

VŠEOBECNÉ PODMÍNKY k nastavování prodejních akcí a jejich kompenzaci a pro poskytování bonusů

Alliance Healthcare vzhledem k svému postavení na trhu a každodennímu kontaktu s lékárnami a nemocnicemi nabízí svým obchodním partnerům – dodavatelům a výrobcům lékárenského sortimentu (dále jako zadavatel(é)) využít Alliance Healthcare ke zpracování a poskytnutí individuálních prodejních pobídek lékárnám a nemocnicím ve formě individualizovaných slev, speciálních cen nebo zpětných bonusů ze strany zadavatele. Tato pravidla popisují základní zásady pro poskytnutí této služby. Poskytování této služby probíhá eticky a v souladu se všemi platnými zákony.

Zadavatel i AH zavazují dodržovat nařízení Evropského Parlamentu a Rady č. 679/2016, o ochraně fyzických osob v souvislosti se zpracováním osobních údajů a o volném pohybu těchto údajů a o zrušení směrnice 95/46/ES (obecné nařízení o ochraně osobních údajů), dále též jen „GDPR“.

Využitím služby zadavatel potvrzuje, že se seznámil Protikorupčními zásadami společnosti AH (viz příloha 1) a bude se jimi řídit.

VŠEOBECNÉ PODMÍNKY k nastavování prodejních akcí a jejich kompenzaci

I.

1.1 Tyto všeobecné obchodní podmínky upravují nastavování parametrů jednotlivých prodejních akcí a jejich kompenzaci na základě pokynu zadavatele. Prodejní akce stanovuje podmínky za jakých jsou produkty zadavatele prodávány zákazníkům Alliance Healthcare (dále jen AH).

GENERAL TERMS AND CONDITIONS for setting up sales events and their compensation and for providing bonuses

Given its market position and daily contact with pharmacies and hospitals, Alliance Healthcare offers its business partners – suppliers and manufacturers of pharmaceutical products (hereinafter Business Partner/s) – the opportunity to ask Alliance Healthcare to prepare and provide individual sales incentives for pharmacies and hospitals in the form of individualised discounts, special prizes or turnover bonuses from the Business Partner. These General Terms and Conditions describe the basic principles for providing this service. This service is provided ethically and in accordance with all applicable legislation.

Both the Business Partner and AH undertake to comply with Regulation No. 679/2016 of the European Parliament and of the Council on the protection of individuals with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data and repealing Directive 95/46/ EC (General Data Protection Regulation), hereinafter referred to as ‘GDPR’.

By using the service, the Business Partner confirms it has read and will comply with the AH Anti-Corruption Policy (see Annex No.1).

GENERAL TERMS AND CONDITIONS for setting up sales events and their compensation

I.

1.1 These General Terms and Conditions govern the manner in which the parameters of individual sales events and their compensation are set based on the Business Partner's instructions. Sales events determine the terms and conditions under which the Business Partner's products are sold to Alliance Healthcare (AH) customers.

II.

2.1 AH akceptuje pokyn zadavatele k nastavení jednotlivých prodejních akcí a jejich případnou kompenzaci pouze elektronicky vyplněním formuláře umístěného na webových stránkách AH. Jednotlivé pokyny zadavatel posílá e-mailem na příslušnou referentku oddělení správy zásob AH (referentka, která běžně objednává produkty zadavatele pro AH). Příslušná referentka řeší se zadavatelem případné nejasnosti a připomínky. Zadavatel zasláním pokynu souhlasí s tím, že nastavení snížené ceny, obchodní přírážky AH nebo rabatu je spojeno s následnou kompenzací zadavatele vůči AH na základě vyhodnocení AH.

