

"Lessons Learned "

US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned"

1. Igen
2. Vitamin-Kartell
3. Conclusions

US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned" - Igen

1. Igen

- Patentlizenzenvertrag für Diagnostische Geräte (E 101 + E 2010)



US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned" - Igen

Vorwurf der Vertragsverletzung seitens Igen :

- falsche Royalty-Abrechnung
- Verletzung des field-of-use
- Verletzung der "best efforts" durch Weiterentwicklung konkurrenzierender Technologie

US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned" - Igen

Claims: Declaratory Judgment for breach of agreement
unfair competition
damages / punitive damages

Award: Declaratory Judgment : granted (stayed)
damages : 105 Mio
punitive damages : 400 Mio



Award is under appeal

US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned" - Igen

Auswirkungen

Materiell:

- exorbitante Schadenersatzzahlungen
- Vertragsunsicherheit
- Kautionsdauer des Appeals

Prozedural :

- exzessive Zeugeneinvernahmen
- weitreichende Akteneditionen
- hohe Prozesskosten
- Managementzeit

US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned" - Igen

Zeugeneinvernahme

- 74 Zeugen wurden während ca. 120 Tagen einvernommen
- Zeugenvorbereitung dauert ca. 1.5-2 Tage und die Zeit der Einvernahme (für Roche zusätzlich 80-110 Tage !)

US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned" - Igen

Aktenedition

- Igen hat 7 Interrogatories und 6 Document Requests verlangt, mit jeweils bis zu 40 einzelnen Requests.
- Roche hat ca. 1.5 Mio Seiten verschiedenster Dokumente einreichen müssen

US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned" - Vitamin Kartell

2. Vitamin Kartell

Background :

Preiskartell der meisten Vitaminproduzenten mit Preis-, Gebiets-, Mengeabsprachen sowie Kundenzuteilungen.

Aufgedeckt 1997/98 in den USA

US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned" - Vitamin Kartell

Auswirkungen

- Imageverlust
- exorbitante Kosten durch punitive damages + Busse
- Kursverlust
- erheblicher Zeitaufwand für zahlreiche Zivilverfahren durch :
 - * depositions
 - * pre-trial discoveries

US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned" - Vitamin Kartell

Zivilverfahren in USA

- Direct Purchaser Class Action
 - ⇒ Problem : Teil der Plaintiffs trat aus dem Vergleich aus.
→ erledigt
- Indirect Purchaser Class Actions
- Government Entities Actions
- ADR (American Depository Receipts) Class Action

US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned" - Conclusions

3. Conclusions

1. Recht / Gerichtsstand
2. Behaviour in Business
3. Document Creation and Retention Policy
4. E-Mail Policy

US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned" - Conclusions

1. Recht / Gerichtsstand

- Früh in Verhandlungen zur Sprache bringen, als deal breaker aufzeigen !
- Kaskade von akzeptablen Places of Jurisdiction evaluieren.

