



**Universität
Zürich** ^{UZH}

**Rechtswissenschaftliches
Institut**

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/

Lehrstuhl für Handels-, Wirtschafts- und Europa-
recht
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 2016
(Bachelor-Veranstaltung, Nr. 162-165)**

Prof. Dr. iur. Kern Alexander
Dr. iur. des. Damiano Canapa
PD Dr. iur. Stefan Knobloch
Prof. Dr. iur. Rolf Sethe
Prof. Dr. iur. Andreas Heinemann
PD Dr. iur. Simon Schlauri
Prof. Dr. iur. Florent Thouvenin

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 16. Für den Besuch der Übungen ist keine Einschreibung nötig.
- 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 20 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.
- Die **An- und Abmeldung** auf OLAT hat **von Mittwoch 16. Dezember 2015 12.00 Uhr bis Sonntag 31. Januar 2016 12.00 Uhr** zu erfolgen.
- Für die Bearbeitung der Falllösung sind die untenstehenden **Mindestanforderungen einzuhalten**.
- **Abgabedatum ist der 1. März 2016**. Massgebend ist das Datum des Poststempels sowie der Eingang der elektronischen Arbeiten.
- 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_FS16.docx oder .pdf
 - z.B: Meier_Hans_HaWi-Fall Nr.2_FS16.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

Zeit und Ort der Übungsveranstaltungen

Jeweils am Donnerstag 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

Der Zeitplan inkl. 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** und **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	Dr. iur. des. Damiano Canapa Universität Zürich Rechtswissenschaftliches Institut Rämistrasse 74 / 54 8001 Zürich damiano.canapa@rwi.uzh.ch
Fall 3:	Fall 4:
PD Dr. iur. Stefan Knobloch Walder Wyss AG Seefeldstrasse 123 Postfach 8034 Zürich stefan.knobloch@walderwyss.ch	Lehrstuhl Sethe Universität Zürich Rechtswissenschaftliches Institut Rämistrasse 74 / 12 8001 Zürich Ist.sethe@rwi.uzh.ch
Fall 5:	Fall 6:
Lehrstuhl Heinemann Universität Zürich Rechtswissenschaftliches Institut Rämistrasse 74 / 40 8001 Zürich Ist.heinemann@rwi.uzh.ch	PD Dr. iur. Simon Schlauri Ronzani Schlauri Anwälte Technoparkstrasse 1 8005 Zürich schlauri@ronzani-schlauri.com
Fall 7:	
Lehrstuhl Thouvenin Universität Zürich Rechtswissenschaftliches Institut Rämistrasse 74 / 49 8001 Zürich Ist.thouvenin@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;
 - 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 Arbeit darf den Umfang von 34'000 Zeichen (inkl. Leerzeichen; inkl. Fussnoten; exkl. Verzeichnisse) 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 (5. Auflage, Zürich 2014).

10. Die Fälle sind nach der anerkannten Methodik der Fallbearbeitung zu lösen (bei FORSTMOSER/OGOREK/SCHINDLER beschrieben auf S. 71 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. 64 ff., 382 ff.; Hinweise zum Zitieren von Judikatur finden sich auf S. 372 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 (abrufbar unter <http://www.rwi.uzh.ch/lehreforschung/alphabetisch/heinemann/merkblaetter/MerkblattFallbearbeitung.pdf>).

Prof. Dr. iur. Kern Alexander

Fall 1 (Börsengesellschaftsrecht): „Frischer Wind“

Max gründete zusammen mit seinem Schulfreund Tom 1965 die TAG AG, ein Unternehmen mit Sitz in Chur, welches papierbasierte Tagebücher und Agenden herstellt. Das Aufkommen von Computern und Smartphones liessen Papieragenden zu einem Nischenprodukt werden. Neben den Produkten, wurden auch die Namenaktien der TAG AG, welche an der SIX Swiss Exchange kotiert sind, kaum noch gekauft. Max, zu diesem Zeitpunkt Verwaltungsratspräsident und Geschäftsleiter, war kurz davor, jegliche Hoffnung für eine Zukunft „seines Unternehmens“ aufzugeben.

Ben, ein findiger Unternehmer aus New York, welcher schon manchem totgeglaubten Unternehmen mit seinen Ideen zu neuem Erfolg verholfen hat, glaubt an ein Wiederaufleben von papier-basierten Agenden und Tagebüchern, weil die elektronischen zu unzuverlässig sind. Deshalb trifft er sich mit Max und präsentiert ihm seine Ideen. Dieser gibt ihm eine Chance sich zu beweisen und stellt ihn als Marketingexperte ein. Das war am 2. Juni 2014.

An der folgenden Generalversammlung zum Jahresabschluss, am 3. März 2015, sprechen die Zahlen bereits deutlich für den Erfolg von Ben. Max und Tom werden als Verwaltungsräte wieder gewählt, Max behält seine Position als Verwaltungsratspräsident, Tom seinen Sitz im Vergütungsausschuss und Max' Sohn Frank, ein Unternehmensberater, wird neu zum unabhängigen Stimmrechtsvertreter gewählt.

