



**Universität
Zürich^{UZH}**

Lehrstuhl für Privat-, Handels- und
Wirtschaftsrecht
Prof. Dr. iur. Rolf Sethe, LL.M.
Rämistrasse 74 / 12
CH-8001 Zürich
Telefon +41 44 634 50 24
Telefax +41 44 634 43 92
www.rwi.uzh.ch/sethe/

**Rechtswissenschaftliches
Institut**

Lehrstuhl für Handels-, Wirtschafts- und
Europarecht
Prof. Dr. iur. Andreas Heinemann
Rämistrasse 74 / 40
CH-8001 Zürich
Telefon +41 44 634 15 52
Telefax +41 44 634 15 89
www.rwi.uzh.ch/heinemann/

Übungen im Handels- und Wirtschaftsrecht

**Frühjahrssemester 2019
(Bachelor-Veranstaltung, Nr. 4160-4163)**

Prof. Dr. iur. Kern Alexander
Prof. Dr. iur. Stefan Knobloch
Prof. Dr. iur. Rolf Sethe
OA Dr. iur. Anne Mirjam Schneuwly
Prof. Dr. iur. Andreas Heinemann
Prof. Dr. iur. Simon Schlauri
Prof. Dr. iur. Peter Picht

Wichtige Informationen

Allgemeines

- Die Übungen sind Bestandteil des Pflichtmoduls "Handels- und Wirtschaftsrecht". Die Anwesenheit an den Übungsveranstaltungen sowie die Abgabe und das Bestehen eines Falles ist **nicht** Voraussetzung für die Zulassung zur schriftlichen Modulprüfung am Ende des FS 19. Für die Teilnahme als Zuhörer der Übungen ist keine Einschreibung nötig; wollen Sie dagegen eine schriftliche Falllösung einreichen, müssen Sie sich anmelden (siehe unten).
- Im Rahmen der Übungen kann einer der untenstehenden Fälle gelöst und eingereicht werden. Eine genügende Leistung wird als „schriftliche Fallbearbeitung“ im Aufbaustudium angerechnet.

Schriftliche Fallbearbeitung

- Es muss nur **eine** Fallbearbeitung verfasst werden.
- Die **Anmeldung** erfolgt **zwingend** über die Plattform **OLAT**. Der entsprechende **Link** findet sich auf den Lehrstuhlwebseiten Heinemann und Sethe.
- Die **Wahl** des zu bearbeitenden Falles ist grundsätzlich frei und erfolgt durch **Einschreibung in die entsprechende Gruppe** (Fall 1 – 7) auf der Plattform OLAT.
- Die **maximale Anzahl Teilnehmer** pro Gruppe beträgt 22 Personen. Es gilt dabei das Prinzip „first-come-first-served“.
- Sind **keine freien Plätze** mehr vorhanden, erfolgt eine Einschreibung in der Gruppe „**Warteliste**“. Die Teilnehmer werden dann gleichmässig auf die Gruppen 1 – 7 verteilt. Es besteht keine Wahlmöglichkeit der Teilnehmer. Bitte sehen Sie davon ab, an den Lehrstühlen um eine Ausnahme zu ersuchen.
- Die **An- und Abmeldung** auf OLAT hat **von Mittwoch, 12. Dezember 2018, 12.00 Uhr bis Mittwoch, 30. Januar 2019, 12.00 Uhr** zu erfolgen.
- Für die Bearbeitung der Falllösung sind die untenstehenden **Mindestanforderungen einzuhalten**.
- **Abgabedatum ist der 4. März 2019**. Massgebend ist das Datum des Poststempels oder der Eingang der elektronischen Arbeiten (eines von beidem muss rechtzeitig sein).
- Die **Abgabe** der Arbeiten erfolgt auf dem Postweg, per A-Post (**nicht eingeschrieben**) direkt an den für den Fall **zuständigen Dozenten**. Die jeweilige Adresse ist untenstehender Liste zu entnehmen. Die Arbeit soll **nicht gebunden**, sondern bloss mit einer Heftklammer verbunden sein.
- Die Fallbearbeitung ist zudem in **elektronischer Form** (Word und PDF) an den **zuständigen Dozenten** zu senden. Bitte **benennen** Sie die elektronische Version Ihrer Fallsammlung wie folgt:
 - Name_Vorname_HaWi-Fall Nr.x_FS19.docx oder .pdf
 - z.B: Meier_Hans_HaWi-Fall Nr.2_FS19.docx oder .pdf
- Die **Rückgabe** der korrigierten Fallbearbeitung erfolgt in der Übungsstunde beim zuständigen Dozenten in der zugeteilten Gruppe.
- Gemäss dem Merkblatt der Fakultät werden sämtliche 7 Fälle ausschliesslich dem **Privatrecht** im weiteren Sinn zugeordnet.
- Wir bitten Sie, regelmässig die Websites der Lehrstühle Heinemann oder Sethe zu konsultieren für den Fall, dass sich in einem Sachverhalt nachträglich noch Änderungen ergeben sollten.

Datum, Zeit und Ort der Übungsveranstaltungen

Immer donnerstags an folgenden Daten:

4. April 2019
11. April 2019
18. April 2019
2. Mai 2019
9. Mai 2019
16. Mai 2019
23. Mai 2019

Jeweils von 12.15 - 13.45 Uhr

Die Gruppeneinteilung erfolgt verbindlich nach dem ersten Buchstaben des Nachnamens.

Gruppe A: Nachname A - F
Gruppe B: Nachname G - N
Gruppe C: Nachname O - T
Gruppe D: Nachname U - Z

Die Raumzuteilung wird kurz vor Semesterbeginn auf den Webseiten der Lehrstühle Heinemann und Sethe aufgeschaltet.

Kontakt bei Fragen

- Kontaktieren Sie bitte bei Fragen, die Ihren Fall, die Korrektur oder die Fallrückgabe betreffen, den **zuständigen Dozenten**.
- Wenn Sie Fragen haben, welche die Gesamtorganisation der Übungen betreffen, wenden Sie sich bitte an die **Lehrstühle Heinemann** oder **Sethe**.

