

Kartellrecht Moot Court 2021

Sachverhalt

1. Felix Fuchs ist ein passionierter und talentierter Programmierer. Seine beste Freundin Katharina Klug überredete ihn 2010 mit ihr eine App zu entwickeln. Katharina selbst ist studierte Ernährungswissenschaftlerin und begeisterte Sportlerin. Das Ziel der App war ihr daher sofort klar: Sie soll dazu beitragen, den allgemeinen Gesundheitszustand der Österreicherinnen und Österreicher zu verbessern.
2. Gemeinsam tüftelten Felix und Katharina und präsentierten Anfang 2012 stolz ihr neu gegründetes Unternehmen und gleichnamige App „Your Health“. Die Your Health GmbH hat ihren Sitz in Wien und wurde auch hier im Firmenbuch eingetragen. Die App war zunächst dazu gedacht Ernährungs- und Sporttipps zu geben. Dazu hat Katharina eine Reihe von Videos aufgenommen, in der sie Yoga- und Pilatesübungen für verschiedene Zielgruppen zeigt, aber auch Rezepte und Ernährungskonzepte können über die App abgerufen werden.
3. Die App ist seit jeher kostenlos und finanziert sich über Werbung. Allerdings ist ihr Erfolg anfangs nur mäßig: Bis 2014 hatten nur etwa 150 Personen in Österreich die Your Health-App installiert.
4. Katharina und Felix waren darüber enttäuscht, schließlich sind viel Geld und Zeit in ihr Projekt geflossen. Katharina war aber überzeugt, dass die App doch noch erfolgreich werden kann und bereit das Konzept etwas zu verändern. 2015 trat sie daraufhin mit einer neuen Idee an den befreundeten Arzt Tim Tipp heran, mit dem sie die App um einen medizinischen Aspekt erweiterte: Die Nutzerinnen und Nutzer können nun auch Erkrankungen oder bloße Symptome in die App eintragen und die App erstellt automatisch eine erste Diagnose, empfiehlt Behandlungsmethoden inklusive Vitaminpräparate und Nahrungsergänzungsmittel (von, aber nicht ausschließlich, Werbetreibenden auf der Your Health-App) oder fordert notwendigenfalls dazu auf, einen Arzt aufzusuchen. Das abgedeckte Spektrum an möglichen Symptomen und Krankheitsbildern wurde in Zusammenarbeit mit einem Team von Ärztinnen und Ärzten laufend erweitert und parallel dazu wuchs auch die Anzahl der Appnutzerinnen und -nutzer.
5. Wenig später erfuhr die App eine zusätzliche wesentliche Erweiterung: Seit Mitte 2018 können sämtliche handelsüblichen Smartwatches oder andere Wearables mit der App verknüpft werden. Die mittels Wearables gesammelten Daten, etwa zu Schrittzahl und sportlichen Aktivitäten, aber auch zu Schlafrhythmus, Schlafqualität oder Herzfrequenz, werden direkt an die App übermittelt und von dieser ausgewertet. Die Nutzerinnen und Nutzer bestimmen dabei selbst, welche Daten die Smartwatch an die App weiterleiten darf. Die App kann auf Basis dieser Daten frühzeitig Veränderungen bei den Wearablesträgerinnen und -trägern erkennen und warnt mittels eigens generierten Algorithmus bei entsprechender Datenlage vor möglicherweise auftretenden Infekten. Dies zum Beispiel dann, wenn Herzfrequenz und Schlaf bestimmte

Auffälligkeiten zeigen, denn bekanntermaßen verändern sich bestimmte Körperparameter bereits vor Auftreten erster Symptome.