Im April 2015 findet Max, dass sich Ben die Geschäftsleitung mehr als verdient habe und möchte ihm diese deshalb übertragen. Ben freut sich über diese Chance, stellt aber die Bedingung, dass die TAG AG für den Umzug seiner Familie aus New York nach Chur aufkommen muss. Max, als Organ der TAG AG, bietet ihm daraufhin ein Darlehen in Höhe von CHF 40'000 an und, zusätzlich zu seinem gewöhnlichen Lohn, ein Vergütungsmodell mit einem Bonus von 7.5% des Bilanzgewinnes als Anreiz die TAG AG auch weiterhin auf Erfolgskurs zu halten. Ben stimmt zu und beginnt seine Tätigkeit als Geschäftsleiter auf den 1. August 2015.

Gleichzeitig möchte sich Max schrittweise aus dem Unternehmen zurückziehen, die Kontinuität in der TAG AG aber beibehalten, weshalb er seinen Sohn Frank stärker einbinden möchte. Tom erachtet Frank als Taugenichts und stellt Max deshalb vor die Wahl „er oder ich“. Max entscheidet sich für Frank, weil er sagt, obwohl er noch jung sei, sei er lernwillig und unter seiner Führung werde Frank es schaffen. Am 21. Dezember 2015 gibt Tom seinen Rücktritt bekannt. Max möchte die nun vakanten Positionen an Frank übertragen.

Mit der rechtlichen Situation überfordert und im Hinblick auf die nächste Generalversammlung, welche für den 11. März 2016 geplant ist, kommt Max zu Ihnen und bittet Sie um Ihre rechtliche Expertise.

Prüfen Sie insbesondere folgendes:

- a) Kann Frank Toms Stelle einnehmen?
- b) Ist die Entlohnung aller Parteien rechtmässig erfolgt?
- c) Was muss im Hinblick auf die kommende Generalversammlung beachtet werden?

Dr. iur. des. Damiano Canapa

Fall 2 (Personengesellschaftsrecht): Schiefelage in der Bar

Grundfall

A betreibt seit mehreren Jahren die Bar Y als Einzelkaufmann und ist im Handelsregister eingetragen. Die Bar hat einen Bilanzwert von CHF 300'000.-. A möchte sein Geschäft ausbauen, aber leider fehlt ihm hierzu das Geld. Deshalb akzeptiert A ein Angebot von B sich am Betrieb der Bar zu beteiligen. B verpflichtete sich, der Bar CHF 150'000.- zur Verfügung zu stellen und drei Tage pro Woche mitzuarbeiten. Für diese Arbeit bekommt er einen monatlichen Lohn von CHF 3000.-. Gewinne wie Verluste teilen A und B zu gleichen Teilen unter sich auf. B erhält auch eine Einzelunterschriftsberechtigung und eine Geschäftskreditkarte für das Konto der Bar.

Während seiner Arbeitszeit bedient B hauptsächlich Kunden, bestellt die Ware und bezahlt die Lieferanten. Dabei folgt er den Anweisungen von A. Bestellscheine werden von A oder von B unterschrieben: A unterschreibt immer nur mit seinem Namen, während B seinen Namen dem der Bar beifügt („Bar Y, ppa B“). Beschlüsse, wie die Anstellung oder Entlassung von Mitarbeitern oder die Auswahl einer neuen Theke, werden von A und B gemeinsam getroffen. A unterschreibt die entsprechenden Dokumente aber allein. Die Tatsache, dass sich B an der Bar beteiligt hat, ist nicht nach aussen kommuniziert worden. Nur C, ein Lieferant der Bar, weiss darüber Bescheid, weil er ein Freund von A ist und dieser es ihm erzählt hat.

In den letzten Zeiten leidet die Bar schwer unter der Konkurrenz einer neuen Wein- stube in der Nähe. Daher kann die Bar mehrere Rechnungen nicht bezahlen, u.a. eine Rechnung des C in der Höhe von CHF 2'000.-. Auf Anfrage von C erklärt ihm A, dass er leider kein Geld mehr habe. C verlangt daher Zahlung von B, der privat sehr reich ist. B weigert sich.

Frage 1 (16.5 Punkte): Besteht ein Anspruch von C gegen B?

Variante 1

Nachdem B die Rechnung des C doch bezahlt hat, möchte sich B in der Bar mehr engagieren. Er bespricht seinen Wunsch mit A, der einverstanden ist. Seit diesem Zeitpunkt arbeitet B zu 100 % in der Bar und organisiert regelmässig Abendveranstaltungen, die einen grossen Erfolg haben. B arbeitet zudem jetzt bei der Führung der Bücher mit und unterschreibt zusammen mit A alle Verträge mit Geschäftspartnern. B nimmt auch mehr Einfluss auf die Mitarbeiter. A und B sind mit dem neuen Einsatz von B sehr zufrieden und A präsentiert B gegenüber Kunden und Lieferanten immer als seinen Partner.

