondere Aktivitäten wie Konzertbesuche,

Fußballspiele ect.

Auszufüllende Formulare:

1. Fortbildungsantrag

(....)

5. Honorarscheck

(...)

Wenn wir dem Arzt einen Honorarscheck zukommen lassen wollen, müssen wir ihn fragen, ob er umsatzsteuerpflichtig ist und die neue Honoraraanforderung entsprechend ausfüllen.

(...)

Formulare für Honorarscheck:

da diese Scheck meistens für ein Patientenseminar eingereicht werden, habe die die notwendigen Formulare entsprechend aufgelistet.

1. Fortbildungsantrag
2. Teilnehmerliste (Patientenseminar)
4. Programmablauf (Muster als Datei anbei/Patientenseminar)
5. Formular Honoraranforderung , das alte Rechnungsformular für Patientenseminare entfällt
6. Vereinbarung (intern für PAD 10)

Ich hoffe jetzt ist alles klar."

(FA7, BI. 21 ff.)

Das bedeutet, dass Praxisessen und andere Veranstaltungen ebenfalls unter dem Deckmantel einer ärztlichen Fortbildungsveranstaltung von der ratiopharm GmbH bezahlt werden.

Ganz besonders ist auf die Ziffer 6 unter dem Thema Honorarscheck hinzuweisen. Hinter dem Begriff „Vereinbarung“ verbirgt sich ein Formular, in dem die mit dem Arzt getroffene Vereinbarung in allen Einzelheiten dargestellt wird **(FA7, BI. 21 ff.)**.

Dies zeigt, dass die Tarnung von verordnungsbezogenen Zahlungen an Ärzte mit Honorarrechnungen für angebliche Veranstaltungen von vorneherein beabsichtigt war und sich dies nicht einfach so im Rahmen laufender Praxis ergeben hat.

Beispielsweise liegt eine Honorarabrechnung des Außendienstmitarbeiters
für den Arzt vor. Beigefügt ist eine
Rechnung „für die Durchführung eines Patientenseminars (...) zum Thema: The-
rapie und Ernährung bei Diabetes“.

Darüber hinaus liegt die „Anmeldung einer ärztlichen Fortbildungsveranstaltung“ vor. Die Unterlagen stammen aus dem Zeitraum Oktober – Dezember 2002.

Als Thema des Referats ist genannt: „Ratiotharmverordnungen 2003“.

Veranstaltungsort ist die Gaststätte

Unter „Bemerkungen des Mitarbeiters“ steht:

„Wichtiger Kunde; Absicherung der Verordnung und Festlegung der Verordnungen
2003 bei IBBM ratio und Budesonid ratio Jethaler“

(FA7, BI. 30 ff.)

Ein anderes Beispiel ist die E-Mail vom 29.09.2003 des Regionalleiters
an den Außendienstmitarbeiter

„Die Analyse ist OK, obwohl Du Dir die Polemik hättest sparen können, denn die Ve-
raussetzungen sind für alle ratiopharm-Mitarbeiter gleich Wenn du Schecks für Deine
Ärzte haben willst, geht dies nur über Patientenseminare. Dazu musst Du, wie Dir ei-
gentlich bekannt sein sollte Fobianträge über das beigegebzte Formular bei mir einrei-
chen, was meines Wissens noch nicht geschehen ist.
<eingefügtes Formular>

Wenn diese bewilligt sind, muß du Dir vom Arzt eine formale Rechnung unterschrei-
ben lassen. Hier ist von Dir ein Thema einzutragen und aus dem Rechnungsbetrag
die MWST separat aufzuführen.

<eingefügtes Formular> folgendes Beispiel kannst du hierfür abändern

Diese Rechnung ist zusammen mit einer fiktiven Teilnehmerliste und einem Kurzprotokoll (siehe Bsp.) in Ulm einzureichen. In die rechte untere Ecke der Rechnung platzierst Du am besten Deinen Stempel, damit man in Ulm weiß, wem dieser Scheck zu gesandt werden soll. Nach 2-3 Wochen erhältst Du in der Regel den Scheck.

<Dokument Teilnehmerliste> Beispiel

Der Zusatz „Erbitte umgehende Zusendung der Schecks“ ist ebenso überflüssig wie schwachsinnig. Ich hoffe, dass dies das letzte Mal war, dass ich einen MA aus unserer Gruppe dieses Vorgehen erklären musste, denn ich kann meine Zeit durchaus sinnvoller nutzen.“

(FA7, Bl. 39)

Neben der Tatsache, dass hier lediglich eine formale Rechnung erstellt werden soll, der kein durchgeführtes Seminar zu Grunde liegt, wird hier auch deutlich, dass bei vorliegenden („fiktiven“) Teilnehmerlisten oder Protokollen nicht davon ausgegangen werden darf, dass diese real sind.