Zuständigkeiten und Zustellorte

Liste Zustellorte und Zuständigkeiten:	
Fall 1:	Fall 2:
Lehrstuhl Alexander Universität Zürich Rechtswissenschaftliches Institut Rämistrasse 74 / 22 8001 Zürich Ist.alexander@rwi.uzh.ch	Prof. Dr. iur. Stefan Knobloch Walder Wyss AG Seefeldstrasse 123 Postfach 8034 Zürich stefan.knobloch@walderwyss.com
Fall 3:	Fall 4:
Lehrstuhl Sethe Universität Zürich Rechtswissenschaftliches Institut Rämistrasse 74 / 12 8001 Zürich Ist.sethe@rwi.uzh.ch	OA Dr. iur. Anne Mirjam Schneuwly Universität Zürich Rechtswissenschaftliches Institut Rämistrasse 74 / 54 8001 Zürich anne.schneuwly@rwi.uzh.ch
Fall 5:	Fall 6:
Lehrstuhl Heinemann Universität Zürich Rechtswissenschaftliches Institut Rämistrasse 74 / 40 8001 Zürich Ist.heinemann@rwi.uzh.ch	Prof. Dr. iur. Simon Schlauri Ronzani Schlauri Anwälte Technoparkstrasse 1 8005 Zürich schlauri@ronzani-schlauri.com
Fall 7:	
Lehrstuhl Picht Universität Zürich Rechtswissenschaftliches Institut Freiestrasse 15 8032 Zürich Ist.picht@rwi.uzh.ch	

Mindestanforderungen für die schriftliche Fallbearbeitung

1. Die Arbeit umfasst:
 - ein **Deckblatt**: Es enthält unten die Angabe von Name, Vorname, Adresse, Telefonnummer, Email-Adresse, Semesterzahl, Studienrichtung (iur./oec.) und Matrikel-Nr. des Verfassers. In der Mitte ist der Titel der Veranstaltung, die Nummer des bearbeiteten Falles und der Name des Dozenten anzugeben;
 - ein Inhalts-, ein Literatur- und ein Abkürzungsverzeichnis;
 - den Sachverhalt (es genügt, den Sachverhalt aus diesem Dokument zu kopieren. Ein Abtippen ist nicht erforderlich);
 - die **Lösung** des Falles;
 - die Angabe der **Anzahl Zeichen** (siehe hierzu sogleich), das **Datum** und die **Unterschrift** auf der letzten Seite;
 - Unterzeichnete Plagiatserklärung auf der letzten Seite.
2. Die Lösung des Falles darf den Umfang von 34'000 Zeichen (inkl. Leerzeichen; inkl. Fussnoten) nicht überschreiten. Es sind Seitenzahlen anzubringen.
3. Die Blätter sollen nur auf einer Seite beschrieben werden; rechts ist ein breiter Rand (ca. 5 cm) für Korrekturen freizulassen.
4. Die Arbeit ist durch Titel und Abschnitte klar zu gliedern. Der Aufbau soll den Gedankengang widerspiegeln.
5. Einer klaren Sprache, dem gut verständlichen Satzbau, der einwandfreien Orthographie und der korrekten Interpunktion ist grosse Aufmerksamkeit zu schenken.
6. Unnötige, verallgemeinernde und weitschweifige Ausführungen sind generell zu vermeiden. Bei der Lösung des Falles ist allein vom vorgegebenen Sachverhalt auszugehen. Es sollen keine Fragen beantwortet werden, die nicht in der Aufgabenstellung enthalten sind und deren Beantwortung nichts zur Lösung des Falles beiträgt. Achten Sie auf eine klare Subsumtion!
7. Der Fall ist aufgrund des Gesetzes zu bearbeiten. Wo das Gesetz auslegungsbedürftig ist oder Lücken aufweist, müssen Literatur und Judikatur zu Hilfe gezogen werden.
8. Die Arbeit in Gruppen ist zulässig und zweckmässig. **Allerdings muss jede Fallbearbeitung eine selbstständige und eigenständige Arbeit darstellen**, damit sie angenommen werden kann. Bearbeitungen des gleichen Falles werden von den Dozenten auf Übereinstimmungen und Ähnlichkeiten überprüft.

9. Es wird dringend angeraten, sich an Empfehlungen in Fachbüchern zur juristischen Arbeitsweise zu halten, wie z.B. FORSTMOSER PETER / OGOREK REGINA / SCHINDLER BENJAMIN: Juristisches Arbeiten, neueste Auflage (6. Auflage, Zürich 2018).
10. Die Fälle sind nach der anerkannten Methodik der Fallbearbeitung zu lösen (bei FORSTMOSER/OGOREK/SCHINDLER beschrieben auf S. 73 ff.).
11. Das Literaturverzeichnis hat sämtliche zitierten Kommentare, Lehrbücher, Zeitschriftenaufsätze u. dgl. in alphabetischer Reihenfolge der Verfassernamen zu enthalten. Nicht aufzuführen sind Gesetze und Gerichtsentscheide.
12. Die Zitierweise soll einheitlich und korrekt sein. Das vollständige Zitat eines Werkes hat nur im Literaturverzeichnis zu erfolgen. Innerhalb des Textes kann abgekürzt werden, sofern sich dadurch keine Verwechslungen ergeben. Für das Literaturverzeichnis und das Zitieren von Literatur sei verwiesen auf FORSTMOSER/OGOREK/SCHINDLER, S. 60 ff., 345 ff.; Hinweise zum Zitieren von Judikatur finden sich auf S. 370 ff. dieses Werkes.
13. Die Plagiatshinweise der Fakultät sind zwingend zu berücksichtigen.

Achtung: Für Fallbearbeitungen bei Prof. Dr. A. Heinemann (Fall 5) ist das Merkblatt zum Verfassen einer rechtswissenschaftlichen Fallbearbeitung zwingend zu berücksichtigen (<https://www.ius.uzh.ch/dam/jcr:ffffff-96a9-e0b9-ffff-ffff14899cf/MerkblattFallbearbeitung.pdf>).

Prof. Dr. iur. Kern Alexander

Fall 1

Die Meier AG mit Sitz in Zürich ist eine nicht gelistete Aktiengesellschaft, deren Aktien nur auf einer OTC-Handelsplattform gehandelt werden. Die Meier AG bietet Dienstleistungen im IT-Bereich an und hat rund 100 Angestellte. Ihr Aktienkapital beträgt 5'000'000 CHF und ist in 5'000 Inhaberaktien aufgeteilt. Das Aktionariat der Meier AG setzt sich aus den Grossaktionären André (1350 Inhaberaktien), Bea (1000 Inhaberaktien), Diego (200 Inhaberaktien), Erich (900 Inhaberaktien), Fabienne und Gabriel (je 100 Inhaberaktien) zusammen. Die restlichen Aktien befinden sich in den Händen von vielen kleineren Aktionären. Zusätzlich wurden im Mai 2012 300 Partizipationsscheine à 1'000 CHF ausgegeben, die hälftig von Bea und Gabriel gekauft wurden. Zacharias ist seit Januar 2015 Verwaltungsratspräsident und André ist seit Januar 2016 Verwaltungsrat der Meier AG. Zusätzlich ist er Teilhaber und Geschäftsführer der Tech GmbH mit Sitz in Dietikon, welche ebenfalls im IT-Bereich tätig ist. Das Stammkapital der Tech GmbH beträgt 50'000 CHF und ist in 100 Stammanteile aufgeteilt. Während André 40 Stammanteile der Tech GmbH hält, befinden sich die restlichen 60 Stammanteile im Eigentum des zweiten Geschäftsführers Claude.