Die Anzahl der Kunden der Bar nimmt rapide zu, was zu grossen Gewinnen führt. Der Bilanzwert der Bar beträgt inzwischen CHF 900'000.-. Trotz dieses Erfolgs existieren zwischen A und B Spannungen, die dazu führen, dass A und B entscheiden die Bar zu schliessen. B möchte also seinen Anteil an der Gesellschaft ausbezahlt haben und verlangt von A die Hälfte des Werts der Bar. A antwortet, dass er bereit ist, das Darlehen von B in Höhe von CHF 150'000.- zurückzuzahlen. Gleichzeitig erklärt

A, dass zwischen ihm und B ein „Auftrag“ existierte. Ausserdem verlangt A zusätzlich, dass B ihm CHF 3000.- zurückerstattet. Diese Summe entspricht den Preis von drei Abendessen, die B mit D, einer Kundin der Bar, in einem Drei-Sterne-Restaurant ausgegeben und mit der Geschäftskreditkarte der Bar bezahlt hat. In seiner Antwort erklärt B, dass solche Abendessen mit einer guten Kundin ganz normal sind, und dass er nicht verstehe, wieso er diesen Betrag zurückzahlen müsse.

Frage 2a (18.5 Punkte): Besteht ein Anspruch von B gegen A auf Zahlung von CHF 450'000.-?

Frage 2b (18 Punkte): Besteht ein Anspruch gegen B auf Rückerstattung von CHF 3'000.-?

Variante 2

Gehen Sie davon aus, dass A und B die Bar nicht geschlossen haben, sondern dass A ausgeschieden ist. Aus Versehen wurde das Ausscheiden von A im Handelsregister aber nicht eingetragen. Nach dem Ausscheiden von A hat B die Tätigkeit der Bar fortgesetzt und A unmittelbar durch E ersetzt. Danach führen B und E die Bar während sechs Jahren weiter, bevor sie entscheiden die Bar zu schliessen und zu liquidieren. Nach der Liquidierung bleibt eine Rechnung offen, die die Renovierung der Theke betrifft, die sechs Monate vor dem Ausscheiden von A erfolgte. Seit diesem Zeitpunkt wurden monatlich CH 100.- an den Schreiner F zurückbezahlt. Zu zahlen bleibt noch ein Restbetrag von CHF 2'500.-.

Frage 3 (15 Punkte): Von wem kann F den Restbetrag von CHF 2'500.- bekommen? (*Hinweis: die Art und Weise des Gesellschafterwechsels muss nicht analysiert werden*).

PD Dr. iur. Stefan Knobloch

Fall 3 (Aktienrecht)

Die S AG mit Sitz in der Schweiz verfügt über ein Aktienkapital von CHF 1'524'106.80, eingeteilt in 2'333'874 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.10 (**Namenaktien**) und 2'151'199 Inhaberaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.60 (**Inhaberaktien**). Gemäss Statuten verfügt jede Aktie über eine Stimme. Die Inhaberaktien sind an der SIX Swiss Exchange AG kotiert. Die Namenaktien sind nicht kotiert.

B, Eigentümer von 2'333'874 Namenaktien (**Verkaufsnamenaktien**), schliesst mit der Company SG (**G**) mit Sitz in Frankreich, einen Kaufvertrag über den Verkauf von sämtlichen Verkaufsnamenaktien ab (**Aktienkaufvertrag**). Als Vollzugshandlung des Aktienkaufvertrags ist unter anderem vorgesehen, dass B eine Bestätigung vorlegen kann, nach der die S AG die G als Aktionärin mit Stimmrecht an den Verkaufsnamenaktien anerkennt. Da die Parteien den Aktienkaufvertrag möglichst bald vollziehen möchten, nimmt B mit der S AG Kontakt auf. Zum Ärger von B und G verweigert die S AG die entsprechende Anerkennung bzw. stellt in Aussicht, dass sie die Anerkennung bei Eingang eines entsprechenden Gesuches verweigern werde. Die S AG beruft sich dabei auf folgende Statutenbestimmung:

Die Gesellschaft kann einen Erwerber von Namenaktien als Aktionär ablehnen, soweit die Anzahl der von ihm gehaltenen Namenaktien 5% der Gesamtzahl der im Handelsregister eingetragenen Namenaktien überschreitet.

Die Begrenzung auf 5% gilt auch für die Zeichnung oder den Erwerb von Namenaktien mittels Ausübung von Bezugs-, Options- oder Wandelrechten aus Namen- oder Inhaberaktien oder sonstigen von Gesellschaft oder Dritten ausgestellten Wertpapieren.

Juristische Personen und rechtsfähige Personengesellschaften, die untereinander kapital- oder stimmenmässig, durch einheitliche Leitung oder auf ähnliche Weise zusammengefasst sind, sowie natürliche oder juristische Personen oder Personen-gesellschaften, die im Hinblick auf eine Umgehung der Eintragungsbeschränkung koordiniert vorgehen, gelten in Bezug auf diese Bestimmung als ein Erwerber.

Frage 1: Wer ist bei der S AG zuständig, um über die Anerkennung zu entscheiden und könnte dies auch anders geregelt werden?

Frage 2: Welche Ansprüche stehen B und/oder G zu, um die Anerkennung von G als Aktionärin mit Stimmrecht an den Verkaufsnamenaktien zu erwirken?