Ganz deutlich sagt dies die Regionalleiterin
28.09.2003 an ihre Mitarbeiter:

in einer E-Mail vom

„noch mal das Thema 2500 Euro, es ist kein zusätzlichen Geld, wer schon viel ausgegeben hat und noch viele Veranstaltungen plant vorsichtig damit umgehen. Ich hoffe, daß wir 500 Euro für Douglas Schecks umswischen können, es gibt aber noch kein grünes Licht.“

Ansonsten wird das Geld für Patientenseminare verbucht. Also es geht folgendermaßen, schreibt es Euch hinter die Ohren:

Das Seminar findet nur auf dem Papier statt

1. Honoraabrechnung Unterschrift und Stempel vom Arzt
2. Teilnehmerliste der Patienten z. B.

Am Patientenseminar am haben Patienten teilgenommen. Aus datentechnischen Gründen werden die Namen nicht genannt. Unterschrift und Stempel vom Arzt

3. Programmablauf für den Nachmittag mit Thema und Zeitangabe z. B. oder ähnlich

14.00 bis 15.00 Uhr Vortrag über gesunde Lebensweise

15.00 bis 15.30 Uhr Pause

15.30 bis 16.30 Uhr Diskussion

Unterschrift und Stempel vom Arzt

dann alle drei Zettel an ... schicken, an mich bitte eine Kopie, ich muß es aber nicht genehmigen. Ich hoffe, Ihr habt jetzt verstanden.

Wer mich jetzt noch mal fragt, muß einen ausgeben!“

(FA10, Bl. 187)

Aus einer E-Mail von ... vom 24.09.2003 an die Regionalleiter bzw. 01.10.2003 an den Arztpraxenaußendienst wird ebenfalls deutlich, dass Honoraranforderungen zum einen für Umsatzbeteiligungen (V.O.M) erfolgen und zum anderen bei hohen Honoraren eine Splitting auf mehrere Seminartermine oder eine Seminarreihe erfolgen soll:

„Sie und Ihre Mitarbeiter haben die Möglichkeit mit dem Fortbildungs-, Werbemittel- und Patientenseminar-Budget für die Praxen Kundenbindungangebote zu machen.“

In der Anlage zu diesem Schreiben ist weiter ausgeführt:

„(...) Bitte unbedingt beachten:

(...)

4. Honoraranforderungen für Patientenseminare, V.O.M etc. müssen vom Arzt und AD-Mitarbeiter unterschrieben sein. Seminartermin und Seminartitel müssen immer aufgeführt sein, bei hohen Honoraren bitte mehrere Seminartermine oder Seminarreihe angeben. (...)"

(FA7, Bl. 40 ff., 49 f.)

Zu den genannten Verschleierungen äußerte der Außendienstmitarbeiter

gem. E-Mail vom 17.03.2004 gegenüber

erheb-

liche Bedenken:

„ich hatte Ihnen vor einigen Wochen die Honorarforderungen von drei meiner 5% Ärzte für das 4. Quartal 03 übermittelt mit den letztjährigen Formularen, auf denen nur die Ärzte unterschrieben hatten. die Formulare haben Sie einbehalten, den Rest haben Sie mir zurückschicken lassen, zusammen mit einem neuen Formular, welches zusätzlich der Regionalleiter und der entsprechende MA (in diesem Fall also ich) unterschreiben müssen.

Zusätzlich müßte ich noch eine fiktive Teilnehmerliste für die nicht durchgeföhrten Seminare und ein ebenso fiktives Seminarprotokoll erstellen. Für größere Summen (was ist größer?) muß der MA den Betrag splitten und mehrere fiktive Veranstaltungen daraus machen.

Tut mir leid, sehr geehrte ..., aber etwas derartiges kann ich unmöglich unterschreiben. Warum, wissen wir beide nur zu genau. Nennen Sie mir einen Weg, wie die Ärzte zu ihrem Geld kommen, ohne dass ich etwas unterschreiben muß, so will ich das gerne machen. Es geht hier um Quartalsumsätze von ca.: € 200.000,- netto! Wenn diese nicht verloren gehen sollen, müssen wir einen Weg finden. Falls das unterschreiben will und diese Unterschrift genügt, so kann er das machen – ich muß ihm davon allerdings abraten. Wie auch immer – nennen Sie mir einen Weg ohne meine Unterschrift und meinen Stempel und ich werde ihn gehen.“

(FA7, Bl. 45)

geht auf die von ... geschilderten Bedenken in ihrem Antwortmail vom 18.03.2004 nicht konkret ein. Letztendlich erschöpft sich ihre Antwort in der Aussage

„(...) Ohne Unterlagen geht es nicht (...)

(FA7, Bl. 45)

Auch wenn all die genannten Vorgaben, wie Formulare zu benutzen, in Vorgaben der Steuerverwaltung liegen (z. B. FA7, Bl. 21, 40), so ändert dies nichts daran, dass die erstellten Unterlagen, die letztendlich in die Buchhaltung einfließen und damit auch für Außenstehende (Finanzamt, Betriebsprüfung) sichtbar werden können, falsch sind.

Noch bis in das Jahr 2002 hinein wurden andere Formulare zur Abrechnung benutzt. Während die neueren Formulare für Honorarabrechnungen eine Unterschrift des Arztes vorsahen, war diese bei den zuvor benutzten Formularen nicht vorgesehen.

Hier gab es verschiedene Formulare zur Scheckanforderung. Zum einen gab es Formulare, die den neueren Formularen ähnlich waren, auf denen jedoch die Arztunterschrift nicht vorgesehen war (z. B. FA2, Bl. 296.301.303, 305, 307). Teilweise war auf diesen Rechnungen dennoch die Unterschrift des Arztes vorhanden.

Davor gab es seit der Anfangszeit umsatzbezogener Zahlungen ein Formular, mit dem lediglich vom Vertriebsinnendienst bei der Buchhaltung Schecks angefordert wurden. Als Grund nennen diese Scheckanforderungen ebenfalls „Vortragsreihen“, „Seminare“ oder „Seminarreihen“ (z. B. FA2, BI. 309, 311, E11.2, BI. 9 ff.).