Diego, Fabienne und Gabriel kennen sich schon seit dem Studium und sind gut befreundet. Ihre Anteile an der Meier AG haben sie im Sommer 2004 erworben, als sie in der Zeitung vom aufstrebenden Unternehmen erfahren haben. Nach einem langen Gespräch im Winter 2005 waren sich Diego, Fabienne und Gabriel einig, dass Sie am besten bei der Meier AG mitbestimmen können, wenn sie sich zusammenschliessen. In der Folge unterzeichneten Diego, Fabienne und Gabriel einen Aktionärsbindungsvertrag zur Bündelung ihrer Stimmkraft in der Generalversammlung der Meier AG.

Der Aktionärsbindungsvertrag beinhaltet u.a. folgende Klauseln (Art. 2):

- (1) Beschlüsse an der Generalversammlung werden gemeinsam gefasst.*
- (2) Sobald eine Partei eine aus diesem Vertrag bestehende Pflicht verletzt, schuldet sie den verletzten Parteien eine Konventionalstrafe in der Höhe von CHF 100'000.*
- (3) Dieser Vertrag tritt mit Unterzeichnung durch alle Parteien in Kraft und wird für die Dauer von 30 Jahren geschlossen. Eine frühzeitige Kündigung des Vertrags ist nicht möglich. Verliert eine Partei ihren Status als Aktionär der Meier AG, scheidet diese automatisch aus diesem Vertrag aus.*

Als Diego, Fabienne und Gabriel Anfang 2016 die Traktandenliste für die Generalversammlung der Meier AG im Mai 2016 erhalten, treffen sich diese zur Vorbesprechung und zur Entschlussfassung. Diego und Fabienne sind sich einig, dass sie den aktuellen Verwaltungsratspräsidenten Zacharias als Verwaltungsrat bestätigen möch-

ten. Gabriel äussert hingegen mehrfach Zweifel an der Seriosität von Zacharias und versucht seine Freunde umzustimmen. Aufgrund dieser Differenzen kommt es zu einem heftigen Streit, weshalb Gabriel sofort aus dem Aktionärsbindungsvertrag austreten will, da er auf keinen Fall Zacharias wiederwählen möchte. Er kommt zu Ihnen und bittet um Rat.

Frage 1: Kann Gabriel aus dem Vertrag austreten? (10 %)

Gehen Sie davon aus, dass Gabriel nicht mehr an den Aktionärsbindungsvertrag gebunden ist.

An der Verwaltungsratssitzung am 25. November 2017 der Meier AG wird diskutiert, einen Käufer für brandneue, unbenutzte Server im Wert von 300'000 CHF zu suchen. Man ist sich einig, dass die Meier AG zurzeit keine Verwendung der Server hat, weshalb man sich einstimmig zum Verkauf ausspricht. Der Verkauf wird André vom Verwaltungsratspräsident Zacharias delegiert. In der Folge verkauft die Meier AG der Tech GmbH Server zu einem Preis von 180'000 CHF.

Die Transaktion ist im Geschäftsbericht 2017 der Meier AG enthalten, welcher am 9. März 2018 publiziert wird. An der Generalversammlung der Meier AG am 3. Mai 2018 nehmen alle Grossaktionäre, ausser Fabienne und Gabriel, sowie vereinzelte Kleinaktionäre, teil. Vor der Abstimmung über die Abnahme der Jahresrechnung möchte Bea vom Verwaltungsrat der Meier AG wissen, wie der Preis des Serververkaufs an die Tech GmbH zustande gekommen ist. Verwaltungsrat André erwidert, dass die geschäftlichen Interessen der Meier AG eine Offenlegung der Details der Transaktion verhindern und lehnt den Auskunftsantrag von Bea ab. Bea, Diego, Fabienne und Gabriel sind darüber empört. Die Generalversammlung nimmt weiter ihren Lauf und der VR wird bestätigt. Ebenfalls wird die Jahresrechnung von der Generalversammlung angenommen.

Frage 2: Beurteilen Sie den Antrag von Bea, sowie die Verweigerung des Antrags vom Verwaltungsrat. (20 %)

Bea, Diego, Fabienne und Gabriel sitzen nach der Generalversammlung zusammen und wollen gemeinsam etwas gegen diese „Unverschämtheit“ unternehmen. Da André ein alter Schulfreund von Bea ist, schreibt sie ihm einen Brief. André lädt Bea zur Aussprache in sein Chalet in den Bergen ein. Als Bea sich das nächste Mal mit Diego, Fabienne und Gabriel am 19. Juli 2018 trifft hat sie kein Interesse mehr die genauen Umstände über das Zustandekommen des Kaufpreises zu erfahren, da sie André seit dem Wochenende in den Bergen blind vertraut.

Frage 3: Was können Diego, Fabienne und Gabriel unternehmen, um doch noch an ihre Informationen zu gelangen? Formulieren Sie alle Möglichkeiten aus und prüfen deren Chancen auf Erfolg. (30 %)

Im September 2019 wird in der NZZ eine Serie von investigativen Artikeln publiziert, welche sich den „Machenschaften“ von André widmen. Der Artikel schildert, wie der Verkauf der Server vom Verwaltungsratspräsident Zacharias an André delegiert wurde. In der Folge aber hat André nur eine sehr tiefe Offerte der Tech GmbH eingeholt. Da Zacharias zu dieser Zeit sehr beschäftigt mit dem Mandat der Meier AG und anderen Verwaltungsratspositionen war, winkte er das Geschäft durch, ohne sich die genauen Details anzusehen. Nach Erwerb der Server hat die Tech GmbH sofort einen neuen Käufer für die Server gefunden, der für diese einen marktgerechten Preis von 280'000 CHF bezahlte. Aufgrund dieses Geschäfts war es der Tech GmbH zum Jahresende hin möglich, pro Stammanteil eine Dividende von 500 CHF auszuschütten.

Bea ist darüber empört und fühlt sich vom Verwaltungsrat betrogen. Sie möchte unbedingt etwas unternehmen. Auch Xaver der über eine Forderung von 100'000 CHF gegen die Meier AG verfügt, möchte gegen den Verwaltungsrat vorgehen.

Frage 4: Was können Bea und Xaver tun? Werden sie damit Erfolg haben?
(40 %)

Prof. Dr. iur. Stefan Knobloch

Fall 2 – Die unerwarteten Folgen einer Fusion

Die Werkstoffbau AG (**WAG**) ist eine Schweizer Aktiengesellschaft. Das Aktienkapital der WAG ist eingeteilt in voll liberierte Namenaktien. Gemäss den Statuten der WAG dürfen die Namenaktien nur mit Zustimmung des Verwaltungsrats der WAG übertragen werden. Weitere statutarische Bestimmungen zur Vinkulierung sind nicht vorhanden.