Aufgrund der angedrohten Verweigerung der Anerkennung durch die S AG, möchte B den Verwaltungsrat austauschen und stellt ordnungsgemäss ein Begehren um Traktandierung der Zuwahl von weiteren Verwaltungsratsmitgliedern. Die S AG kommt dem Begehren fristgerecht nach, weshalb es anlässlich der entsprechenden Generalversammlung tatsächlich zur Abstimmung über die Wahl der weiteren Verwaltungsratsmitglieder kommt. B übt an der besagten Generalversammlung sein Stimmrecht voll zugunsten der Zuwahl der weiteren Verwaltungsratsmitglieder aus, der Vorsitzende H der Generalversammlung (gleichzeitig Verwaltungsratspräsident der S AG) zählt dessen Stimmen jedoch nur zu 5% sämtlicher Namenaktien. Dem-

entsprechend verkündet der Vorsitzende H die Ablehnung der Zuwahl der weiteren Verwaltungsratsmitglieder.

Frage 3: Welche Ansprüche stehen B und/oder G gegen die involvierten Personen zu?

Variante: Im Vorfeld der Generalversammlung der S AG über die Zuwahl von weiteren Verwaltungsratsmitgliedern, lässt die S AG verlauten, dass bei einer entsprechenden Abstimmung, B lediglich mit 5% der Stimmen sämtlicher Namenaktien zugelassen würde.

Frage 4: Welche Ansprüche stehen B zu, um gegen die drohende Beschränkung des Stimmrechts vorzugehen?

Frage 5: Ändert sich etwas an Ihrer Antwort zu Frage 4, wenn sich B bereits im Aktienkaufvertrag verpflichtet hat, den Verwaltungsrat auszutauschen?

—

Prof. Dr. iur. Rolf Sethe

Fall 4 (GmbH- und Fusionsrecht)

Die ETH-Absolventen A und B entwickelten im Rahmen ihrer Masterarbeit an der ETH Zürich eine Software namens „WINT“, mit der das Tätigen von Zahlungen zwischen Privatpersonen erleichtert werden soll. Da sie die Idee nach Abschluss ihres Studiums auf professioneller Basis weiterführen wollten, gründeten sie im Jahre 2008 zusammen mit dem reichen, aber geschäftlich unerfahrenen C die X GmbH, die ordnungsgemäss im Handelsregister eingetragen wurde. Die drei Gesellschafter A, B und C verfügen je über einen Stammanteil mit einem Nennwert in der Höhe von Fr. 20'000.-. Als Geschäftsführer sind im Handelsregister A und B eingetragen. Neben der hauptsächlichen Tätigkeit der Entwicklung und des Vertriebs der „WINT“-Software verkauft die X GmbH – wenn auch in einem umsatzmässig bedeutend geringeren Umfang – individuell angefertigte USB-Sticks.

Die Statuten der X GmbH, welche heute noch gelten, halten u.a. folgendes fest:

Art. 7: Treuepflicht der Gesellschafter

¹Die Gesellschafter sind verpflichtet, die Interessen der Gesellschaft in guten Treuen zu wahren.

²Die Gesellschafter sind im Rahmen von Verhandlungen über die Veräusserung ihres Stammanteils berechtigt, gesellschaftsinterne Informationen wie Geschäftsberichte oder Unterlagen zu Forschungsprojekten Dritten zur Verfügung zu stellen.

Art. 11: Nebenleistungen

Der Gesellschafter C verpflichtet sich, der Gesellschaft die in seinem Eigentum stehenden Geschäftsräumlichkeiten an der E-Strasse in der Ortschaft F im Wert von Fr. 30'000.- kostenlos zu überlassen, falls die Gesellschaft in Schieflage gerät und die Geschäftsführung der Gesellschaft ihn dazu auffordert.

Art. 15: Abtretung von Stammanteilen

¹Ein Gesellschafter darf seinen Stammanteil nur abtreten, sofern die Gesellschafterversammlung mit mindestens zwei Drittel der vertretenen Stimmen sowie der absoluten Mehrheit des gesamten Stammkapitals zustimmt.

²Die Gesellschafterversammlung muss der Abtretung von Stammanteilen zustimmen, wenn ein wichtiger sachlicher Grund für die Abtretung vorliegt.“

Nachdem sich das Unternehmen zunächst erfolgreich entwickelt hat, zerstritten sich die Gesellschafter zunehmend. Zum einen kritisierte C mehrfach die Geschäftsführung des A und B und warf ihnen – teilweise in Anwesenheit von anderen Mitarbeitern – in unsachlicher Weise Inkompetenz sowie Faulheit vor. Zum anderen wollte C seit längerem Mitglied der Geschäftsführung werden, was A und B aus persönlicher Abneigung gegenüber C durch ihre Stimmenmehrheit in der Gesellschafterversammlung jedoch stets verhinderten. Zudem müssen A und B vermehrt Zeit mit ihren Rechtsberatern aufwenden, denn ständig droht C mit Verantwortlichkeitsklagen gegen A und B.