Auf die Frage, weshalb auf Zahlungsanforderungen für Umsatzbeteiligungen Seminarthemen aufgeführt waren, sagte die Zeugin **[redacted]**, dass dieselben Formulare sowohl für tatsächlich durchgeführte Seminare als auch für Zahlungen auf den Mehrumsatz verwendet worden seien.
Dies sei eine Vorgabe von **[redacted]** gewesen (E9.1, Bl. 104).

Am 10.11.2005 fertigte im Zuge der Aufarbeitung nach dem Stern-
artikel vom 10.11.2005 (Steuerberaterin - E11.1, Bl. 26)
eine Telefonnotiz über ein Telefonat mit . Zu praxisinternen Veran-
staltungen wird hier ausgeführt:

„Zu beachten ist, dass mit der Honorarabrechnung keine explizite Bestätigung durch den jeweiligen Arzt abgegeben wird, die bezeichnete Vortragsveranstaltung tatsächlich gehalten zu haben.“

(...) Teilweise wurden die Honorarabrechnungen mit sog. VOM-Vermerk versehen (...). Mit diesem Vermerk wird deutlich gemacht, dass der betreffende Arzt ein besonderes Verordnungsverhalten an den Tag legt (annahmegemäß zugunsten von ratiopharm-Produkten). In Fällen mit VOM.-Vermerk liegt das Honorar angabegemäß deutlich über dem Honorar für praxisinterne Veranstaltungen ohne VOM-Vermerk.*

(FA 6, Bl. 163 f.)

Außer durch Verschleierung umsatzbezogener Zahlungen durch Honorarrechnungen konnten auch Verschleierungsmaßnahmen durch die Gewährung von Sachleistungen festgestellt werden. Der Außendienstmitarbeiter teilte mit E-Mail vom 27.07.2005 an [REDACTED] (die Unterlagen wurden bei aufgefunden) mit:

„mit der mit Abstand größten Gemeinschaftspraxis meines Gebiets (6 Ärzte) habe ich seit ca. 5 Jahren eine Umsatzbeteiligung vereinbart. Gesamtverordnungsvolumen im 1. Quartal war 268 688,42 Euro, der Anteil von ratio lag bei: 22 949,-Euro. (Vergütung 9% auf HAP).

Diese Umsatzbeteiligung wurde damals zusammen mit meinem damaligen Regionalleiter in einem gemeinsamen Gespräch mit den 2 „Machern“ dieser Praxis vereinbart, die Bezahlung erfolgt jeweils durch Übergabe von Hardware, welche ich bei einem DOCexpert Stützpunkt händler (Firma COMCON) besorgt hatte.

hatte damals im Gespräch gemeint, dies sei die sicherste Möglichkeit für die Praxis, so würde kein Geld fließen und Hardware bräuchte man im Ulm auch immer, das würde dem Finanzamt nicht auffallen. (...)"
(E3.2, Bl. 159 f.)

Dem weiteren E-Mail-Verkehr ist zu entnehmen, dass noch im September 2005 eine Bezahlung in Form von zwei Flachbildschirmen erfolgte.

4.12 Sonstiges

4.12.1 Preise von ratiopharm

Im Stern-Artikel vom 10.11.2005 heißt es

„Ratiopharm ist innerhalb der Generikasparte keineswegs besonders günstig, sondern gehört zu den teureren Anbietern, wie man an den Festpreisen einiger häufig verschriebener Arzneimittel sieht. Ärzte könnten also, wenn sie unabhängig wären, deutlich billigere Mittel verordnen
<es folgen einige Beispiele>“

(E1, BI. 34)

Preisunterschiede ergeben sich auch aus Unterlagen der ratiopharm GmbH (FA7, BI. 125 ff.) und aus Unterlagen die vom IKK-Bundesverband vorgelegt wurden (E6, BI. 269 ff., 281 ff., 288 ff., 303 ff.).

Dies ist auch bei der ratiopharm GmbH bekannt. Mit E-Mail vom 01.08.2000 schrieb der Regionalleiter

an die Außendienstmitarbeiterin

, CC:

:

„das beantragte Patientenseminar für Dr. kann ich so nicht befürworten.
Grund:
Nach den Info's aus der Apo in wird von Dr. seit einiger Zeit nur
noch das Billigste verordnet.“
(FA7, BI. 124)

Auch den Ärzten ist das höhere Preisniveau von ratiopharm offensichtlich bewusst. Im Rahmen von Gesprächen der ratiopharm GmbH mit dem Medi-Verbund liegt eine E-Mail vom 10.11.2003 vor, in der der Geschäftsführer des Medi-Verbunds,

schreibt:

„Bisher haben wir in unsere Werbung in Nord-Württemberg sehr intensiv auch mit den besonders günstigen Preisen unserer Partner geworben. Die Preise von Ratio sind meist höher. Im Patientenbewusstsein sieht dies zwar anders aus, jedoch sehen unsere Ärzte dies in den Auswirkungen auf ihr Budget. Sehen Sie eine Möglichkeit, diese Lücke auszugleichen? Auch befürchten unsere Ärzte, dass Ihre Marktbeherrschung negative Auswirkungen auf die künftige Preispolitik hat. Warum also soll man Ratio noch stärker machen? Schließlich scheut man Abhängigkeit von großen Pharmafirmen.“

Ein Vertragswerk muss so aufgebaut sein, dass Leistung und Gegenleistung sichtbar und substantiell sind. Ich möchte es mit diesem Gedanken bewenden lassen. Vielleicht können wir Lösungen erarbeiten, die für die MEDI Ärzte überzeugend sind.“