Die Namenaktien der WAG sind im Eigentum von zwei Aktionärsgruppen, wobei die eine Aktionärsgruppe die Aktienmehrheit (an Kapital und Stimmen) hält. Die Minderheitsaktionärsgruppe besteht aus zwei Gesellschaften, d.h. einer Mutter- (**MAG**) und deren Tochtergesellschaft (**TAG**), welche beide an der WAG beteiligt sind.

Aus hier nicht weiter interessierenden Gründen fusioniert die TAG in die MAG, wobei die MAG die überlebende Gesellschaft ist (**Transaktion**). Nach Vollzug der Fusion stellt die MAG der WAG ein Gesuch um Nachführung des Aktienbuchs, d.h. die bisher durch die TAG gehaltenen Namenaktien der WAG (**TAG-Namenaktien**) seien neu als durch die MAG gehaltene Namenaktien der WAG im Aktienbuch einzutragen. In Beantwortung des vorerwähnten Gesuchs weist die WAG darauf hin, dass sie die Übertragung der TAG-Namenaktien ablehne, die WAG diese jedoch zum wirklichen Wert übernehme. Hans Ratsuch, der Verwaltungsratspräsident der MAG, will diese Antwort nicht akzeptieren und kommt nun zu Ihnen.

Frage 1: *Welche Ansprüche stehen der MAG gegen die involvierten Personen zu (vorzugsweise möchte die MAG, dass sie hinsichtlich der TAG-Namenaktien als Aktionärin gilt und als solche im Aktienbuch eingetragen wird)?*

Frage 2: *Ändert sich etwas an Ihren Antworten zur Frage 1 (und ggf. was), falls die TAG-Namenaktien an einer Schweizer Börse kotiert sind?*

Frage 3: *Erläutern Sie die weiteren Implikationen auf die Transaktion (aus der Sicht von MAG), die mit einer Kotierung der TAG-Namenaktien an einer Schweizer Börse verbunden sind?*

Nehmen Sie unabhängig von Ihren Antworten zu den vorstehenden Fragen an, dass die WAG nach jahrelangem Prozessieren unterliegt und die MAG mit den TAG-Namenaktien als Aktionärin anerkennen muss. Der Verwaltungsrat der WAG ist darüber so erbost, dass er geschlossen zurücktritt und sich aus Frust von der gerichtlichen Niederlage mit einem vertraglich nicht vorgesehenen „Sonderbonus“ entschädigt.

Frage 4: *Wie beurteilen Sie das Verhalten des Verwaltungsrats aus börsen- und gesellschaftsrechtlicher Sicht (inkl. VegüV)? Gehen Sie dabei davon aus, dass die TAG-Namenaktien an einer Schweizer Börse kotiert sind.*

Hinweis zur Falllösung: Bitte gehen Sie bei der Beantwortung der Frage 1 sowie bei der Beantwortung des gesellschaftsrechtlichen Teils der Frage 4 nach der Anspruchsmethode vor und vermeiden Sie allgemeine Ausführungen (beispielsweise in Vorbemerkungen), die für die Falllösung und Ihre Begründung der Antworten keine Bedeutung haben. Die Antworten sind zu begründen.

Prof. Dr. iur. Rolf Sethe

Fall 3: Die Anwaltsflüsterer

Liam, Levin und Mia wollen, um ihr Studium in Publizistik- und Kommunikationswissenschaften zu finanzieren, zusammen sporadisch Beratungsdienstleistungen für den Onlineauftritt von Anwaltskanzleien in sozialen Netzwerken anbieten. Ihrer Ansicht nach haben viele Anwaltskanzleien in der Schweiz noch einen etwas „verstaubten“ Onlineauftritt. Sie möchten dabei unter dem Namen „LLM Consulting“ auftreten. Sie halten die Grundsätze ihrer Zusammenarbeit in einem schriftlichen Gesellschaftsvertrag fest, den ein befreundeter Jus-Student aufgesetzt hat. Der Gesellschaftsvertrag verlangt für aussergewöhnliche Geschäfte grundsätzlich Einstimmigkeit. Bei fehlender Einstimmigkeit sollte eine zweite Besprechung einberufen werden, in der nach Mehrheitsbeschluss entschieden werden kann. Um den professionellen Auftritt des Unterfangens zu unterstreichen, lassen sie die LLM Consulting zudem ins Handelsregister eintragen.

Ihr Angebot stösst bei kleineren Anwaltskanzleien durchaus auf Interesse, sodass sie immer wieder Aufträge wahrnehmen können. Pro Auftrag verdienen die drei Jungunternehmer in der Regel je mehrere hundert Franken (den Gewinn teilen sie jeweils redlich unter sich auf).

Levin kommt eines Tages mit einer neuen Idee: Er möchte für die LLM Consulting bzw. ihre Kunden mittels einer speziellen Software zielgerichtete Werbung auf sozialen Netzwerken schalten können. Für diese Software wird allerdings ein leistungsstarker Computer mit einem Anschaffungspreis von rund CHF 5'000.- benötigt. Trotz dieses eher hohen Preises ist Levin überzeugt, dass sich diese Investition schnell auszahlen würde. In einer Kaffeepause an der Universität spricht er die beiden anderen auf seine Idee an, doch Mia zeigt sich sehr skeptisch gegenüber diesem Plan und auch Liam scheint nicht überzeugt.

Als Levin zwei Tage später dem ihm bekannten Verkäufer des Computergeschäfts Nerd AG über den Weg läuft, sprechen sie über den Kauf eines solchen Computers. Als Levin erzählt, dass seine Mitgesellschafter dem Kauf skeptisch gegenüberstünden, erklärt der windige Verkäufer, ihm auf den entsprechenden Computer einen Rabatt von 30% gewähren zu können, falls er den Kauf sofort vornehme. Levin ist begeistert und denkt sich, dass sich die Investition jetzt garantiert lohnen würde. Ohne Rücksprache mit Mia oder Liam unterschreibt er den Vertrag über die Beschaffung des Computers für nun „nur“ noch CHF 3'500.-. Er unterzeichnet den Vertrag im Namen der LLM Consulting. Als er am nächsten Tag Mia und Liam von seinem Schnäppchenkauf erzählt, sind diese alles andere als begeistert. Erboast teilen sie ihm mit, er solle schauen, dass er wieder aus diesem Vertrag rauskomme.

Frage 1: Ist ein wirksamer Kaufvertrag zwischen der LLM Consulting und der Nerd AG zustande gekommen?