2.2 Zadavatel posílá AH jednotlivé pokyny co nejdříve před začátkem platnosti akce, nejpozději 2 pracovní dny před jejím zahájením (AH může v odůvodněných případech akceptovat i pozdější podání, nejpozději však v den před zahájením akce). Pokud AH do 2 pracovních nepodá jakékoliv námitky proti podmínkám akce, má se za to, že takové podmínky akceptuje. AH má rovněž právo ve lhůtě 2 pracovních dnů od obdržení požadavků na konkrétní akci takovou akci odmítnout.

III.

3.1 Vyhodnocení měsíčních kompenzací obsahuje kompenzace zadavatele ve prospěch AH spočívající v rozdílu prodejních cen při běžném prodeji a v akci včetně naturálních rabatů.

3.2 Vyhodnocení jednotlivých prodejních akcí obdrží zadavatel během následujícího měsíce v jednotném formátu.

3.3 Zadavatel odsouhlasí vyhodnocení vzniklých nároků plynoucích z nastavených prodejních akcí emailem - odpovědí referentce AH, která vyhodnocení zaslala. V případě, že tak neučiní do 30 dnů ode dne, kdy mu bylo vyhodnocení elektronicky zasláno, má se za to, že takové vyhodnocení bez připomínek odsouhlasil.

II.

2.1 AH only accepts instructions from the Business Partner to set up individual sales events and their compensation, where applicable, electronically, by completing the form posted on the AH website. The Business Partner sends individual instructions by e-mail to the appropriate officer of the AH Warehouse Inventory Department (the officer who normally orders the Business Partner's products for AH). The relevant officer deals with the Business Partner and resolves any ambiguities and comments. By sending instructions, the Business Partner agrees that setting a reduced price, AH trade margin or rebate is associated with subsequent compensation payable to AH by the Business Partner based on an assessment by AH.

2.2 The Business Partner must send AH individual instructions as soon as possible before the start of the event, but no later than 2 business days before the event begins (AH may accept later submissions in justified cases, but no later than the day before the event begins). If AH does not object to the terms of the event within 2 business days, it will be deemed to have accepted such terms. AH also has the right to refuse such an event within 2 business days of receiving a request for a specific event.

III.

3.1 The assessment of monthly compensation will include compensation payable to AH by the Business Partner consisting of the difference between the price of the product/s during the course of regular sale and during the event, including rebates in kind.

3.2 The Business Partner will receive an assessment of individual sales events in a uniform format in the following month.

3.3 The Business Partner will approve the assessment of claims arising from sales events by e-mail – in reply to the AH officer who sent the assessment. If it fails to do so within 30 days of the date on which the assessment was sent to it electronically, it will be deemed to have accepted such assessment without comments.

3.4 V případě, že zadavatel akceptuje vyhodnocení v souladu s bodem 3.3 a kompenzace nebudou zadavatelem uhrazeny na účet AH do 60 dnů ode dne akceptace vyhodnocení, je společnost AH oprávněna bez dalšího vzniklý nárok zadavateli vyfakturovat na základě řádně vydaného daňového dokladu a provést vzájemné započtení oproti pohledávce zadavatele. O této skutečnosti bude zadavatel informován.

3.5 Za případné souběhy nastavených akcí si odpovídá zadavatel. Jedná se zejména o souběh snížené ceny produktu a nastavení naturálního rabatu na tento již cenově zvýhodněný produkt. Takto vzniklé nároky jsou součástí vyhodnocení.

3.4 In the event the Business Partner accepts the assessment according to paragraph 3.3 and compensation is not paid to the AH account within 60 days from the date of acceptance thereof, AH will be entitled to immediately invoice the Business Partner without further notice on the basis of a duly issued tax document and mutually set off its claim against the Business Partner's claim. The Business Partner will be informed of this fact.

3.5 The Business Partner is responsible for any concurrence of sales events. This mainly concerns the concurrence of the reduced price of the product and a rebate in kind for this cut-priced product. Such claims are part of the assessment.

VŠEOBECNÉ PODMÍNKY k poskytování obrátových bonusů zákazníkům AH

I.