(FA7, BI. 135)

Ob es letztendlich zu einer Vereinbarung mit dem MEDI-Verbund gekommen ist, ist mir nicht bekannt. Den aufgefundenen Unterlagen zufolge fanden im Sommer 2003 Verhandlungen statt. Hierbei ging es um Umsatzbeteiligungen in Höhe von

0,5 % im Fall von „Umsatz halten“

3 % im Fall von „POS Umsatz Steig. wie gen. Markt +-1%“

5 % im Fall von „POS Umsatz Steig. 2 % über gen. Markt +-1%“

(FA7, BI. 140)

4.12.2 Prämiensystem

Mit Schreiben vom 08.11.2007 teilte die Kanzlei auf Anfrage der Staatsanwaltschaft Einzelheiten zum Prämiensystem bei der ratiopharm GmbH mit (E7.5, Bl. 3 ff.).

Danach ist im Arztpraxenaußendienst zwischen Außendienstmitarbeitern und Regionalleitern und im Innendienst zwischen tariflich und außertariflich bezahlten Mitarbeitern zu unterscheiden.

„... und ... werden als tariflich bezahlte Mitarbeiterinnen benannt.“

Für tariflich bezahlte Mitarbeiter gebe es kein Prämiensystem. Hier habe es lediglich ausnahmsweise bei guter Umsatz-/Ertragslage der gesamten Merckle/ratiopharm Gruppe Sonderprämien durch Zuschläge auf das Monatsgehalt gegeben.

Außertariflich bezahlte Mitarbeiter im Innendienst haben ein Prämiensystem in Form von Zielerreichungsgesprächen erhalten, wobei es hier eine Rahmenvereinbarung gibt.

Im Ergebnis schreibt „... dass alle Mitarbeiter im Außendienst und im Innendienst, soweit sie bei ratiopharm Vertrieb arbeiten, einen Vorteil davon hatten, wenn der Umsatz der ratiopharm GmbH höher war als im Vorjahr.“

Kein Mitarbeiter hatte jedoch einen individuellen Vorteil dadurch, dass er umsatzabhängige Zahlungen oder umsatzabhängige Leistungen an einen Arzt erbrachte.

Maßgeblich für die Berechnung von Prämien oder Boni war stets der Gesamtumsatz des Unternehmens.

Der Einfluss individueller Zahlungen an einzelne Ärzte durch einzelne Außendienstmitarbeiter auf den Gesamtumsatz und damit erst recht auf die Prämie für den einzelnen Mitarbeiter ist so gering, dass er vernachlässigt werden kann.“

Für „... und ...“ ergeben sich aus den Zielvereinbarungen zwischen 2001 und 2004 u. a. folgende zusammengefasste Kriterien (E7.5, Bl. 31 ff., 136 ff.)

Ziele				
Umsatz/Sales	X	X	X	X
Marktanteil	X	X	X	X
EBIT	X	X	X	X
Marktanteil oder Marktposition neuer Produkte	X			X
Umsatz be- stimmter Medi- kamente				X

Das bedeutet in jedem Fall, dass sich das Ausnutzen eines festgelegten Budgets immer positiv auf diese Ziele auswirkt.

In diesem Ermittlungsbericht kommt mehrfach zum Ausdruck, dass die Budgets im Wettbewerb mit u. a. anderen Pharmaunternehmen wie Sandoz und vor allem Hexal eingesetzt werden sollen.

Hier geht also ganz konkret um das Behaupten oder Gewinnen von Marktanteilen.

Beim **Arztpraxenaußendienst** gab es im Jahr 2000 verschiedene Prämienbausteine (E7.5, Bl. 37 ff.):

- „**Aktionsprämie Aktionspräparate**

Je höher der individuell erreichte Marktanteil des Mitarbeiters beim jeweiligen Aktionspräparat im Vergleich zum Bundesdurchschnitt aller Mitarbeiter bei diesem Aktionspräparat, desto höher die individuelle Prämie für dieses Präparat.“

- „**Marktpotentialprämie (ab 2005: Klassikerprämie)**

Je höher der individuell erreichte Marktanteil des Mitarbeiters bei den Standardpräparaten im Vergleich zum Bundesdurchschnitt aller Mitarbeiter bei den Standardpräparaten, desto höher die individuelle Prämie.“

- „**Zielerreichungsprämie Unt. - Umsatzziel**

Die Geschäftsführung legt jedes Jahr ein Umsatzziel fest. Bei Erreichung bzw. Überschreitung dieses Ziels wird eine entsprechende Prämie ausbezahlt.“

Diese Prämien sind bis ins Jahr 2005 existent, werden teilweise jedoch ergänzt oder modifiziert.

Es wird jedoch deutlich, dass sich Umsatzsteigerungen immer positiv auf die Prämie auswirken.

Das Prämiensystem hat außerdem zur Folge, dass Ergebnisse einzelner Mitarbeiter am Bundesdurchschnitt aller Mitarbeiter gemessen werden. Das Nichtausnutzen von Budgets könnte sich hierdurch als besonderer Nachteil erweisen.

Für die **Regionalleiter** bestanden besondere Regelungen (E7.5, Bl. 90 ff.).