Doch auch C ist das ständige Streiten lästig. Er möchte seinen Stammanteil an der X GmbH deshalb schnellstmöglich an einen Dritten veräussern. A und B lehnen in einer

Gesellschafterversammlung eine solche Abtretung aber ohne Angabe von Gründen ab.

Frage 1: Wozu würden sie C raten, wenn er seinen Stammanteil an der X GmbH unbedingt an einen Dritten veräußern oder zumindest aus der GmbH austreten möchte?

Nehmen Sie für die Bearbeitung der folgenden Fragen an, dass C seine Stammanteile nicht veräußern konnte.

Als potenzieller Käufer des Stammanteils von C kam die Z AG, ein internationales Finanzmarktdienstleistungsunternehmen und zugleich grösste Konkurrentin der X GmbH, in Frage. Im Rahmen von Verhandlungen über die Veräußerung seines Stammanteils liess C den Vertretern der Z AG Informationen in Form von Berichten über wichtige und zukunftssträchtige Forschungsprojekte der X GmbH zukommen. Mit dem Verkauf einer neu entwickelten Software sollten erhebliche Einnahmen generiert werden. Wegen der Übergabe dieser Informationen des C konnte die Z AG ihre eigene Zahlungssoftware mit den gleichen Funktionen vor der X GmbH auf den Markt bringen. Der Gewinn, den sich die Gesellschafter der X GmbH durch ihre kostenintensive Forschung versprochen haben, blieb in der Folge aus.

Frage 2: Können A und B gegen C Schadenersatz geltend machen?

Aufgrund der ausbleibenden Einnahmen befindet sich die X GmbH unterdessen in finanzieller Schieflage. Um die entstandene Unterbilanz zu beheben, möchten A und B den C verpflichten, seine Geschäftsräumlichkeiten gemäss Art. 11 der Statuten in die Gesellschaft einzubringen. Anders als ursprünglich bei der Erstellung der Gründungsstatuten von C gedacht, möchten sie die Immobilie jedoch nicht zur eigenen Benützung durch die X GmbH verwenden, sondern diese nach der Einbringung verkaufen, um ein fälliges Darlehen an einen Dritten zurückzuzahlen.

Frage 3: Kann sich C gegen die Einforderung seiner Räumlichkeiten zur Wehr setzen?

Nach zahlreichen Verhandlungen sind sich die Gesellschafter A, B und C einig, dass es besser ist, wenn inskünftig A und B alleinige Gesellschafter der X GmbH sind und das Geschäft mit der Entwicklung sowie dem Vertrieb der „WINT“-Software alleine betreiben. Das Nebengeschäft mit dem Verkauf der USB-Sticks soll hingegen in eine neu zu gründende Y GmbH, deren alleiniger Gesellschafter C ist, ausgelagert werden.

Frage 4: Sie beraten die drei Beteiligten juristisch. Welche rechtlichen Möglichkeiten bestehen, um die von den Parteien gewünschte Transaktion vorzunehmen?

Prof. Dr. iur. Andreas Heinemann

Fall 5 (Kartellrecht): Auf Biegen und Brechen

Die Screenwelt AG mit Sitz in Zürich ist ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich der Elektronikindustrie und stellt unter anderem Bildschirme für Smartphones und Tablets her. Die Screenwelt AG hat in der Schweiz einen Marktanteil von 38 Prozent für solche Bildschirme. Sie ist Inhaberin eines unter der Referenz XYZ eingetragenen europäischen Patents, welches die Erfindung eines speziellen Borosilikatglases schützt. Die besondere Zusammensetzung von verschiedenen Materialien macht das dünne Glas extrem flexibel ohne dabei zu zerbrechen. Diese Entwicklung wird von der Presse weltweit hoch gelobt und als Meilenstein in der Entwicklung von biegsamen Bildschirmen bezeichnet.

Die Screenwelt AG meldete dieses Patent im August 2012 bei der zuständigen Standardisierungsorganisation International Electrotechnical Commission (IEC) als standard-essenziell für die Nutzung von falt- und rollbaren Smartphonedisplays an, was bedeutet, dass es bei der Nutzung des erwähnten Standards unabdingbar ist. Die IEC erklärte das Patent XYZ für standard-essenziell, verpflichtete allerdings im Gegenzug die Screenwelt AG zur Erteilung einer unwiderruflichen FRAND-Erklärung. Gemäss dieser muss die Screenwelt AG das Patent Dritten mittels Lizenzen zu FRAND-Bedingungen (*Fair, Reasonable and Non-Discriminatory*) zur Verfügung stellen. Die Screenwelt AG gibt eine solche FRAND-Erklärung ab. Schnell setzen sich die falt- und rollbaren Displays nach dem betreffenden Standard am Markt durch. Die Konsumentinnen und Konsumenten schätzen sie so sehr, dass traditionelle Displays (oder falt- und rollbare Displays nach einem anderen Standard) für sie kein akzeptabler Ersatz sind.

Neben der Screenwelt AG gibt es noch weitere, deutlich kleinere Unternehmen im Bereich der Elektronikindustrie. Eine davon ist die Displayful AG. Sie produziert auch Mobiltelefone mit biegsamen Bildschirmen. Dazu verwendet die Displayful AG das Patent XYZ.

