

---

## Handels- und Wirtschaftsrecht

26.06.2014

---

**Dauer:** 180 Minuten

- Kontrollieren Sie bitte sowohl bei Erhalt als auch bei Abgabe der Prüfung die Anzahl der Aufgabenblätter. Die Prüfung umfasst 2 Seiten (ohne Deckblatt) und 2 Aufgaben.

### **Hinweise zur Aufgabenlösung**

- keine

### **Hinweise zur Bewertung**

- Bei der Bewertung kommt den Aufgaben unterschiedliches Gewicht zu. Die Punkte verteilen sich wie folgt auf die einzelnen Aufgaben:

Aufgabe 1            60% des Totals

Aufgabe 2            40% des Totals

---

Total                100%

**Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!**

## **Aufgabe 1: Gesellschaftsrechtlicher Teil (60%)**

**Sachverhalt:** Die PlayTo AG ist eine Spielzeugherstellerin mit Sitz in Zug, welche an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) kotiert ist. Das Aktienkapital beträgt CHF 7'000'000, welches in 700'000 Namensaktien mit einem Nennwert à CHF 10 eingeteilt ist. Die PlayTo AG hat einen Grossaktionär, nämlich die SoCreative AG, mit Sitz in Zürich, welche Aktien in Höhe von CHF 2'000'000 hält. Im März 2007 gewährte die PlayTo AG der SoCreative AG, kurz nach Liberierung deren Aktien, ein zinsloses Darlehen mit einer Laufzeit bis 2057 in der Höhe von CHF 750'000.

**Frage A:** Im Januar 2014 erschienen mehrere Zeitungsberichte, wonach die Spielzeuge der PlayTo AG Bleifarbe enthalten. In der Folge musste die PlayTo AG die betroffenen Spielzeuge zurückrufen und hohe Bussen bezahlen.

Nach diesem Ereignis entschied der Verwaltungsrat eine Bestandsaufnahme über sämtliche Bücher vorzunehmen. Er bat den Revisor das Resultat zu überprüfen und dieser stellte fest, dass die Gesellschaftsschulden offensichtlich nicht mehr gedeckt sind. In der Hoffnung die Gesellschaft zu retten und die Investoren nicht weiter zu verunsichern, entschied der Verwaltungsrat die Geschäfte trotzdem wie gewohnt weiterzuführen. Unter anderem beschloss der Verwaltungsrat zum 20jährigen Jubiläum der PlayTo AG im März 2014 jedem Aktionär als Jubiläumsgeschenk eine Dividende in Höhe von CHF 0.20 pro Aktie aus der Gesellschaftskasse auszuzahlen.

Trotz sorgfältiger Weiterführung der Geschäfte kann die Gesellschaft allerdings nicht gerettet werden und erleidet dadurch weitere Verluste in Höhe von CHF 5'000'000. Schliesslich wurde am 15. Juni 2014 der Konkurs aufgrund einer Betreibung eröffnet.

Woody, Holzlieferant der PlayTo AG, hat offene Forderungen in Höhe von CHF 600'000. Er gibt seine Forderung im Konkurs ein, fürchtet aber, dass er leer ausgehen könnte. Deshalb kommt er heute zu Ihnen und möchte erfahren, ob und inwiefern er etwas geltend machen kann (Fragen zur Gründung der AG oder dem SchKG sind nicht zu prüfen!). **(ca. 30%)**