Im Jahr 2000 bestanden die folgenden Prämienbausteine:

- „**Aktionsprämie Aktionspräparate**

Je höher der in der Region erreichte Marktanteil beim jeweiligen Aktionspräparat im Vergleich zum Bundesdurchschnitt aller Regionen bei diesem Aktionspräparat, desto höher die individuelle Regionalleiterprämie für dieses Präparat.“

- „**Marktpotentialprämie (ab 2005: Klassikerprämie)**

Je höher der individuell erreichte Marktanteil der Region bei den Standardpräparaten im Vergleich zum Bundesdurchschnitt aller Regionen bei den Standardpräparaten, desto höher die individuelle Regionalleiterprämie.“

- „**Zielerreichungsprämie Unt. - Umsatzziel**

Die Geschäftsführung legt jedes Jahr ein Umsatzziel fest. Bei Erreichung bzw. Überschreitung dieses Ziels wird eine entsprechende Prämie ausbezahlt.“

Wie bei den Außendienstmitarbeitern sind auch diese Prämien bis ins Jahr 2005 existent, werden teilweise jedoch ergänzt oder modifiziert. Es wird hier deutlich, dass sich Umsatzsteigerungen der Gruppe immer positiv auf die Prämie des Regionalleiters auswirken. Das Prämiensystem hat außerdem zur Folge, dass Ergebnisse einzelner Regionen am Bundesdurchschnitt aller Regionen gemessen werden. Das Nichtausnutzen von Budgets in einer Gruppe könnte sich hierdurch als besonderer Nachteil für diesen Regionalleiter erweisen.

Insgesamt lässt sich sagen, dass sich hohe Umsätze der Außendienstmitarbeiter positiv auf deren eigene Prämien auswirken.

Diese positive Wirkung setzt sich in der Organisationsstruktur systematisch nach oben bis in die Ebene der Geschäftsführung fort.

Nach Aussage des Regionalleiters bemisst sich die Prämie des normalen Außendienstmitarbeiters nach dem Ergebnis seines Gebiets. Weiter sagte , dass die Außendienstmitarbeiter ein relativ niedriges Grundgehalt hätten, während die Prämie etwas höher wäre (FA12, BI. 57).

Zum Verhältnis von variablen und fixen Gehaltsbestandteilen schreibt , dass sich außertarifliche Mitarbeiter des **Innendienstes** selbst entscheiden, wie hoch das variable Monatsgehalt ist. Dieses liege üblicherweise zwischen 10 und 30 %.

Zum Verhältnis des fixen und variablen Anteils beim Außendienst liegen sonst keine Aussagen vor.

4.12.3 DOCexpert

Laut Aussage von Markus Grill soll die ratiopharm GmbH ein Softwareprogramm zur EDV-technischen Unterstützung von Ärzten bei der Verschreibung von Medikamenten entwickelt haben. Hierbei soll es sich um das Programm DOCexpert handeln. Dieses schlage bei Aufruf einer bestimmten Medikamentengruppe zunächst das Medikament von Ratiopharm vor.

DOCexpert biete, wie auch andere Konkurrenzprodukte die Möglichkeit die Umsatzdaten des Arztes auszulesen.

Die Ermittlungen hierzu ergaben, dass es sich bei der angesprochenen Praxissoftware um ein Programm der DOCexpert Computer GmbH in Bamberg handelt.

Nach Aussage von , zuständig für Arzt-EDV bei der ratiopharm GmbH, ist zu trennen zwischen dem Programm DOCexpert und dem Verordnungsmanagement (VOM) (E9.1, BI. 113 ff., 120 ff.).

Mit dem Programm DOCexpert werde bei Aufruf eines Originalpräparats oder eines Wirkstoff ein entsprechendes preisgünstigeres oder preisgleiches Medikament von ratiopharm als Werbung eingeblendet. Bezuglich der letztendlichen Verschreibung gebe es jedoch keinen Automatismus. D. h. der Arzt muss das von ihm gewünschte Medikament in der Werbeeinblendung aktiv auswählen. Eine ausführliche Beschreibung wurde von zur Verfügung gestellt (E9.1, BI. 147 ff.).

Anhand eines beim Außendienstmitarbeiter aufgefundenen Programms DOCexpert habe ich die von geschilderten Funktionen im Wesentlichen nachvollziehen können und hierbei keine Widersprüche festgestellt (E9.1, BI. 170 f.).

Zur Zulässigkeit dieser Praxis liegt ein wettbewerbsrechtliches Urteil des Landgerichts Hamburg vor, das zur Verfügung stellte (E9.1, BI. 128 ff.)

Zum Verordnungsmanagement teilte mit, dass die Ausgabe einer Medikamentenstatistik mit allen Arztpraxenprogrammen möglich sei. Bei DOCexpert als Praxisprogramm erfolge ein Auslesen der Daten mit Diskette, bei anderen Programmen erfolge ein Papierausdruck. Diskette oder Papierausdruck werden zu DOCexpert geschickt, wo die Daten ausgewertet werden. Die Auswertung über Diskette kostet 168,72 € und über Papierausdruck 843,60 € (E9.1, BI. 121). Die Kosten werden von der ratiopharm GmbH übernommen.

Aufgrund von Unterlagen, die bei der ratiopharm GmbH aufgefunden worden sind besteht jedoch Grund zur Annahme, dass die Funktionen, die vor beschrieben worden sind, in der Vergangenheit anders waren. Laut einer Beschreibung aus dem Jahr 1996 kann das eingebundene ratiopharm-Medikament direkt mit ENTER übernommen werden (FA10, BI. 70 ff.).