Im Sommer 2014 machte die Screenwelt AG die Displayful AG auf die Verletzung des Patents XYZ aufmerksam. Im Anschluss folgten einige Verhandlungen bezüglich Lizenzierung der Erfindung. Aufgrund zu grosser Diskrepanzen wurden die Gespräche jedoch kurz darauf auf Eis gelegt, ohne konkrete Lizenzvertragsangebote auszutauschen. Die Displayful AG setzte ihre Produktion unter Benutzung des Patents XYZ unbekümmert über die folgenden Monate fort.

Der Screenwelt AG wurde das Treiben der Displayful AG schliesslich zu bunt. Am 16. November 2015 erhob die Screenwelt AG gestützt auf Art. 64 EPÜ und Art. 72 PatG eine Patentverletzungsklage auf Unterlassung (Einstellung der patentverletzenden Produktion) gegen die Displayful AG beim Handelsgericht Zürich.

Fragen:

Frage 1: Ist das Verhalten der Screenwelt AG mit dem Kartellrecht vereinbar?

Hinweis: Es sind nur materiell-rechtliche Aspekte zu prüfen. Prüfen Sie den Fall bis zum Schluss durch, auch wenn Sie das Vorliegen einzelner Tatbestandselemente verneinen.

Frage 2: Kann die Displayful AG von der WEKO verlangen, tätig zu werden?

Achtung: Für Fallbearbeitungen bei Prof. Dr. A. Heinemann (Fall 5) ist das Merkblatt zum Verfassen einer rechtswissenschaftlichen Fallbearbeitung zwingend zu berücksichtigen (abrufbar unter http://www.rwi.uzh.ch/lehreforschung/alphabetisch/heinemann/merkblaetter/Merkblatt_Fallbearbeitung.pdf).

PD Dr. iur. Simon Schlauri

Fall 6 (Wettbewerbsrecht)

Das Unternehmen G gehört zur P-Gruppe und produziert unter anderem Rasiergel der Marke G für Herren, das in der Schweiz in den grossen Detailhandelsketten, in Apotheken und Drogerien erhältlich ist. Der seit vielen Jahren weitgehend stabile Marktanteil des Produkts beträgt um die 30 Prozent. Es gibt noch eine Reihe weitere Anbieter. Die Hausmarken der beiden grössten Detailhändler decken rund 20 bzw. rund 25 Prozent des Marktes ab. Die Verkaufsmengen sind seit Jahren ungefähr stabil.

In Italien wird das Rasiergel der Marke G durch das Unternehmen I in Lizenz der G nach gleichem Rezept produziert. I ist von der P-Gruppe unabhängig. In allen anderen Ländern Europas vertreibt G das Produkt direkt oder durch Tochtergesellschaften.

Das Unternehmen D, das eine grosse Drogeriekette in der Nordwestschweiz vertreibt, hatte das Gel seit 1991 nicht mehr im Sortiment, um sich gegen die ihrer Ansicht nach überhöhten Preise der G zur Wehr zu setzen. Die Geschäftspolitik von D ist denn auch auf günstige Preise ausgerichtet. D vertrieb seit 1991 dafür Rasiergels anderer Anbieter; nur ganz sporadisch konnte D geringere Mengen des Rasiergels über deutsche Zwischenhändler beschaffen und verkaufte diese dann jeweils im Rahmen von Aktionen.

Seit 2004 versuchte D erfolglos, von der G wieder mit dem Produkt beliefert zu werden. G verweigerte die Belieferung mit der Begründung, dass D die Anforderungen an die Gestaltung der Auslage nicht erfüllen wolle, und nicht bereit sei, für eine Schulung ihrer Angestellten durch G Geld auszugeben. G setzt bei seinen Vertriebspartnern in der Tat regelmässig eine auf die Hochwertigkeit der Produkte ausgerichtete Gestaltung der Verkaufspunkte voraus, so etwa bezüglich Beleuchtung, Präsentation der Produkte (geordnet, nicht Grabbelkiste), und bezüglich Kombination mit anderen Marken (hochwertige Marken, keine Billigprodukte im gleichen Regal). Zudem erwartet G, dass an jedem Verkaufspunkt ein Mitarbeiter beschäftigt ist, der zu den Produkteigenschaften der Marken von G besonders geschult ist.

Das Rasiergel von G gehört in eine höherpreisige Kategorie: Während die deutsche Harddiscounterketten in der Schweiz vergleichbare Produkte unter Eigenmarken zu Preisen ab 1.90 Franken anbieten, liegen die Preise von Markenprodukten im allgemeinen Detailhandel üblicherweise bei 3.50 Franken und darüber. Die beiden grossen Detailhandelsketten bieten ihre Eigenmarken zu Preisen zwischen 3 und 4 Franken an. Das Produkt von G wird im Detailhandel im Schnitt für 4.80 Franken verkauft, in Apotheken und Drogerien für 5.70 Franken. Begründet wird der höhere Preis unter anderem mit besonders hautschonenden Eigenschaften, welche die Konsumenten dem Produkt gemäss Umfragen auch tatsächlich in höherem Mass zumessen als konkurrierenden Produkten. Im Rahmen von quartalsweise vorkommenden Aktionen wird der Verkaufspreis des Rasiergels der Marke G im Detailhandel allerdings gesenkt, teils auf deutlich unter 4 Franken.