Zu allem Übel teilt im gleichen Zeitraum die Anwaltskanzlei „Zeter Mordio und Partner“, welche die Dienste der LLM Consulting in Anspruch genommen hatte, den drei Jungunternehmern mit, dass sie von der Aufsichtscommission über die Rechtsanwältin eine Busse von CHF 6'000.- aufgebremst bekommen habe, weil Levin sehr aggressive Werbungen für sie geschaltet hatte (Anmerkung: Anwaltswerbung hat aufgrund des Anwaltsrechts zurückhaltend zu sein). Da Levin diese Werbung tatsächlich aufgeschaltet hatte, obwohl im Vertrag zwischen der LLM Consulting und der Anwaltskanzlei klar vereinbart war, dass die LLM Consulting nur zurückhaltend werben dürfe, verlangt die Anwaltskanzlei nun Schadenersatz in der Höhe von CHF 6'000.- aus Vertragsverletzung.

Frage 2: Wer haftet in welchem Umfang gegenüber der Anwaltskanzlei für die CHF 6'000.- aus Vertragsverletzung? (Es ist davon auszugehen, dass die Schadenersatzforderung berechtigt ist; Fragen des Deliktsrechts sind nicht zu prüfen.)

Diese beiden Ereignisse bringen für Mia und Liam das Fass zum Überlaufen. Hatte ihnen das voreilige Handeln von Levin schon öfters Kopfschmerzen bereitet, so sind sie sich nun einig, die Geschäfte nicht mehr mit Levin gemeinsam weiterführen zu wollen. Schnell wird klar, dass auch Levin nichts gegen den Ausstieg hat, zumal er der Meinung ist, ohne die beiden anderen „Bremser“ sowieso weiter zu kommen.

Frage 3: Welche Gestaltungsmöglichkeiten bestehen aus rechtlicher Sicht, um diesen Ausstieg von Levin aus der LLM Consulting vorzunehmen (gehen Sie auch auf die Vor- und Nachteile der Gestaltungen ein)?

Unterstellt, dass man sich einvernehmlich trennen konnte und das Ausscheiden von Levin auch im Handelsregister eingetragen wurde: Mia und Liam führen die LLM Consulting eher schlecht als recht weiter, indem sie nur noch selten Aufträge ausführen, da sie in der Zwischenzeit mit dem Studium fertig sind und dies neben ihren Jobs nur noch sporadisch als Zusatzverdienst machen können. Sie nehmen die Studentin Leonie als weitere Gesellschafterin der LLM Consulting hinzu. Sechs Jahre nach der Trennung von Levin erhält die LLM Consulting einen eingeschriebenen Brief, in dem ein ehemaliger Kunde der LLM Consulting Forderungen in der Höhe von CHF 10'000.- an sie stellt. Der Grund für die Forderungen ist Mia, Liam und Leonie noch nicht ganz klar. Sie können nur in Erfahrung bringen, dass diese aus einer Streitigkeit des Kunden mit Levin (noch im Zeitraum kurz vor der Trennung) hervorgegangen sind (und grundsätzlich der ordentlichen Verjährung i.S.v. Art. 127 OR unterliegen). Da es jetzt scheinbar nochmals zu einem Streit zwischen Levin und dem Kunden gekommen ist, stellt dieser nun als Rache diese Forderungen auch an die LLM Consulting.

Frage 4: Müssen Leonie und Levin befürchten, dass sie für die gestellten Forderungen belangt werden könnten, falls sich diese als berechtigt erweisen würden?

Sachverhaltsvariante: Neben Liam, Levin und Mia hat sich auch die (von Liams Vater beherrschte) „Parental Finance GmbH“ an der LLM Consulting beteiligt, wobei

sie ihren Beitrag als Gesellschafterin vorwiegend in finanziellen Zuschüssen leistet. Da sich der Vater von Liam dagegen gesträubt hatte, wurde die LLM Consulting nicht ins Handelsregister eingetragen. (Der Rest des Sachverhalts gilt unverändert.)

Frage 5a: Wie ist die LLM Consulting in dieser Variante rechtlich zu qualifizieren?

Frage 5b: Würde in der Variante ein wirksamer Kaufvertrag mit der Nerd AG zustande kommen?

Frage 5c: Wie unterscheidet sich die Haftung gegenüber der Anwaltskanzlei in der Variante? (Es ist wiederum davon auszugehen, dass die Schadenersatzforderung berechtigt ist; Fragen des Deliktsrechts sind nicht zu prüfen. Sodann kann davon ausgegangen werden, dass der zugrunde liegende Vertrag alle Gesellschafter gebunden hat.)

Frage 5d: Wie würde sich die Haftung von Leonie und Levin als ein- und austretende Gesellschafter in der Variante unterscheiden?

OA Dr. iur. Anne Mirjam Schneuwly

Fall 4 (GmbH-Recht)

2014 haben Aaron, Brian und Collin die Windsurf-Fun GmbH gegründet und gültig ins Handelsregister eintragen lassen. In ihrem Shop in Küsnacht vermieten und verkaufen sie Windsurfequipment; auf ihrem Onlineshop bieten sie ausserdem Pauschalreisen an ausgewählte Windsurf-Spots in der ganzen Welt an. Hier ein Ausschnitt der eingetragenen Statuten:

Art. 1: Unter der Firma Windsurf-Fun GmbH besteht mit Sitz in Küsnacht (ZH) eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung im Sinne der Art. 772 ff. OR.

Art. 2: Die Gesellschaft bezweckt, die Veranstaltung und Vermittlung von Sportaktivitäten und Ferienarrangements insbesondere im Bereich des Windsurfsports sowie die Vermietung und den Handel von Geräten und Textilien und weiteren Zubehörs im Windsurfsportbereich.

Art. 3: Das Stammkapital der Gesellschaft beträgt CHF 100'000.-. Es ist eingeteilt in 50 Stammanteile zu CHF 2'000.-

Art. 4: Die Geschäftsführer führen über die Stammanteile ein Anteilbuch.

In das Anteilbuch sind einzutragen:

- a) die Gesellschafter mit Namen und Adresse sowie Geburtsdatum
- b) die Anzahl und der Nennwert der Stammanteile jedes Gesellschafters

Art. 5: Die Abtretung von Stammanteilen bedarf der Zustimmung der Gesellschafterversammlung. Die Gesellschafterversammlung kann die Zustimmung ohne Angabe von Gründen verweigern.

Art. 6: Jedem Gesellschafter steht an den Stammanteilen der anderen Gesellschafter ein Vorkaufsrecht zu.

Art. 7: Die Gesellschafter sind zur Wahrung des Geschäftsgeheimnisses verpflichtet. Die Gesellschafter dürfen Tätigkeiten, die gegen die Treuepflicht oder das Konkurrenzverbot verstossen, ausüben, sofern alle übrigen Gesellschafter schriftlich zustimmen.