5 Ermittlungen zum Hinweisgeber des Magazins Stern

Aus den von Markus Grill zur Verfügung gestellten Unterlagen (E1, BI. 15 ff.) ging mehrfach der trotz Schwärzung erkennbare Name des ehemaligen Regionalleiters hervor. gab an, nicht der Stern-hinweisgeber zu sein. Er äußerte die Vermutung, dass es sich hierbei um handeln könnte (FA12, BI. 67).

Einer weiteren Aussage von zufolge war eine Kopie seines Dienstlichen Notebooks im Besitz von , der die Kopie für ein arbeitsrechtliches Verfahren von zu dessen Anwalt bringen sollte. habe jedoch ohne sein Wissen eine weitere Kopie der Daten gefertigt und diese auf dem Rechner von installiert (FA12, BI. 81).

Sowohl bei als auch bei . handelt es sich um ehemalige Mitarbeiter des Arztpraxenaußendienstes der ratiopharm GmbH. Die Daten des Notebooks von wurden auf den bei sichergestellten Daten festgestellt. Bei der Durchsuchung am 18.12.2007 bestätigte , dass die Daten auf sein Notebook aufgespielt habe.

Ein Großteil der von Herrn Grill zur Verfügung gestellten Unterlagen konnten im Datenbestand festgestellt werden, der bei sichergestellt worden ist, nicht jedoch die Unterlagen E1, BI. 23, 28, 29 (siehe hierzu FA10, BI. 1 ff.).

ist seit Mitte Juli 2004 nicht mehr bei der Ratiopharm GmbH tätig.

ist seit dem 30.01.2003 freigestellt.

Für begann am 18.10.2005 die passive Phase seiner Altersteilzeit (FA10, BI. 185).

6 Maßnahmen der ratiopharm GmbH nach dem Stern-Artikel

Zwar besteht der Eindruck, dass nach Erscheinen des Sternartikels die in diesem Ermittlungsbericht dargestellten Handlungen bei der ratiopharm GmbH intern aufgearbeitet wurden und weitgehend beendet wurden.

Aber ich halte es, wie die E-Mail der Regionalleiterin vom 28.11.2005 (FA8, BI. 8 siehe Ziffer 4.4) zeigt, für möglich, dass Zahlungen und Leistungen an Ärzte in Einzelfällen doch noch erfolgten.

Die Unterlagen, die im Zusammenhang mit der ratiopharminternen Aufarbeitung in den Beweismitteln festgestellt wurden befinden sich im Wesentlichen in FA9. Einzelne Inhalte sind im Folgenden dargestellt.

Noch vor Erscheinen des Sternartikels übersandte Markus Grill der ratiopharm GmbH am 26.10.2005 einen Fragenkatalog. Dieser betraf die im Sternartikel vom 10.11.2005 veröffentlichten Themen. Es erfolgte eine sehr oberflächliche und nicht vollständige Beantwortung durch die ratiopharm GmbH. Umsatzbeteiligungen wurden nicht eingeräumt (FA9, BI. 13-25).

Im Zuge der Aufarbeitung der im Stern erhobenen Vorwürfe sollten im Auftrag von gemäß E-Mail vom 14.11.2005 und gemäß ihrer Zeugenaussage durch verschiedene Personen der ratiopharm GmbH u. a. durch und Honorarabrechnungen dagehend geprüft werden, ob die Seminare stattgefunden haben (FA9, BI. 28 ff. und E11.1, BI. 16, 20).

kommt zu dem Schluss, dass die den Honorarabrechnungen zu Grunde liegenden Seminare tatsächlich stattgefunden haben (FA9, BI. 30 ff., E11.1, BI. 153 ff.).

Hier verschweigt , dass Sie, wie aus den o. a. Ausführungen hervorgeht, weiß, dass Honorarrechnungen nicht aufgrund tatsächlich gehaltener Vorträge ausgestellt worden sind, sondern dass Ihre Grundlage im Verordnungsverhalten von Ärzten lag. Insbesondere ist ihr Namenskürzel auf einer Vielzahl von Honorarrechnungen zu finden, die als Anhang die zu Grunde liegende Umsatzaufstellung hatten (FA2, z. B. BI. 13, 17).

findet an den Honorarrechnungen keine Auffälligkeiten (FA9, BI. 35 f., E11.1, BI. 158 f.). Allerdings hat er nicht den gleichen Kenntnisstand wie

Deutlich vorsichtiger bzw. unter Vorbehalt fallen die Überprüfungen durch (Rechnungswesen) und (Steuern und Bilanzen) aus (E11.1, BI. 160 ff.).

schrieb am 17.11.2005 lediglich, dass die Daten für ratiopharm nützlich seien (Vertriebsstrategie, Neueinführungen und Vermarktung) (E11.1, BI. 152).

Im Rahmen einer Regionalleitertagung am 18.11.2005 unter Anwesenheit von u. a. wurde klar gestellt, dass Patientenseminare mit Teilnehmerlisten stattfinden müssen (FA9, BI. 38 ff.).

Konkreter geht dies aus einem Protokoll der Regionalleitertagung vom 16.06.2006 hervor. U. a. werden Praxisessen abschlägig beschieden. Bzgl. des Einsatzes des persönlichen Budgets der Außendienstmitarbeiter wird auf die Marketingrichtlinien verwiesen (FA9, BI. 42).