Wenn D jeweils einzelne Chargen aus Deutschland beziehen konnte, setzte das Unternehmen die Verkaufspreise bewusst 15-20 Prozent unter dem im Detailhandel üblichen Preis an. Regelmässig zogen die konkurrierenden Händler dabei temporär nach und setzten ihre Preise ebenfalls entsprechend herunter.

Nachdem D bei G mit seiner Anfrage um Belieferung keinen Erfolg hatte, versuchte das Unternehmen in der Folge, das Rasiergel aus Italien über eine Zwischenhändlerin zu beziehen. Die Zwischenhändlerin verweigerte die Belieferung allerdings, weil sich die I ihrerseits geweigert hatte, der Zwischenhändlerin Ware für den Export anzubieten. Später argumentierte die Zwischenhändlerin auch, man habe ihr verboten, an D zu verkaufen.

Anlässlich einer Hausdurchsuchung bei G wurde ein Lizenzvertrag aus 1993 zwischen G und I sichergestellt. Gemäss diesem verpflichtete sich die G, die Ausfuhr des Rasiergels nach Italien nach Möglichkeit zu verhindern und dieses weder selber noch über Tochtergesellschaften oder in anderer indirekter Weise dort zu vertreiben. Die I verpflichtete sich im Gegenzug, das Rasiergel ausschliesslich in Italien zu vertreiben und keine direkten oder indirekten Exporte in andere Länder vorzunehmen.

In einem zweiten Vertrag, der 2012 geschlossen worden und den Vertrag von 1993 abgelöst hatte, hatten die Parteien vereinbart, die I dürfe nicht aktiv versuchen, das Rasiergel ausserhalb Italiens zu verkaufen, und sie solle die G über Anfragen betreffend die Lieferung des Produkts informieren, sofern diese von ausserhalb Italiens stammen. Die G behalte sich vor, in Einzelfällen Weiterverkäufe aufgrund von Verstössen gegen die von ihr aufgestellten Anforderungen an die Gestaltung der Geschäftsräume zu verbieten.

D erstattete wegen Nichtbelieferung Anzeige bei der Wettbewerbskommission, und zwar sowohl gegen G als auch gegen I.

Prüfen Sie aus wettbewerbsrechtlicher Sicht, ob die Anzeige bei der Weko gerechtfertigt war.

Prof. Dr. iur. Florent Thouvenin

Fall 7 (UWG und KG): Gold Resort

In Andermatt hat ein ägyptischer Investor in den letzten Jahren über seine Investmentgesellschaft Hunderte Millionen Schweizer Franken in das Projekt „Andermatt Swiss Alps“ investiert und zu diesem Zweck eine gleichnamige Aktiengesellschaft gegründet. Im Rahmen dieses Projekts entstehen in Andermatt verschiedene Hotels der gehobenen Klasse und im Umfeld wird umfangreiche Infrastruktur errichtet, darunter ein Golfplatz mit dazugehörigem Clubhaus.

Die „Weltenbummler Hotel AG“ mit Sitz in Zug (nachfolgend „WB Hotel AG“) betreibt unter anderem das Viersterne-Traditionshotel „Gold Resort“ in Andermatt. Das „Gold Resort“ bekommt die massiv zunehmende Hoteldichte in Andermatt zu spüren und hat in der laufenden Wintersportsaison einen starken Einbruch der Buchungen festgestellt. Sie beauftragt den externen Berater Fidelius Ehrlich mit der Ausarbeitung eines Konzepts, welches den Negativtrend stoppen soll. Ehrlich kommt nach einer vertieften Analyse zum Schluss, dass insbesondere das Online-Marketing des „Gold Resort“ praktisch inexistent sei. Die „WB Hotel AG“ beauftragt Ehrlich in der Folge mit dem gesamten Online-Marketing und der umfassenden Betreuung der Hotelwebsite.

Da Erfahrungsberichte für potentielle Hotelgäste eine wichtige Rolle spielen, platziert Ehrlich auf der Website des „Gold Resort“ prominent die aktuelle TripAdvisor-Bewertung des „Gold Resort“. Darunter platziert er etwas kleiner die Bewertungen von konkurrierenden Hotels, namentlich des „Chedi Andermatt“, des exklusivsten Hotels der „Andermatt Swiss Alps AG“.