6. Mit diesen Ergänzungen schafft Your Health endgültig den Durchbruch und springt im Jänner 2019 sogar auf Platz 1 der österreichischen "App-Charts". Tatsächlich hat Your Health mittlerweile auch beachtenswerte Marktanteile erreicht: Rund 900.000 Österreicherinnen und Österreicher ab 16 Jahren hatten Ende 2019 die App Your Health heruntergeladen, 400.000 davon hatten sie mit ihrer Smartwatch oder anderen Wearables verbunden.¹ Dies entspricht einem Marktanteil von etwa 10%. Dabei erreicht die App im Bereich Fitness und Gesundheit in Österreich sogar einen Marktanteil von rund 25%. Your Health's größter Konkurrent "Fit und Gesund", ebenfalls ein österreichisches Unternehmen, kommt ebenso auf ca 25% Marktanteil. Andere ähnliche Apps kommen auf Marktanteile von maximal 5%. Derzeit besteht nur eine Kooperation mit österreichischen Ärztinnen und Ärzten und die App kann daher bis dato nur mit einem Smartphone mit österreichischer Nummer heruntergeladen werden. Entsprechend sind auch die Marktanteile von Your Health im EWR-Raum weit unter 1%.
7. Katharina Klug war schon immer eine Getriebene: Auch der Erfolg reicht ihr noch nicht. Vielmehr will sie Your Health zu einer Verkaufsplattform ausbauen und ihr Unternehmen so noch größer machen. Sie möchte nicht nur die von der App ohnehin vorgeschlagenen Vitaminpräparate und Nahrungsergänzungsmittel direkt verkaufen können, sondern auch ihre Expertise noch einmal mehr in den Vordergrund stellen und über die Plattform zukünftig alle Arten von Sport- und Gesundheitsprodukten anbieten. Sie geht davon aus, dass dies bei den Nutzerinnen und Nutzern der App sehr gut ankommen wird, da die App aufgrund ihrer Treffsicherheit und seriösen Beratung ein sehr hohes Vertrauen genießt und daher davon ausgegangen werden kann, dass die Nutzerinnen und Nutzer auch die auf der Plattform angebotenen Produkte als sinnvoll erachten werden. Darin liegt auch der große Vorteil gegenüber anderen Plattformen: Sämtliche auf Your Health angebotenen Produkte werden seitens der App-Betreiberinnen und Betreiber einer Überprüfung unterzogen, bevor sie über Your Health, inklusive einiger Benutzerhinweise, erworben werden können.
8. Schließlich holt Katharina auch noch Valentina Wiff mit an Bord, eine ausgebildete Apothekerin. Sie soll mithelfen, dass über die App zukünftig auch nicht verschreibungspflichtige Medikamente angeboten werden können. Valentina kümmert sich um die notwendige Registrierung bei der zuständigen österreichischen Behörde und im Juli 2019 werden die ersten Bestellungen über die neue Your-Health-Plattform abgewickelt.
9. Wie von Katharina vorhergesagt, floriert auch dieses Geschäft: Anfang 2020 erreichte die Your Health-Plattform einen Marktanteil von etwa 5% aller Onlinehändler in Österreich. Die Your Health-Plattform bietet dabei weiterhin nur Produkte im Bereich Sport, Gesundheit, inklusive Nahrungsergänzungsmittel und Vitaminpräparate sowie nicht verschreibungspflichtige Medikamente an. Betrachtet man die Verkäufe über diverse Plattformen nur in diesem Bereich, so ergibt sich für Your Health ein Marktanteil von etwa 20% (die beiden größten Konkurrenten kommen ebenfalls auf knapp 20% bzw 15%). Betrachtet man hingegen nur den Teil von Your Health, der Medikamente, Vitaminpräparate und Nahrungsergänzungsmittel vertreibt, so kommt die Plattform in Österreich auf einen Marktanteil von 43% und ist damit Marktführer (die größten Konkurrenten kommen in Österreich auf maximal 10%).

¹ Insgesamt nutzen ca 700.000 Österreicherinnen und Österreicher ab 16 Jahren Wearables.