US-Litigation und Schweizer Unternehmen

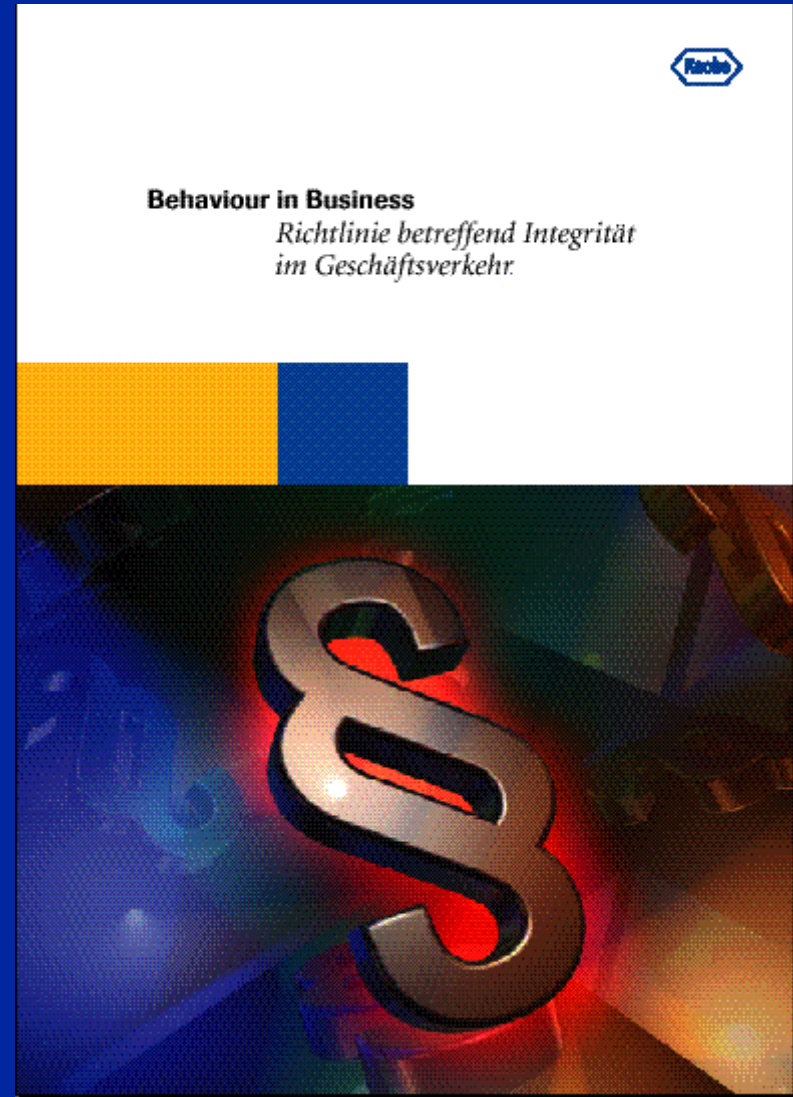
"Lessons learned" - Conclusions

2. Behaviour in Business - Konzerngrundsätze

US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned" - Conclusions

2. Behaviour in Business - Integrität



US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned" - Conclusions

Behaviour in Business

Integrität im Geschäftsverkehr

- Integrität im Geschäftsverkehr
- Bestechung
- Gewährung eines Vorteils
- Umgang mit Dritten
- Geschenke und Unterhaltungsangebote
- Interessenkonflikt
- Bezahlung von Mittelspersonen

US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned" - Conclusions

Behaviour in Business - Wettbewerbsrecht

- Broschüre
- E-Learning Tool
- Confirmation Letter



US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned" - Conclusions

Verhalten im Wettbewerb

- Allgemeine Grundsätze
 - * Zweck
 - * Wettbewerbsrecht :
 - europäisches Wettbewerbsrecht
 - US-amerikanisches Kartellrecht
 - nationale Wettbewerbsvorschriften
 - * Anwendung des Wettbewerbsrechts
 - * Rechtsfolgen bei Wettbewerbsverstößen
 - * Verantwortlichkeit der Angestellten

US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned" - Conclusions

Verhalten im Wettbewerb

- Wettbewerbsverhindernde oder -beschränkende Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen :
 - * horizontale Vereinbarungen
 - * vertikale Vereinbarungen

- Verbot des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung :
 - * Diskriminierung/unterschiedliche Verkaufsbedingungen
 - * Behinderung von Wettbewerbern
 - * Englische Klausel
 - * Lieferwerweigerung

US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned" - Conclusions

3. Document Creation and Retention Policy

- Zuständigkeit
- Erstellen von Dokumenten
- Ablage
- Aufbewahrung
- Vernichtung
- Historisch interessante Dokumente / Gegenstände

US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned" - Conclusions

E-Mail Policy

- Best practices unter anderem:
 - necessary?
 - New York Times Rule?
 - Konflikte nicht per mail lösen
 - Empfängerkreis auf need to know beschränken
- Grösse der Mails beschränkt
- Mails werden nach 90 Tagen automatisch gelöscht

US-Litigation und Schweizer Unternehmen

"Lessons learned" - Conclusions

3. Conclusions

Recht / Gerichtsstand

Behaviour in Business

Document Creation and Retention Policy

E-Mail Policy

US-Litigation und Schweizer Unternehmen "Lessons learned" - Conclusions

p

Besten Dank für die Aufmerksamkeit

Vortrag von heute auf

www.VSUJ.ch