The screenshot shows the Gold Resort website. At the top left, there is a gold circular badge that reads "Bestpreisgarantie" and "Buchten Sie bei uns!". Below this is a navigation menu with links for "Zimmer & Suiten", "Wellness & Spa", "Galerie", "Kontakt", and "de | en | fra". The main content area features the heading "Goldige Erholung - Herzlich Willkommen im Gold Resort!" followed by a paragraph: "Im Gold Resort fühlt sich seit 1811 jeder goldig. Lassen Sie sich in unserer Oase verwöhnen und geniessen Sie bei unübertrefflicher Aussicht die frische Bergluft über Andermatt." Below this is another paragraph: "Im Unterschied zum Gigantismus gewisser ausländischer Milliardäre geniessen Sie bei uns die weltbekannte Schweizer Hotellerie-kunst auf höchstem Niveau. Überzeugen Sie sich selbst!" At the bottom left, there is a note: "P.S. Unser Gold Standard zeigt sich auch auf TripAdvisor: Während das Gold Resort im Durchschnitt mit 5 bewertet wird, schneidet die ausländische Konkurrenz mit maximal 4.5 um Welten schlechter ab." On the right side, there is a TripAdvisor widget showing the Gold Resort's rating of 5.0 stars based on 274 reviews. Below this, it says "Besser als Import - Schweizer Gastfreundschaft ist eben GOLD wert!". At the bottom right, there are two smaller TripAdvisor widgets: "The Chedi Andermatt - a GHM hotel" with a 4.5 star rating from 403 reviews, and "The River House Boutique Hotel" with a 4.5 star rating from 102 reviews.

Aufgabe 1: Wie beurteilen Sie die Website aus Sicht des UWG?

Ohne Kenntnis der „WB Hotel AG“ rekrutiert Ehrlich die Studierenden Melanie und Daniel, die auf TripAdvisor negative Bewertungen für die mit dem „Gold Resort“ konkurrierenden Hotels abgeben sollen. Für jede Bewertung sollen sie mit CHF 10 entschädigt werden. Ehrlich instruiert die beiden so, dass ihre Bewertungen von den durch TripAdvisor implementierten Mechanismen nicht als fingiert erkannt werden. Trotzdem erfährt die „Andermatt Swiss Alps AG“ von dieser Praxis.

Aufgabe 2: Welche Ansprüche kann die „Andermatt Swiss Alps AG“ gegen die verschiedenen Beteiligten geltend machen?

Im Empfangsbereich des „Gold Resort“ richtet die „WB Hotel AG“ auf Vorschlag von Ehrlich einen Computerarbeitsplatz ein, an welchem die Hotelgäste das „Gold Resort“ auf TripAdvisor bewerten können. Das System ist so eingerichtet, dass dem Gast bei einer Maximalbewertung („Ausgezeichnet“) kostenlos eine Flasche Prosecco (Marktpreis ca. CHF 30) auf das Zimmer geliefert wird. Weder Ehrlich, das „Gold Resort“ noch die „WB Hotel AG“ machen diese Belohnung in irgendeiner Weise bekannt. Es dauert jedoch nicht lange, bis sich die Sache herumspricht. In der Folge geben denn auch zahlreiche Gäste bei ihrem Besuch die Maximalbewertung ab, um in den Genuss des Schaumweins zu kommen.

Aufgabe 3: Wie beurteilen Sie das Vorgehen der „WB Hotel AG“?

Ehrlich gibt gegenüber der „WB Hotel AG“ auch die Empfehlung ab, sich auf der Buchungsplattform „Zimmer Finder Plus“ (nachfolgend „ZFP“) anzumelden. ZFP wird von einem Start-up-Unternehmen geführt und wächst in der Schweiz durch die nationale Ausrichtung rasant (Zunahme des Marktanteils im Jahr 2015: 10 %). Generell haben Buchungen über Buchungsplattformen im Internet in der Schweiz massiv an Bedeutung gewonnen und machen mittlerweile etwa einen Viertel aller Hotelbuchungen aus. Nehmen Sie an, dass die Marktanteile der Buchungsplattformen in der Schweiz Ende 2015 folgendermassen aussehen: Booking.com (45 %), ZFP (30 %), verschiedene kleinere Konkurrenten (jeweils < 7 %).

In den AGB von ZFP steht u.a. Folgendes:

„Bestpreisgarantie“ bezeichnet die von Ihnen als Hotelier (unter diesem oder einem ähnlichen Namen) an ZFP gegebene Garantie, dass auf ZFP der beste Preis für ein Zimmer angeboten und online kein niedrigerer Preis für dasselbe Zimmer mit den gleichen Anreise- und Abreisedaten sowie den gleichen Buchungsbedingungen gefunden wird. Wenn eine Bestpreisgarantie abgegeben wird, erscheint Ihr Angebot zuoberst in unseren Suchresultaten und wird mit dem Vermerk „Best Price“ versehen. Die Bestpreisgarantie ist jedoch keinesfalls zwingend und Ihnen entstehen keinerlei Nachteile, wenn Sie von unserem Angebot keinen Gebrauch machen.

Aufgabe 4: Wie beurteilen Sie diese Klausel aus kartellrechtlicher Sicht?

Die alteingesessenen Hoteliers in Andermatt empören sich hinter vorgehaltener Hand, dass ausgerechnet die ausländische Konkurrenz unter dem Begriff „Andermatt Swiss Alps“ auftritt. Da leider niemand daran gedacht hatte, diese Wendung als Marke zu registrieren, fragen sie Ehrlich, ob man gegen ein derartiges Geschäftsgebaren,

mit dem der Weltruhm der Schweizer Alpen ausgenutzt werde, nicht trotzdem rechtlich vorgehen könne.

Aufgabe 5: Wie antworten Sie?