10. Die Marktanteile im EWR-Raum ergeben sich dabei wie folgt: Im Bereich der Onlinehändler kommt Your Health hier nur auf einen Marktanteil von weit unter 1%. Im Bereich Sport und Gesundheit immerhin auf etwa 5%. Vitaminpräparate, Nahrungsergänzungsmittel und nicht verschreibungspflichtige Medikamente werden derzeit aufgrund unterschiedlicher Regelungen in den einzelnen Ländern nicht außerhalb Österreichs verkauft.
11. Aber auch das junge Team von Your Health wird von der Corona-Pandemie 2020 nicht verschont und nachdem Felix Fuchs schwer erkrankt, entschließt man sich bei Your Health einen Beitrag zur Eindämmung der Pandemie zu leisten und die App zum Contact-Tracing auszubauen. Konkret bedeutet dies, dass die Nutzerinnen und Nutzer einen zusätzlichen Teil der App freischalten können. Begegnen sich nun mehrere Personen mit freigeschaltener App und gibt eine dieser Personen später an, dass sie an Covid-19 erkrankt ist, so werden sämtliche Personen, die mit der erkrankten Person Kontakt hatten, über die App informiert und gewarnt. Dieser Service wird gut angenommen, etwa 2/3 der App-Nutzerinnen und Nutzer schalten dieses Tool frei. Auch kommt diese Funktion gut bei Menschen an, die bislang Your Health nicht nutzten, mit dem Ergebnis, dass Mitte 2020 bereits 2,5 Millionen Österreicherinnen und Österreicher über 16 Jahren die App verwenden. 1 Million verwendet dabei nur die Contact-Tracing-Funktion. Die übrigen Personen verwenden die App auch darüber hinaus und ca 500.000 Personen haben sie auch mit ihrer Smartwatch oder anderen Wearables verbunden. Damit erhöhten sich die Marktanteile der App auf 15% verglichen mit allen Apps und 40% verglichen mit anderen Fitness-Apps. Die Marktanteile der Konkurrenz blieben indes unverändert. Im Vergleich mit anderen Contact-Tracing Apps erreicht Your Health sogar Marktanteile von 80%.
12. Selbstverständlich werden auch die Symptome einer Covid-19-Erkrankung in der App ergänzt. Ebenfalls wird die App dahingehend programmiert, dass sie Trägerinnen und Träger von Wearables vor einer allfälligen Covid-19-Infektion warnt, wenn sich bestimmte Körperparameter verändern, noch bevor die betroffene Person Symptome entwickelt. Besonders relevant ist dabei die Ruheherzfrequenz, die bei Covid-19-Infizierten bereits vor Auftreten von Symptomen charakteristisch erhöht ist.
13. Die Geschäfte von Your Health laufen mehr als zufriedenstellend und dank der Tatsache, dass alles ausschließlich online funktioniert, können auch das Jahr 2020 und diverse Lockdowns dem Unternehmen – im Gegensatz zum stationären Handel – nichts anhaben. Im Gegenteil: Die App und die Plattform erfreuen sich großer Beliebtheit. Entsprechend groß ist auch der Drang einiger Unternehmen, die bislang nur stationär oder über einen eigenen Onlineshop verkauften, ebenfalls über die Your Health-Plattform anzubieten und so ihre Verluste während des Lockdowns zumindest teilweise auszugleichen.
14. Eines dieser Unternehmen ist die Bioethnica GmbH, ein Pharmaunternehmen mit Sitz in Baden. Bioethnica ist in den 1980er Jahren als Hersteller von Medikamenten zur Bekämpfung von Atemwegserkrankungen gestartet. Besonders bekannt und beliebt sind zum Beispiel das Nasenspray „Run No More“, aber auch diverse Antibiotika von Bioethnica werden seit Jahren, insbesondere aufgrund ihrer hohen Verträglichkeit, gerne von Ärztinnen und Ärzten verschrieben.
15. Im Jahr 2012 kaufte Bioethnica 100% der Anteile der Vitamin-Plus GmbH, ein Unternehmen mit Sitz in Wiener Neustadt, das Vitaminpräparate und Nahrungsergänzungsmittel verkauft. Die Produkte werden nicht selbst von Vitamin-Plus hergestellt, vielmehr vertreibt man bekannte internationale Marken. Vitamin-Plus hat insgesamt 20 Geschäftslokale in Wiener Neustadt, Wien, Baden und Mödling, in denen die Produkte namhafter Hersteller angeboten werden.