In einer „Einladung zum Grünen Tisch am 16. Februar“ 2006 schreibt

„Insgesamt wünsche ich – ohne „halblebige“ oder verdeckte „Kompromisse“! - : Eine neue, saubere Linie unter meiner Führung, mit neuen Ideen und Entwicklungschancen; - und ein „Zurückfahren“ von Aufwand, wo es geboten scheint.
Ich hatte ins der jüngsten Zeit mit verschiedenen Mitarbeitern diesbezüglich einige Austausch; auch mit [redacted], die mir wiederholt bestätigte, dass im Graubereich zu unserem Nachteil auslegbare Vertriebspraktiken nun definitiv abgestellt seien.“
(FA9, BI. 76)

Mit Schreiben vom 28.03.2006 setzte eine „Richtlinie Marketing- und Vertriebsinstrumente“ um. Die Richtlinie schränkt die Möglichkeiten von Zahlungen an Ärzte erheblich ein (FA9, BI. 79 ff.).

In Unterlagen der Außendienstmitarbeiterin aus dem Jahr 2006 wurden Unterlagen zu Honorarabrechnungen mit Ärzten aufgefunden. Im Gegensatz zu den in diesem Ermittlungsbericht beschriebenen Handlungsweisen liegen hier schriftliche Verträge mit Referenten zu Grunde. Hierzu liegt eine Anweisung von [redacted] in Absprache mit der Rechts- und Steuerabteilung vor (FA9, BI. 184 ff.).

In einer Gruppentagung der Gruppe von [redacted] am 08.12.2005 heißt es

„Möglich sind weiterhin:
Geschäftsessen, Honorare für echte Patientenseminare mit Teilnehmerlisten und Mitarbeiteranwesenheit
Neu ab 2006: mit ausgewählten Praxen werden Verträge über die Überlassung von Datenmaterial abgeschlossen. (ähnlich Prescriber u.ä.)
Das Werbegeschenkbudget bleibt.
Das honorierte VOM ist derzeit eingestellt.“
(FA9, BI. 53)

In zwei Notizen von [redacted] vom 31.01.2006 zur Überprüfung von zwei Scheckeiniösungen nach dem Sternartikel wird ausgeführt:

[redacted] wurde wie alle Regionalleitungen auf einer Tagung im November darauf hingewiesen, dass alle Aktivitäten sofort einzustellen sind, die sich in irgend einer Weise auf Vereinbarungen aus der Vergangenheit bezogen haben.

(...)

Alle Regionalleiter hatten den Auftrag ihre Mitarbeiter darauf hinzuweisen, dass alle Aktivitäten einzustellen sind, die sich in irgendeiner Weise auf Vereinbarungen aus der Vergangenheit bezogen haben.“

(FA9, BI. 63)

Im Rahmen einer Gesamtversammlung des Außendienstes am 19.05.2006 teilte mit, dass den Außendienst nur noch rein organisatorisch führe. Der Außendienst sei fortan ihm direkt unterstellt
(FA9, BI. 4).

Die Gründe hierfür gehen aus einem Schreiben vom 17.05.2006 von an hervor. U. a. schrieb :

„(...) In den letzten Monaten wurde mir zunehmend deutlich, dass sie sich mit einer vollständigen Änderung der Arbeitsrichtung vor allem inhaltlich schwer tun; bei bester Mühe – es scheint Ihnen ungreifbar, was die neue Richtung der ratiopharm ist. Praktiken abzustellen reicht nicht. Man muss anders denken,

(...)

im Haus stehen sie für eine bestimmte Zeit, mit bestimmten Methoden; nach außen noch viel mehr als Symbolfigur dessen – was unverändert spürbar ist: (...)“

(FA9, BI. 1 f.)

Die Außendienstmitarbeiterin schreibt in einer E-Mail vom 01.03.2006 an die ehemalige Außendienstmitarbeiterin

„(...) Zum Stern-Artikel, ein bisschen Wahrheit war da schon dran. Blöderweise hält nur am Beispiel von ratiopharm. Im großen und ganzen war bzw. ist es eine schwierige Zeit. Hohe Umsatzziele, extreme Preissenkungen aufgrund neuer Festbeträge, Nettigkeiten wie Stern-Artikel, neue Firmenführung () die jedliches Mittel der Beeinflussung abschafft. Das macht das Arbeiten nicht einfacher. (...)"

(FA9, BI. 126)

7 Zusammengefasste Tatvorwürfe

Im Folgenden werden die einzelnen Tatvorwürfe bezogen auf die einzelnen Beschuldigten dargestellt.

7.1 Umsatzbeteiligungen

Die hier dargestellten Fälle ergeben sich aus der tabellarischen Zusammenstellung der Zahlungen an Ärzte in FA5, Bl. 1 ff.

Die hier dargestellten Vorgänge umfassen 1.985 Datensätze mit Eintragungen in der Spalte „eh. Betr.“ bzw. 2.166 Datensätze insgesamt (FA5, Bl. 208). Da es sich jedoch nicht um eine Aufstellung von Fällen, sondern um eine Aufstellung von Beweismitteln handelt, können für einzelne Vorgänge mehrere Beweismittel vorhanden sein.

Daher werden hier nur solche Beweismittel betrachtet, die zeitlich überschneidungsfrei sind, so dass keine Fehler durch Doppelzählungen entstehen.

Zeitlich überschneidungsfrei sind die Beweismittel 1E/33 (2002 – 01.09.2004) und rp5 (2005).

Hierdurch ergeben sich folgende Zahlen:

- 1E/33: 830 Fälle mit Gesamtzahlungen i. H. v. 850.724,88 € (FA5, Bl. 233)
- rp5: 504 Fälle mit Gesamtzahlungen i. H. v. 451.683,01 € (FA5, Bl. 251)
davon 462 Fälle „VOM-Alt“ (444.466,75 €) (FA5, Bl. 268) und .
42 Fälle „VOM-Neu“ (7.216,26 €) (FA5, Bl. 270).