Tyto všeobecné obchodní podmínky upravují poskytování obrátových bonusů a jejich kompenzaci na základě pokynu zadavatele. Pokyn zadavatele stanovuje výši poskytnutého bonusu zákazníkům Alliance Healthcare (dále jen AH). Za správnost výše poskytnutého bonusu v pokynu odpovídá zadavatel.

II.

2.1 AH akceptuje pokyn zadavatele k vystavení dokladů (ODD) a jejich kompenzaci pouze elektronicky vyplněním formuláře umístěného na webových stránkách AH. Jednotlivé pokyny zadavatel posílá e-mailem na oddělení CSD AH csd@a-h.cz (případně v kopii na referentku CSD, které potvrzuje nastavení prodejních akcí a posílá měsíční vyhodnocení vzniklých kompenzací). Příslušná referentka řeší se zadavatelem případné nejasnosti a připomínky. Zadavatel zasláním pokynu souhlasí s kompenzací zadavatele vůči AH, kompenzační dokument musí být součástí pokynu. Za vystavení ODD zákazníkům si AH nárokuje právo požadovat manipulační poplatek ve výši 50,- Kč bez DPH za každého odběratele.

GENERAL TERMS AND CONDITIONS for the provision of turnover bonuses to AH customers

I.

These General Terms and Conditions govern the provision of turnover bonuses and their compensation based on the Business Partner's instructions. The Business Partner's instructions determine the amount of the bonus granted to Alliance Healthcare (hereinafter AH) customers. The Business Partner is responsible for the correct amount of the bonus provided in the instruction.

II.

2.1 AH only accepts instruction from the Business Partner to issue documents (ODD) and their compensation electronically, by completing the form posted on the AH website. The Business Partner sends individual instructions by e-mail to the AH CSD Department at csd@a-h.cz (or with a copy to the CSD officer who confirms set sales events and sends a monthly assessment of payable compensation). The relevant officer deals with the Business Partner and resolves any ambiguities and comments. By sending instructions, the Business Partner agrees with the compensation payable to AH thereby; the compensation document must be part of the instruction. AH claims the right to charge a handling fee of CZK 50, excl. VAT per Business Partner for the issue of ODD to customers.

2.2 Zadavatel posílá AH jednotlivé pokyny co nejdříve před požadovaným vystavením finančních dokladů zákazníkům, nejpozději 2 pracovní dny před požadovaným datem (AH může v odůvodněných případech akceptovat i pozdější podání). AH má rovněž právo pokyn odmítnout.

2.3 Po zpracování podkladů AH jsou doklady připraveny na webu lékárny v zákaznické zóně zákazníka/záložka Dokumenty/Doklady k potvrzení a čekají na potvrzení doručení zákazníkem. Po potvrzení (a zafixování data zdanitelného plnění) má zákazník možnost stáhnutí příslušného opravného daňového dokladu určeného pro účetnictví a tento doklad je následně k dohledání v Zákaznické zóně v Archivu dokumentů.

2.2 The Business Partner sends AH individual instructions as soon as possible before the required issue of financial documents to customers, but no later than 2 business days before the required date (AH may accept later submissions in justified cases). AH also has the right to refuse such instructions.

2.3 After the material is processed by AH, the documents are prepared on the pharmacy's website in the customer zone/Documents tab/Documents for confirmation, where they await confirmation of receipt by the customer. After confirmation (and fixation of the date of taxable supply), the customer has the option to download the relevant corrective tax document for accounting and this document is subsequently traceable in the Customer Zone under the Document Archive tab.

Příloha 1:

Protikorupční zásady společnosti Alliance Healthcare s. r. o.