16. Leider musste man schnell feststellen, dass diese Sparte kriselt und seit 2019 schreibt Bioethnica in diesem Bereich nur noch Verluste. Es wird daher überlegt, den Unternehmensteil wieder zu verkaufen oder auszugliedern. Bisher sind derartige Pläne aber noch nicht ausgereift und die Geschäftsführung von Bioethnica versucht mit aufwendigen Werbekampagnen das Beste aus der derzeitigen Situation zu machen. Doch nach dem ersten Lockdown im März 2020 ist man noch weiter in Bedrängnis geraten. Die kurzfristige Lösung scheint für den unrentablen Bereich die Verlagerung auf den Onlinehandel zu sein, mit dem man bisher bei Bioethnica aber keinerlei Erfahrung hat.
17. Einer der Geschäftsführer von Bioethnica ist Ludwig Läubli, seines Zeichens begeisterter Ultramarathonläufer und überzeugter Smartwatchträger. Selbstverständlich verwendet auch Ludwig die Your Health-App und freut sich jedes Mal, wenn die App ihm neue Trainingsbestzeiten bestätigt. Auch bestellt Ludwig sein Sportequipment seit Eröffnung der Your Health-Plattform 2019 ausschließlich über Your Health und ist mit der angebotenen Auswahl sowie virtuellen Beratung sehr zufrieden.
18. Ludwig verwendet die App bereits seit 2017 und hat damals auch den Nutzungsbedingungen selbstverständlich zugestimmt. Diese sehen unter anderem vor, dass die App-Nutzerin oder der App-Nutzer der Sammlung der mittels der App generierten und gespeicherten Daten zustimmt. Darüber hinaus stimmt die App-Nutzerin bzw der App-Nutzer zu, dass Your Health die solcherart gesammelten Daten mit auf Drittwebsites öffentlich verfügbaren Daten über die Nutzerinnen und Nutzer zusammenführt. Ohne entsprechende Zustimmung zu diesen Nutzungsbedingungen kann die Your Health-App nicht verwendet werden. Hintergrund dieser notwendigen Einwilligung ist, dass sich die App nach wie vor nur über Werbung finanziert, wobei ihr Erfolg maßgeblich von einem Höchstmaß an personalisierter Werbung, die auch tatsächlich auf die Bedürfnisse und Interessen der Nutzerinnen und Nutzer zugeschnitten ist, abhängt. Derartige Nutzungsbedingungen sind nach Kenntnisstand von Your Health auch keine Besonderheit der Your Health GmbH, sondern vielmehr branchenüblich und insbesondere von sozialen Netzwerken bekannt und als unproblematisch eingestuft.
19. Eine Ausnahme besteht bei Your Health allerdings für die Plattform und die Verknüpfung mit Wearables: Bei jedem Kaufvorgang hat die Käuferin oder der Käufer die Möglichkeit, die Speicherung ihres Einkaufes auf der App abzulehnen. Ebenso benötigt die App weiterhin die Genehmigung, welche mittels Wearables aufgezeichneten Daten übermittelt und gespeichert werden dürfen.
20. Ludwig hat aber nichts zu verbergen und ist daher auch mit den Nutzungsbedingungen einverstanden und hat auch ansonsten bislang die Verarbeitung seiner Daten mittels App nicht abgelehnt. Auch ist ihm als regelmäßiger App-Nutzer natürlich nicht entgangen, dass Your Health nun Nahrungsergänzungsmittel, Vitaminpräparate und nicht verschreibungspflichtige Medikamente anbietet. Darin sieht Ludwig jetzt auch die Rettung für sein Unternehmen: Die Vitaminpräparate und Nahrungsergänzungsmittel von Vitamin-Plus müssen zukünftig auch über Your Health angeboten werden. Nicht nur, dass so die teure Erstellung eines eigenen Onlineshops gespart werden kann, Ludwig weiß auch aus verlässlicher Quelle, dass die Plattform boomt und daher der Kundinnen- und Kundenkreis für Bioethnica dramatisch vergrößert werden könnte.
21. Auch die übrigen beiden Geschäftsführer sind von der Idee angetan und Bettina Bitte verfasst ein entsprechendes Schreiben an Your Health, in dem um Verkauf der Vitamin-Plus Produkte über die Your Health-Plattform angesucht wird.