Aaron hält 20 Stammanteile, Brian und Collin jeweils 15. Alle drei Gesellschafter üben die Geschäftsführung gemeinsam aus. Hier eine Übersicht ihrer Bilanz:

Aktiven	Passiven
<u>Umlaufvermögen</u> Kasse 10 Post 20 Lager (unverkaufte Ware) 110	<u>Fremdkapital</u> Kreditoren 50
<u>Anlagevermögen</u> Mobiliar 20 Immobilien 30	<u>Eigenkapital</u> Stammkapital 100 Gesetzliche Reserven 20 Freie Reserven 20

Seit einem Jahr sinken die Verkaufszahlen stetig und die Geschäftsführer können sich über die Unternehmensstrategie nicht mehr einigen. Um das Geschäft anzukurbeln, möchte Aaron in Kitesurf¹-Ausflüge und -Artikel expandieren. Brian und Collin sind der Ansicht, auch wenn es keinen grossen zusätzlichen Aufwand bedeuten würde, die bestehenden Ferienorte auf Kitesurf-Tauglichkeit zu prüfen, sei immerhin das Ankaufen von teurem sowie hochspezialisiertem Kitesurf-Material nicht verhältnismässig. Beides ist ausserdem bereits durch andere konkurrierende Shops – wie auch den von „Kite-Genossen“ – abgedeckt.

Frage 1: a) Da Aaron seine Kollegen von der Expansion nicht überzeugen kann, möchte er sich allenfalls am Kitesurf-Shop „Kite-Genossen“ in Rüschnikon beteiligen oder gar selber ein neues Unternehmen gründen. Würde er Ihrer Meinung nach das Konkurrenzverbot verletzen? **b)** Angenommen das Konkurrenzverbot sei verletzt, erläutern Sie kurz, welche rechtlichen Möglichkeiten Brian und Collin gegen die Pflichtverletzung von Aaron offen stehen.

Die drei Kollegen sind mittlerweile so zerstritten, dass Aaron am 10. Januar 2018 seine Stammanteile an Dylan verkauft. Gleichentags legt Aaron das schriftliche Gesuch um Zustimmung der Abtretung auf den Ladentresen des Windsurf-Fun Shops in Küsnacht. Brian und Collin nehmen davon Kenntnis, aber unternehmen vorläufig nichts. Sie wollen sich eine Chance geben, Dylan besser kennenzulernen. Nach einiger Zeit erkennen sie jedoch, dass sie sich mit Dylan überhaupt nicht auf derselben Wellenlänge befinden. In drei Wochen, am 15. Juni 2018, steht die ordentliche Gesellschafterversammlung an.

Frage 2: Können sich Brian und Collin gegen die Teilnahme von Dylan an der Gesellschafterversammlung wehren?

Brian und Collin möchten am liebsten die an Dylan abgetretenen Stammanteile selber erwerben, sie haben leider nicht genug eigene Mittel.

Frage 3: Sehen Sie eine Möglichkeit, wie Brian und Collin die Stammanteile trotzdem aufkaufen können? Was gilt es hierbei zu beachten?

¹ Das Kitesurfen ist eine Wassersportart, bei der die Sportlerin/der Sportler sich von einem Lenkdrachen ziehen lässt und dabei mit einem kleinen Surfbrett oder Wakeboard über das Wasser gleitet.

Prof. Dr. iur. Andreas Heinemann

Fall 5 (Wettbewerbsrecht): Achtung, fertig, online!

Bei ConnectWorld handelt es sich um ein soziales Netzwerk, welches von der ConnectWorld AG mit Sitz in Zürich betrieben wird. Das Geschäftsmodell gestaltet sich wie folgt: ConnectWorld stellt eine Internetplattform zur Verfügung, auf der sich Privatpersonen kostenlos anmelden können. Die Plattform stellt seinen Nutzerinnen und Nutzern einfach verständliche Tools zur Verfügung, die es erlauben, Fotos, Videos, kurze Texte, anderweitige Informationen u.ä. zu posten, gegenseitig zu kommentieren, zu bewerten und auf dem eigenen Profil zu teilen. Bei ConnectWorld kann man sich mit Freunden und Bekannten vernetzen und über den ConnectNow-Messenger auch direkt miteinander kommunizieren. Während bei anderen sozialen Netzwerken mehrheitlich die berufliche Vernetzung im Vordergrund steht, liegt der Fokus von ConnectWorld ganz auf der privaten Nutzung und Vernetzung. Bei ihrer Anmeldung müssen die Nutzerinnen und Nutzer ein Profil erstellen, das primär Auskunft über Name, Geschlecht, Alter, Adresse, E-Mail-Adresse etc. gibt. Die Plattform finanziert sich hauptsächlich über Werbeeinnahmen, die sie über die entgeltliche Zurverfügung-Stellung ihrer Online-Werbeflächen generiert. Das Werbegeschäft garantiert, dass ConnectWorld seinen privaten Nutzerinnen und Nutzern kostenlos zur Verfügung gestellt werden kann.

Schweizweit erreicht ConnectWorld 45% der Nutzer sozialer Netzwerke. Neben ConnectWorld erfreuen sich in der Schweiz aber auch die beiden «Berufsplattformen» ProfessionalizeYou (14% der Nutzer sozialer Netzwerke) und CareerShare (19%) grosser Beliebtheit. Mit einem Anteil von 12 % tritt zudem die Plattform PhotoShare im Markt auf. Auf PhotoShare geht es, ähnlich wie bei ConnectWorld, um eine rein private Nutzung; allerdings kann darüber nicht direkt kommuniziert werden. Betrachtet man nur die sozialen Netzwerke für die private Vernetzung (ohne Berufsplattformen), so ist der Anteil von ConnectWorld ungleich grösser, nämlich ca. 72% aller Nutzer solcher Plattformen; PhotoShare hingegen nimmt rund 19.2% des Markts ein. Sämtliche genannten Mitbewerber erwirtschaften ihre Einnahmen ähnlich wie ConnectWorld über Werbeeinnahmen. Was ganz allgemein für soziale Netzwerke gilt, gilt auch für die schweizerischen Netzwerke: Schweizer Nutzerinnen und Nutzer vernetzen sich darüber ganz überwiegend mit Freunden und Bekannten aus dem Inland. Aufgrund der immer grösser werdenden ConnectWorld-Community bietet die Plattform seinen Nutzerinnen und Nutzern zunehmend die Möglichkeit, auf ihr genau die Person zu finden, die man gerade sucht. Die Nutzerinnen und Nutzern schätzen diese breite Reichweite und die grosse Verlässlichkeit der Plattform sehr und bleiben ihr deshalb treu (man spricht von sogenannten «identitären Netzwerkeffekten»). Teilweise verlässt sich eine nicht unwesentlich grosse Menge der Kunden so sehr auf die Plattform, dass sie sich nur noch über diese mit ihren Kontakten vernetzen. Für Konkurrenten gestaltet sich die Lage deshalb mühsam: Je grösser ConnectWorld wird, desto schwieriger ist es für sie, eine vergleichbare Plattform ins Leben zu rufen

und eine genügende Masse an Nutzerinnen und Nutzern zu erreichen, um für Werbekunden attraktiv werden. Im Gegensatz zu ConnectWorld müssen allfällige Konkurrenten bedeutende Anfangsinvestitionen stemmen, um technisch mit ConnectWorld mithalten zu können. ConnectWorld hingegen profitiert aufgrund seines Wachstums zunehmend von Skaleneffekten, d.h. z.B. von Kostenersparnissen, die aus der zunehmenden Vergrößerung des Unternehmens resultieren. Mittlerweile verfügt die ConnectWorld Switzerland AG über beträchtliche liquide Mittel, die zu einem grossen Teil in die Forschung im Informatikbereich investiert werden. Dadurch schafft es ConnectWorld, ihre Dienste ständig weiter zu optimieren, und ist potenziellen Konkurrenten technisch stets zehn Schritte voraus. Die Plattform schützt ihre Forschungsergebnisse regelmässig patentrechtlich.