Firemní politika společnosti Alliance Healthcare s. r. o. (dále jen Alliance Healthcare) stanoví, že spolupracovníci společnosti Alliance Healthcare jsou povinni realizovat veškeré obchodní aktivity společnosti Alliance Healthcare zákonným a etickým způsobem v souladu s příslušnými zákony a směrnicemi včetně zákona USA o zahraničních korupčních praktikách z roku 1977 (dále jako „FCPA“) v platném znění. FCPA zakazuje realizaci, příslib či schválení poskytnutí úplatku nebo čehokoliv hodnotného úřední osobě za účelem přesvědčení takového osoby k provedení jakéhokoliv úředního kroku nebo rozhodnutí, které by napomohly příslušné společnosti k získání nebo udržení obchodní zakázky. FCPA rovněž zakazuje jakékoliv společnosti nebo jednotlivci využívat jinou společnost či jednotlivce k provozování jakýchkoliv dříve zmíněných aktivit. Společnost Alliance Healthcare je součástí skupiny AmerisourceBergen Corporation a je povinna dodržovat FCPA, který zároveň ukládá povinnost jednat stejným způsobem všem konzultantům, zástupcům a společnostem jednajícím v zastoupení společnosti Alliance Healthcare (dále jen jako „obchodní partneři“). Společnost Alliance Healthcare tudíž vyžaduje od všech svých obchodních partnerů jednání v souladu s těmito zásadami.

Annex No. 1:

Alliance Healthcare Anti-Corruption Policy

The corporate policy of Alliance Healthcare s.r.o. (hereinafter “Alliance Healthcare”) states that Alliance Healthcare associates are required to conduct all Alliance Healthcare business activities in a lawful and ethical manner in accordance with applicable laws and regulations, including the U.S. Foreign Corrupt Practices Act 1977 (hereinafter “FCPA”), as amended. The FCPA prohibits the provision, promise, or approval of a bribe or anything of value to an official in order to convince such a person to take any official action or decision that would assist the respective company in obtaining or retaining a business contract. The FCPA also prohibits any company or individual from using another company or individual to engage in any of the foregoing activities. Alliance Healthcare is part of the AmerisourceBergen Corporation and must comply with the FCPA, which also imposes the same duty on all consultants, agents and companies acting on behalf of Alliance Healthcare (“Business Partners”). Alliance Healthcare therefore requires all its business partners to act in accordance with this policy.

As part of Alliance Healthcare's corporate policy, the term "official" is generally interpreted as and includes: (i) any elected or appointed public official (e.g. a member of the Ministry of Health); (ii) any employee or person acting for or on behalf of an

V rámci firemní politiky společnosti Alliance Healthcare se „úřední osoba“ obecně interpretuje jako a tento pojem zahrnuje: (i) jakéhokoli voleného či jmenovaného úředníka veřejné správy (např. člena ministerstva zdravotnictví); (ii) jakéhokoli zaměstnance či osobu jednající pro či za správní úřad, orgán či podnik plnící veřejnou funkci; (iii) jakoukoliv politickou stranu, funkcionáře, zaměstnance či osobu jednající pro či za politickou stranu či kandidáta na veřejnou funkci; (iv) jakéhokoliv zaměstnance nebo osobu jednající pro či za veřejnou mezinárodní organizaci. Výraz „veřejný“ zahrnuje veškeré úrovně a pododdělení státní správy (např. místní, regionální nebo státní úroveň a správní, zákonodárnou, soudní nebo výkonnou větev). Vzhledem k tomu, že tato definice „úřední osoby“ je velmi široká, je pravděpodobné, že obchodní partneři budou jednat s úředními osobami v rámci běžného chodu svých obchodních aktivit. Například lékaři/farmaceuti ve veřejných nemocnicích/lékárnách, jakož i v rámci privátní praxe, lze podle této politiky společnosti Alliance Healthcare považovat za „úřední osoby“.