22. Die Antwort von Your Health erfolgt prompt und ist ernüchternd: Man teilt Bioethnica mit, dass man sich aufgrund der ausgesprochen hohen Nachfrage dazu entschieden habe, aktuell nur mit den jeweiligen Herstellern der Produkte sowie ausgewählten autorisierten Händlerinnen und Händlern zu kooperieren und daher derzeit keine Kooperationen mit weiteren Drittanbietern eingehen wird. Tatsächlich ist bekannt, dass Plattformen, wie Your Health, regelmäßig mit namhaften Herstellern Vereinbarungen treffen, wonach die Plattformbetreiber besondere Konditionen erhalten, wenn im Gegenzug nur die Hersteller selbst sowie von diesen autorisierte Händler die Produkte über die Plattform verkaufen dürfen. Your Health betont in dem Zusammenhang, dass das Unternehmen seit jeher für ausgewiesene und vor allem auch eigens kontrollierte Produkte stehe. Darauf würden sich die Käuferinnen und Käufer verlassen und dies sei insbesondere bei derart sensiblen Produktgruppen unerlässlich. Nur durch entsprechende Sicherstellungen in Form von Kooperationen ausschließlich mit den Produzenten bzw. autorisierten Händlern könne auch bei hoher Nachfrage gesichert werden, dass gefälschte oder unsichere Produkte nicht in den Verkauf gelangen und den Kundinnen und Kunden weiterhin ein sorgenfreies und vor allem sicheres Einkaufserlebnis geboten wird.
23. Bettina und Ludwig sind darüber verärgert. Ludwig schimpft, dass man Bioethnica in dieser ohnehin schon schwierigen Zeit nun auch noch diesen lukrativen Absatzmarkt verweigern würde. Für die Sicherheit ihrer Produkte sei Bioethnica doch ohnehin bekannt. Bettina hat daraufhin die Idee, dass man doch bei Your Health wenigstens Werbung schalten könnte, um so die Produkte einem weiteren Kundenkreis vorzustellen. Wiederum wird ein Ansuchen an Your Health gesendet. Auch die darauffolgende Antwort ist verneinend, es gäbe aktuell keine freien Werbeplätze. Tatsächlich hat Bioethnica aktuell nur Werbeverträge – zu branchenüblichen Konditionen – mit denjenigen Produzenten und autorisierten Händlern, die auch über die Plattform verkaufen, abgeschlossen.
24. Ludwig und Bettina haben jedoch nicht viel Zeit sich darüber zu ärgern, denn im Forschungszentrum von Bioethnica scheint ein Durchbruch gelungen zu sein: Bioethnica steht kurz vor der Entwicklung eines Notfallmedikaments gegen Covid-19. Das Medikament ist eine Kombination des beliebten Nasensprays mit einem speziellen Antibiotikum und soll die Ausbreitung des Virus im Körper verhindern können. Um die Entwicklung fertigzustellen, muss jedoch abschließend geklärt werden, wo das Virus zunächst im Körper andockt und wie es sich dann verbreitet. Aufschluss darüber könnten Veränderungen im Körper bieten, die bereits eintreten, bevor sich erste Symptome bemerkbar machen. Da aktuell vermutet wird, dass sich das Virus schon vor Auftreten erster Symptome an einer veränderten Herzfrequenz erkennen lässt, wird davon ausgegangen, dass das Virus schneller als gedacht in den Blutkreislauf der Patientinnen und Patienten gelangt.² Dort müsste dann wiederum das Medikament angreifen.
25. Wieder ist es Ludwig, der sofort an Your Health denkt: Er selbst verwendet die Contact Tracing-Funktion der App. Gleichzeitig weiß er, dass die App dank der Verknüpfung mit seiner Smartwatch wertvolle Daten über ihn sammelt, die geeignet wären, eine Covid-19-Erkrankung frühzeitig zu erkennen.
26. Schnell wird also klar, dass Bioethnica die wertvollen Daten von Your Health benötigt. Konkret die Daten derjenigen Nutzerinnen und Nutzer, die angegeben haben, dass sie sich mit Covid-19 infiziert haben und zusätzlich die App in den Tagen vor Ausbruch von Symptomen oder

² Gehen Sie davon aus, dass diese Frage bis zum Ende des Verfahrens ungeklärt bleibt.

mittels Test nachgewiesener Infektion mit ihrem Wearable verknüpft hatten. Man könnte so auswerten, welche Körperparameter sich tatsächlich als erstes verändern und damit wiederum Rückschlüsse ziehen, wie die Ausbreitung des Virus im Körper gestoppt werden könnte.