Am 16. November 2018 informiert ConnectWorld ihre Nutzerinnen und Nutzer, dass per 1.1.2019 eine Änderung der Nutzungsbedingungen (AGB) vorgenommen wird. Neu lässt sich ConnectWorld umfassende Nutzungsrechte hinsichtlich Daten ihrer Kunden aus der Nutzung der Plattform selbst sowie aus sogenannten Drittquellen² einräumen. ConnectWorld sammelt die Daten, bereitet sie firmenintern auf und nutzt sie dann, um die Produkte ihrer Werbekunden zielgenauer zu bewerben. Je mehr Nutzerdaten ConnectWorld sammelt, desto zielgenauer kann geworben werden und desto lukrativer wird das Werbegeschäft. Die Nutzerinnen und Nutzer werden darauf hingewiesen, dass sie der Änderung der Nutzungsbedingungen automatisch zustimmen, wenn sie die Plattform nach dem 1.1.2019 weiterhin benutzen. Für sie sind Umfang und Auswirkungen der Änderung der Nutzungsbedingungen kaum überblickbar.

Über Umwege erfährt die WEKO von der Änderung der Nutzungsbedingungen. Nach einer ersten Einschätzung durch die Behörde könnten die einseitig vorgenommenen Anpassungen der Nutzungsbedingungen den in Art. 4 DSG verankerten Datenverarbeitungsgrundsatz der Verhältnismässigkeit verletzen. In einer ersten Stellungnahme von ConnectWorld heisst es u.a., dass die erweiterte Datenverarbeitung primär der Optimierung der Dienstleistungen diene und somit auch den Kundinnen und Kunden zugutekomme. Wer mit dieser Form der Datenverarbeitung nicht einverstanden sei, könne ja freiwillig auf den Dienst verzichten, ohne dass hierfür irgendwelche Kosten anfallen würden. Ausserdem sei man nicht marktbeherrschend: Für die Nutzer seien die Dienste kostenlos, und bei Unentgeltlichkeit könnten keine kartellrechtlich relevanten Märkte existieren. Und auf den Werbemärkten sei man ein kleiner Fisch. Abgesehen davon sei das Kartellgesetz gar nicht anwendbar: Es gehe hier offenbar um Fragen des Datenschutzes, die wohl kaum kartellrechtlich gelöst werden dürften.

Ist das Verhalten von ConnectWorld mit Art. 7 KG vereinbar?

² Dabei handelt es sich um Daten, die bei der Nutzung von Drittwebseiten und Apps anfallen, die mit ConnectWorld verbunden sind. Besteht eine entsprechende Verbindung zwischen ConnectWorld und der Webseite/App, so fliessen über Schnittstellen (APIs) bereits in dem Zeitpunkt Daten an ConnectWorld, in dem der Nutzer oder die Nutzerin das Drittangebot erstmals aufruft.

Bearbeitungsvermerk: Real existierende soziale Netzwerke bleiben ausser Betracht, es gilt ausschliesslich die Beschreibung im Sachverhalt. Sollte das Vorliegen einzelner Tatbestandsmerkmale verneint werden, so ist die Prüfung anhand eines Hilfsgutachtens weiterzuführen.

Prof. Dr. iur. Simon Schlauri

Fall 6 (Kartellrecht)

Die Banken V, W und X sowie die Zahlungsverkehrsdienstleisterinnen Y und Z betreiben zusammen das Zahlungssystem Twint. Die Applikation Twint, die Kunden auf ihrem Smartphone installieren, ermöglicht bargeldloses Bezahlen an Kassen, Automaten, in Online- und App-Shops und zwischen Nutzern. Die Zahlungsverkehrsdienstleisterinnen betreiben im Auftrag der Banken die Server, die nötig sind, um Twint anzubieten. Die Banken bieten ihren Kunden dabei die direkte Anbindung von Twint an deren Bankkonten an.

Die Unternehmen Apple und Samsung versuchen seit zwei Jahren mit wenig Erfolg mit ihren mobilen Bezahlösungen in den Schweizer Markt einzudringen. Apples System «Apple Pay» beispielsweise wird erst von rund fünf Banken in der Schweiz unterstützt, die zusammen nicht einmal 15 Prozent der Kreditkarten in der Schweiz ausgeben. Samsung geht es nicht viel anders. Bei diesen Systemen ist vorgesehen, dass der Kunde eine Kreditkarte auf dem Smartphone registrieren und diese am Bezahlterminal im Laden oder online verwenden kann.

Die Bank V ist unsicher, ob das Vorgehen in Ordnung war, dass die verantwortlichen Manager der Banken und Zahlungsverkehrsdienstleisterinnen damals vor dem Markteintritt von Apple Pay anlässlich eines Mittagessens über ihre Befürchtungen im Zusammenhang mit Apple Pay ausgetauscht haben. Markus E., der Verantwortliche bei der Bank V, erinnert sich, es habe die Meinung geherrscht, es könne nicht sein, dass man Apple den Markt für Zahlungssysteme einfach aufrollen lasse. Ein Vertreter der Bank W habe damals gesagt, man werde sicher nicht mit Apple zusammenarbeiten, worauf die anderen zustimmend genickt hätten. Die Bank V selber hat in der Folge eine Anfrage des Apple-Verantwortlichen für die Schweiz unbeantwortet gelassen.

Frage 1) Sie sind Legal Counsel der Bank V. Beantworten Sie bitte die Frage, ob die Bank durch die Teilnahme an jenem Treffen und ihr weiteres Verhalten Risiken eingegangen ist, und welche Risiken das wären.

Frage 2) Angenommen, Sie kommen zum Schluss, dass es erhebliche Risiken kartellrechtlicher Natur gibt: Sehen Sie allenfalls Möglichkeiten für die Bank V, diese Risiken zu vermindern?

Zwei Monate nach Ablieferung Ihres Memorandums führt die Wettbewerbskommission bei den Banken W und X sowie bei Y und Z Hausdurchsuchungen durch.