Eine detailliertere Auswertung der Daten in FA5, Bl. 1 ff. würde diese Fallzahlen sicherlich erhöhen.

Bezüglich der Begriffe „VOM-Alt“ und „VOM-Neu“ wird auf die Ausführungen unter Ziffer 4.1.2 und 4.1.5.3 verwiesen.

Wie unter Ziffer 4.1.5.2 dargestellt, bestand spätestens ab dem 24.04.2001 eine Genehmigung Umsatzvereinbarungen zu treffen. Hierfür waren und verantwortlich.

Sie sind daher zumindest für die genannten Fälle aus 1E/33 und rp5 verantwortlich (1.334 Fälle).

Wie unter Ziffer 4.1.5.3 ausgeführt, war das Programm „30 VOM pro Region“ Thema einer rEC-Besprechung am 13.06.2005 unter Teilnahme von u. a., und

war darüber hinaus seit dem 14.05.2005 über dieses Thema informiert.

Daher besteht bei der Verdacht, dass er die genannten 42 Fälle „VOM-Neu“ gebilligt hat.

Bei betrifft dies die Fälle ab 13.06.2005 (36 Fälle).

Zusätzlich besteht bei und jedoch der grundsätzliche Verdacht, dass Sie, wie unter Ziffer 4.9 dargelegt, die Praxis der Umsatzbeteiligung zumindest seit September 2004 kannten. In der Folge haben Sie als Geschäftsführer gegen diese Praxis nichts unternommen und diese Praxis dadurch unterstützt.

Es besteht außerdem Grund zur Annahme, dass sie das System durch Verschleierungsmaßnahmen bzw. deren Billigung aufrechterhalten haben.

Dies hätte zur Folge, dass sowohl als auch für alle Fälle aus rp5 mit verantwortlich wären.

Dies betrifft unter Bezugnahme auf Ziffer 4.9 auch , der mit E-Mail vom 11.11.2004 zur Verschleierung aufforderte. Das bedeutet, dass zumindest die in rp5 aufgeführten Fälle mit zu verantworten hat.

Wie unter Ziffer 4.1.5.3 beschrieben war an der Vorbereitung der Aktion „30 VOM pro Region“ aktiv beteiligt. Damit ist sie zumindest für die Fälle „VOM-Neu“ – 42 Fälle (7.216,26 €) mit verantwortlich.

Zu liegt lediglich eine Aussage von vor, dass er bei Abwesenheit von für die Abzeichnung von Honorarrechnungen zuständig war.

fiel im Zusammenhang mit Umsatzbeteiligungen von Ärzten nur in Einzelfällen auf.

So entstand im Zusammenhang mit der Anzeige von Markus Grill der Eindruck, dass sie im Zusammenhang mit Umsatzbeteiligungen eine verantwortliche Rolle spielte (E1, Bl. 16, 20, 21).

Konkrete Anweisungen erteilte Sie wie unter Ziffer 4.1.1 und 4.1.5.2 an die Außendienstmitarbeiter und .

Darüber hinaus errechnete sie teilweise auf Rechnungen fehlende Beträge für Umsatzbeteiligungen und leitete Rechnungen an die Buchhaltung zur Erstellung von Honorarschecks weiter.

Ansonsten trat sie als Sekretärin von in Erscheinung und wurde von den Zeugen als nicht weisungsbefugte Mitarbeiterin von bzw. ausführendes Organ beschrieben.

7.2 Arzt-Incentive-Konzept – Pravastatin-Gutscheine

In die Durchführung des Arzt-Incentive-Konzepts waren die Beschuldigten

und eingebunden (siehe Ziffer 4.2).

Insgesamt wurden 6.729 Gutscheine im Wert von 168.225 € an 1.376 Ärzte abgegeben (FA8, Bl. 112 ff., 124 f., 126 ff.).

7.3 Jokervereinbarungen

Wie unter Ziffer 4.3 dargestellt waren hierfür zumindest und zuständig.
Es ist von der Abgabe von 2.500 Chipkartenlesegeräten im Wert von jeweils 250 € auszugehen.

Einzelne Fälle ergeben sich hier aus der Auswertung der Unterlagen der Außendienstmitarbeiter. Eine Darstellung dieser Fälle ist jedoch erst nach Auswertung der Unterlagen aller Außendienstmitarbeiter möglich.

7.4 Sonstige verordnungsbezogene Zahlungen

Aus der Liste FA5, Bl. 1 ff., habe ich die Daten herausgefiltert, bei denen es sich nicht um Umsatzbeteiligungen handelt.
Insgesamt handelt es sich hierbei um 78 Fälle (FA5, Bl. 287).

Weitere Fälle ergeben sich aus der Auswertung der Unterlagen der Außendienstmitarbeiter. Eine Darstellung dieser Fälle ist jedoch erst nach Auswertung der Unterlagen aller Außendienstmitarbeiter möglich.

Den obigen Ausführungen zufolge lassen sich Aufforderungen an den Außendienst zu derartigen Zahlungen auf und zurückführen.

7.5 Sonstiges

forderte wie oben beschrieben zur Abgabe von Espressomaschinen gegen Verordnungsversprechen auf.
Bislang ist mir kein konkreter Fall einer verordnungsbezogenen Abgabe einer Espressomaschine an Ärzte bekannt.