27. Wieder wird ein Schreiben an Your Health vorbereitet, in dem man um die entsprechenden Daten ansucht. Selbstverständlich sollen die Daten in einer derart aggregierten Form übermittelt werden, dass keine Rückschlüsse auf einzelne Personen möglich sind. Bioethica weist in dem Schreiben auch noch einmal auf die Dringlichkeit hin und dass aufgrund des zeitlichen Drucks eine Reproduktion der Daten auf andere Weise nicht denkbar ist.
28. Doch auch dieses Ansuchen wird seitens Your Health abgelehnt. Es sei undenkbar und schlichtweg rechtlich nicht möglich, dass derart sensible Daten mit Dritten geteilt würden. Die Nutzerinnen und Nutzer der App hätten keine Möglichkeit der Weitergabe zuzustimmen. Zudem könnten die Daten sehr wohl auch problemlos über andere Wege generiert werden, etwa mittels einer Umfrage unter Erkrankten. So könnten sogar Personen, die die App nicht nutzen, miteinbezogen werden.
29. Ludwig vermutet, dass hinter dieser ernüchternden Antwort noch mehr steckt: Schon seit einigen Wochen hört man Gerüchte, dass Your Health mit dem internationalen Pharmakonzern Medica SE, mit Sitz in Berlin (Deutschland) zusammenarbeite, der ebenfalls auf der Suche nach einem wirksamen Medikament gegen Covid-19 ist.
30. Ludwig beschließt daher im Einvernehmen mit den anderen Geschäftsführern, den Unternehmensjuristen der Bioethica, Stefan Streit, einzubeziehen. Nachdem Stefan der Sachverhalt erläutert wurde, verkündet dieser siegessicher, dass man Your Health nun vor dem Kartellgericht die Hölle heiß machen werde. Die Nichtherausgabe der Daten sei ja nur der Gipfel der unlauteren Machenschaften dieses Unternehmens. Die Behinderung der Entwicklung des Medikaments sei eine Schande. Es gäbe schlichtweg keine App, die in derartiger Weise Contact-Tracing mit Fitness-Tracing verbinde. Eine Umfrage würde viel zu viel Zeit in Anspruch nehmen und hätte eine hohe Fehlerquote, da sich viele Personen nicht erinnern könnten, wie sie sich in der Zeit vor Auftreten von Symptomen fühlten, geschweige denn Aufzeichnungen über ihren Puls oder Ähnliches hätten. Die Daten von Your Health seien daher unerlässlich.
31. Zusätzlich sei es auch eine Frechheit, dass die Your Health Plattform in derartiger Weise abgeschottet würde, zumal die Abmachungen mit den Produktherstellern im Hintergrund bereits hinlänglich bekannt seien. Bei der Gelegenheit möchte Stefan auch gleich die Nutzungsbedingungen von Your Health zu Fall bringen. Dadurch, dass Your Health nicht allen Unternehmen gleichermaßen Werbeplätze anbiete, werden die Unternehmen diskriminiert. Dies sei hier besonders relevant, weil durch die Nutzungsbedingungen, die entgegen der Aussagen von Your Health nicht unbeanstandet seien, der Markt derart abgeschottet werde, dass es für Unternehmen wie Bioethica unerlässlich sei, einen Werbeplatz zu erhalten. Durch die missbräuchliche Sammlung von Daten können gezielt Werbungen geschaltet werden, die deshalb so treffsicher seien, weil die Unbedarftheit der Nutzerinnen und Nutzer, die sich über den Wert ihrer Daten keine Gedanken machen, ausgenutzt wird. Da es sich bei Your Health eindeutig um ein marktbeherrschendes Unternehmen handle, erfolge die Zustimmung bei der Registrierung schon gar nicht freiwillig und sei die Einwilligung zur Datenverarbeitung damit auch gar nicht gültig. Die Nutzungsbedingungen verstoßen eindeutig gegen Datenschutzrecht. Und bekanntermaßen stellt ein Datenschutzverstoß auch einen Wettbewerbsverstoß dar.

32. Beeindruckt von Stefans Ausführungen, beschließt man bei Bioethica, dass zunächst ein Schreiben an Your Health geschickt werden soll, in dem die Punkte erörtert und Your Health zur Einlenkung aufgefordert werden soll, widrigenfalls man sich rechtliche Schritte vorbehält.

Aufgabenstellung Antragsteller

33. Da seitens der Your Health keine zufriedenstellende Reaktion auf das Schreiben kam, werden Sie nun von Bioethica kontaktiert und mandatiert: Nach einem weiteren erfolglosen Schriftwechsel, werden Sie gebeten nun einen Antrag an das Kartellgericht vorzubereiten.

Aufgabenstellung Antragsgegner

34. Bei Your Health bereitet man sich darauf vor, in Kürze mit einem Verfahren gegen Bioethica konfrontiert zu sein. Sie werden von Your Health mandatiert und gebeten eine Gegenäußerung vorzubereiten, in der auf die zu erwartenden Vorwürfe und Argumente eingegangen wird.