Frage 3) Schildern Sie bitte kurz, welche Möglichkeiten die betroffenen Unternehmen haben, wenn sie der Auffassung sind, eine Hausdurchsuchung sei unzulässig.

Ein Vertreter der Bank W äussert sich gegenüber der Presse sehr kritisch zu den Hausdurchsuchungen. Er findet, Apple selber verhindere ja den Zugang von Drittanbietern zu dem in seinen Geräten eingebauten «NFC»-Chip, womit Systeme von Drittanbietern, wie Twint, Wettbewerbsnachteile hätten: Um Twint zu nutzen, müsse der Kunde immer das App manuell starten, während bei Apple Pay das App sich automatisch öffne, wenn nur das Telefon in die Nähe des Bezahlterminals gehalten werde. Hinzu komme, dass Apple einen Marktanteil bei den Smartphones von rund 40 Prozent habe. Besonders störend sei dabei auch der technische Umstand, dass Twint an Bezahlterminals geradezu verdrängt werde, denn wenn der Kunde mit dem Handy den auf dem Terminal angezeigten QR-Code scannen wolle, öffne sich auf den Geräten von Apple aufgrund der NFC-Verbindung automatisch auch das Apple-Pay-App, und zwar so, dass das Twint-App in den Hintergrund gedrängt werde.

Frage 4) Wie wird die Wettbewerbskommission diese Punkte im Zusammenhang mit der Untersuchung zum Verhalten der Unternehmen V-Z würdigen?

Frage 5) Sieht es bei Samsung anders aus, weil Samsung die Nutzung des NFC-Chips auch Dritten ermöglicht? Geräte mit Android-System haben rund 50 Prozent Marktanteil, wobei von diesen etwa die Hälfte durch Samsung verkauft werden und die andere Hälfte durch verschiedene weitere Hersteller.

Prof. Dr. iur. Peter Picht

Fall 7 (UWG)

Ferrari ist italienischer Bierbraumeister 2018 und daher ein echter Bierkenner. Auf seiner neu erstellten Internetseite birredellasvizzera.ch verkauft er verschiedenste Schweizer Biere. Diese weisen alle den Vermerk „auf Lager“ auf. Ferrari leitet eingehende Bestellungen an die Lieferanten weiter, welche die Bestellungen direkt an den Endkunden liefern.

Da die Website nur geringe Besucherzahlen aufweist, überlegt sich Ferrari wie er seine Präsenz verbessern könnte. Aufgrund der Möglichkeit durch Internetwerbung kostengünstig massenhaft Kaufinteressenten zu erreichen, sucht er zunächst nach E-Mail-Adressen-Datensätzen und stösst hierbei auf einen umfassenden E-Mail-Datensatz, welchen er gegen Entgelt herunterlädt. Diese E-Mail-Adressen wurden durch Gewinnspiele im Internet gesammelt, bei deren Teilnahme-Eingabemaske jeweils ein Kästchen, wonach in die Datenverarbeitung eingewilligt werde, bereits angeklickt war. Detailliertere Hinweise zur Datenverarbeitung waren nicht direkt verlinkt, sondern mussten in der Datenverarbeitungserklärung in einem separaten Websitebereich nachgelesen werden, welche eine Weitergabe zu Werbezwecken vorsah.

Diese E-Mail-Adressen übernimmt Ferrari sodann für seinen ersten Newsletter, den er unter folgendem Betreff versendet: „Endlich eine Alternative zu den Abfallbieren von [bier-o-mat](http://bier-o-mat.ch), welche Kleinbrauereien in den Ruin treiben!“ Ferrari nimmt hierbei Bezug darauf, dass das Sortiment des Konkurrenten [bier-o-mat](http://bier-o-mat.ch) nebst mittelwertigen Bieren auch aus sehr billigen Bieren besteht und die Entwicklung von Kleinbrauereien entgegen dem Trend der letzten Jahre nun rückläufig ist. Als Absender ist die E-Mail-Adresse bierbraumeister.ferrari@birredellasvizzera.ch vermerkt und am Ende der E-Mail findet sich ein Link zur Abmeldung vom Newsletter. Nach Klicken des entsprechenden Links gelangt man zur Website birredellasvizzera.ch, wo man am unteren Ende der Website mit Klick auf „Newsletter“ auf einer neuen Seite seine E-Mail-Adresse eintippen und den Abmeldebutton betätigen kann.

Gusto vom Mitbewerber bier-o-mat.ch vertippt sich eines Tages bei der Eingabe der eigenen URL, so dass er beer-o-mat.ch eingibt, woraufhin anstelle des Hinweises „Seite wurde nicht gefunden“ eine schwarze Website ohne Inhalt angezeigt wird. Eine kurze Whois-Suche ergibt, dass als Domaininhaber Ferrari registriert ist. Auf diese Weise wird Gusto auch auf dessen neuen Webshop aufmerksam. Um das Bestell Erlebnis zu testen, erstellt Gusto ein Benutzerkonto auf birredellasvizzera.ch und bestellt gleich mehrere Flaschen eines naturtrüben Biers – solche Biersorten sollen aufgrund des Stoffes Xanthohumol gar gegen Krebs schützen. Da er nach einigen Tagen, abgesehen von der im Nachgang zu der aufgegebenen Bestellung dargestellten Bestellübersicht, noch immer keine Informationen zur Lieferung erhalten hat, erkundigt sich Gusto nach dem Status. Ferrari teilt ihm daraufhin mit, dass die Mengenangaben manuell alle paar Tage nachgeführt würden. Leider sei das gewünschte

Bier infolge eines Fehlers seitens eines Lieferanten erst in einem Monat wieder lieferbar. Ferrari verweist hierzu auf den Hinweis am unteren Ende der Website, welcher während des Bestellvorgangs auf die Tatsache aufmerksam macht, dass die Lagerbestände nur ungefähre Schätzungen seien und in Einzelfällen abweichen könnten.

Gusto platzt der Kragen, als bei einer Überprüfung des eigenen Google-Rankings mittels Suche des Begriffs „bier-o-mat“ vor dem ersten Treffer mit Link auf die eigene Website, Werbung der Website birredellasvizzera.ch mit folgendem Text erscheint: „Bei uns finden Sie echte Kennerbiere: Von Amberbieren über Märzenbiere hin zu Zwickelbieren – wir haben sie alle!“ Gusto möchte sich gegen Ferrari wehren und wendet sich an Sie. Er erwähnt auch noch, dass ihm zu Ohren gekommen sei, dass Ferrari bei den italienischen Bierbraumeisterschaften 2018 der Jury, statt seines selbst gebrauten Biers, das Gewinnerbier der schweizerischen Bierbraumeisterschaft desselben Jahres serviert hatte.

Wie beurteilen Sie den Fall lauterkeitsrechtlich?