Obchodní partneři nesmí přímo či nepřímo realizovat, přislíbit nebo schválit poskytnutí úplatku nebo čehokoliv hodnotného úřední osobě za účelem přesvědčení takové osoby k provedení jakéhokoliv úředního kroku nebo rozhodnutí, které by napomohly společnosti Alliance Healthcare v získání nebo udržení obchodní zakázky. Obchodní partneři nesmí nikdy poskytnout platbu úřední osobě nebo nabídnout úřední osobě jakékoliv přínosné předměty bez ohledu na jejich hodnotu jakožto nevhodný podnět pro takovou úřední osobu ke schválení, náhradě, předepsání nebo nákupu produktů společnosti Alliance Healthcare, k ovlivnění výsledku klinických testů nebo k jinému nevhodnému jednání ku prospěchu obchodních aktivit společnosti Alliance Healthcare.

Obchodní partneři musí být seznámeni s tím, zda místní zákony, směrnice nebo provozní postupy (včetně požadavků, které ukládají vládní instituce jako státní nemocnice či výzkumné instituce) stanovují jakékoliv limity, omezení nebo požadavky na zveřejnění kompenzace, finanční podpory, dárcovství nebo darů, které by mohly být poskytnuty úředním osobám. Obchodní partneři musí vzít v úvahu a splňovat jakákoliv aplikovatelná omezení v rámci realizace vlastních aktivit pro společnost Alliance Healthcare. Pokud si není obchodní partner jistý významem nebo aplikovatelností jakéhokoliv identifikovaného limitu, omezení nebo požadavku zveřejnění ve vztahu k vlastní interakci s úředními

administrative authority, body or undertaking performing a public function; (iii) any political party, official, employee or person acting for or on behalf of a political party or candidate for public office; (iv) any employee or person acting for or on behalf of a public international organisation. The term "public" encompasses all levels and subdivisions of public administration (e.g. local, regional or national levels and the administrative, legislative, judicial or executive branch). Given that this definition of an "official" is very broad, it is likely that Business Partners will deal with officials in the normal course of their business. For example, doctors/pharmacists in public hospitals/pharmacies, as well as in private practice, can be considered as "officials" under this Alliance Healthcare policy.

Business Partners may not, directly or indirectly, provide, promise or approve the provision of a bribe or anything of value to an official in order to convince such a person to take any official action or decision to assist Alliance Healthcare in obtaining or retaining a business contract. Business Partners must never provide payment to an official or offer an official any beneficial items, regardless of their value, as an inappropriate incentive for such an official to approve, replace, prescribe or purchase Alliance Healthcare products, influence the results of clinical trials, or other improper conduct for the benefit of Alliance Healthcare's business.

Business Partners must be aware of all local laws, guidelines or operating procedures (including requirements imposed by government institutions such as state hospitals or research institutions) imposing any limits, restrictions or requirements for the disclosure of compensation, financial support, donations or gifts that could be provided to officials. Business Partners must take into account and comply with any applicable restrictions relating to the realisation of their own activities for Alliance Healthcare. If a Business Partner is uncertain about the significance or applicability of any identified limit, restriction or disclosure requirement in relation to its own interaction with officials, such a Business Partner is required to consult its main contact with Alliance Healthcare prior to undertaking the respective activity.

The contracting parties declare that no funds paid under the mutually concluded Contract come from illegal activity. Either contracting party may terminate the Contract immediately if it is convinced in good faith that the other Party has breached the assurances under this policy.

osobami, pak je takový obchodní partner povinen požádat o konzultaci svůj hlavní kontakt ve společnosti Alliance Healthcare před realizací příslušné aktivity.

Smluvní strany prohlašují, že žádné prostředky vyplacené dle vzájemně uzavřené Smlouvy nepocházejí z nezákonné činnosti. Každá Smluvní strana může Smlouvu okamžitě ukončit, pokud je v dobré víře přesvědčena, že záruky podle těchto zásad byly druhou Smluvní stranou porušeny.

Alliance Healthcare s.r.o.
Ing. Jan Rohrbacher, Ing. Michal Kadleček

Alliance Healthcare s.r.o.
Ing. Jan Rohrbacher, Ing. Michal Kadleček