**Frage B:** Gehen Sie vom ursprünglichen Sachverhalt ohne Frage A aus. Nehmen Sie an, die PlayTo AG steckt in finanziellen Schwierigkeiten. Die SoCreative AG offerierte der PlayTo AG, ihr finanziell unter die Arme zu greifen, allerdings nur wenn sie auch ein grösseres Mitspracherecht in der Gesellschaft erhalten würde. Die Generalversammlung der PlayTo AG hatte im November 2012 einer Kapitalerhöhung für die nächsten zwei Jahre bis zu einer Höhe von CHF 2'000'000 zugestimmt. Um so schnell wie möglich liquide Mittel in die Gesellschaft zu bekommen, beschloss der Verwaltungsrat nun am 25. Juni 2014 seine Kompetenz zu nutzen und diese Kapitalerhöhung in Höhe von CHF 2'000'000 durchzuführen. Dabei spricht er der SoCreative AG CHF 1'000'000 und den übrigen Aktionären gesamthaft CHF 1'000'000 zu. Die SoCreative AG plant ihre neuen Aktien zu 40% in Geld und für den Rest durch Sacheinlagen zu liberieren.

Prüfen Sie, ob diese Vorgehen zulässig sind (allfällige Klagemöglichkeiten sind nicht zu prüfen). Sind besondere Pflichten von der SoCreative AG zu beachten? **(ca. 30%)**

## **Aufgabe 2: Wettbewerbsrechtlicher Teil (Gewichtung 40%)**

Die Musica AG produziert ein breites Spektrum traditioneller und elektronischer Musikinstrumente, beispielsweise Pianos, Saiteninstrumente (Gitarren, Violinen etc.), Blasinstrumente (Flöten, Klarinetten, Trompeten etc.) und Schlagzeuge und verkauft diese Instrumente weltweit. In der Schweiz erfolgt der Vertrieb über eine Handelsstufe, d.h. nicht über Grosshändler, sondern direkt an Einzelhändler ("Musikhäuser"), welche die Instrumente an die Konsumentinnen und Konsumenten weiterverkaufen. Die Verträge zwischen der Musica AG und den Musikhäusern in der Schweiz beinhalten u.a. die beiden folgenden Klauseln 9 und 13:

"9. Der Händler verpflichtet sich, Musikinstrumente der Musica AG nur direkt von der Musica AG zu erwerben.

...

13. Die Musica AG stellt dem Händler jährlich eine Liste unverbindlicher Preisempfehlungen für die Produkte der Musica AG zur Verfügung. Der Händler darf die empfohlenen Preise um maximal 10 Prozent unterschreiten."

In die Vertriebsverträge zwischen der Musica AG und den ausländischen Händlern im Europäischen Wirtschaftsraum wurde eine Klausel folgenden Inhalts aufgenommen:

"Im Übrigen verpflichtet sich der Händler, die Musica-Produkte ausserhalb des EWR nicht zu verkaufen." (sogenannte "EWR-Klausel")

Die Musica AG hat bei den Musikinstrumenten einen Marktanteil von 30 Prozent, die beiden nächsten Konkurrenten verfügen über 25 bzw. 20 Prozent. Die restlichen Marktanteile verteilen sich auf zahlreiche kleinere Hersteller. Es gibt immer wieder Marktzutritte, da der Instrumentenbau zwar schwierig, aber erlernbar ist und Patente nur für elektronische Musikinstrumente existieren, denen aber leicht durch alternative Technologien ausgewichen werden kann.

**Frage:** Sind die Vertriebsverträge der Musica AG mit dem Kartellgesetz vereinbar? Bitte behandeln Sie die Regeln über Wettbewerbsabreden und über die Ausübung von Marktmacht. Auf die Rechtsfolgen, z.B. Fragen der Sanktionierbarkeit, ist nicht einzugehen.

**Bearbeiterhinweis:** Bitte gehen Sie für die Zwecke der Fallbearbeitung davon aus, dass

1. der sachlich relevante Markt Musikinstrumente insgesamt umfasst und nicht auf einzelne Typen von Musikinstrumenten beschränkt ist,
2. der räumlich relevante Markt national, also schweizweit abzugrenzen ist, und dass
3. keine Gründe der wirtschaftlichen Effizienz zur Rechtfertigung der Vertriebsverträge existieren.

Der Fall ist ohne Heranziehung der Vertikalbekanntmachung der Wettbewerbskommission zu lösen.