



**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/

Fallsammlung

Übungen im Handels- und Wirtschaftsrecht

**Frühjahrssemester 2012
(Bachelor-Veranstaltung, Nr. 138-141)**

Prof. Dr. iur. Kern Alexander
Prof. Dr. iur. Andreas Heinemann
Prof. Dr. iur. Rolf Sethe
Prof. Dr. iur. Hans-Ueli Vogt
Prof. Dr. iur. Andreas Kellerhals
PD Dr. iur. Christoph B. Bühler
OA Dr. iur. Reto A. Heizmann

Prof. Dr. iur. Kern Alexander
Prof. Dr. iur. Andreas Heinemann
Prof. Dr. iur. Rolf Sethe
Prof. Dr. iur. Hans-Ueli Vogt
Prof. Dr. iur. Andreas Kellerhals
PD Dr. iur. Christoph B. Bühler
OA Dr. iur. Reto A. Heizmann

Dezember 2011

Übungen im Handels- und Wirtschaftsrecht Frühjahrssemester 2012

Allgemeine Informationen

Bachelor-Lehrveranstaltungen Nr. 138 -141

Die Übungen sind Bestandteil des Pflichtmoduls "Handels- und Wirtschaftsrecht". Im Rahmen der Übungen kann das Modul "Fallbearbeitung im Handels- und Wirtschaftsrecht" absolviert werden, wofür eine schriftliche Fallbearbeitung zu verfassen ist.

Zeit

Jeweils am Donnerstag 12.15 - 13.45 Uhr
(vgl. detaillierten Zeitplan auf S. 6)

Gruppeneinteilung / Ort

Gruppe A:	Initialen A - F	KOL-H-317
Gruppe B:	Initialen G - N	SOD-1-104
Gruppe C:	Initialen O - T	KOL-G-204
Gruppe D:	Initialen U - Z	KOL-F-109

Abgabetermine

Fälle 1, 4, 5 und 6: 13. Februar 2012
Fälle 2, 3 und 7: 12. März 2012

(Massgebend ist das Datum des Poststempels.)

Zustellorte

Die Arbeiten sind per A-Post (nicht eingeschrieben) direkt an den für den Fall zuständigen Dozenten zu senden:

- Fall 1: Prof. Dr. iur. Kern Alexander
Lehrstuhl für Finanzmarktrecht
Rechtswissenschaftliches Institut
Rämistrasse 74 / 22
8001 Zürich
- Fall 2: Prof. Dr. iur. Andreas Heinemann
Lehrstuhl für Handels-, Wirtschafts- und Europarecht
Rechtswissenschaftliches Institut
Rämistrasse 74 / 40
8001 Zürich
- Fall 3: Prof. Dr. iur. Rolf Sethe
Lehrstuhl für Privat-, Handels- und Wirtschaftsrecht
Rechtswissenschaftliches Institut
Rämistrasse 74 / 12
8001 Zürich
- Fall 4: Prof. Dr. iur. Hans-Ueli Vogt
Lehrstuhl für Privat- und Wirtschaftsrecht
Rechtswissenschaftliches Institut
Rämistrasse 74 / 3
8001 Zürich
- Fall 5: Prof. Dr. iur. Andreas Kellerhals
Europa Institut an der Universität Zürich
Hirschengraben 56
8001 Zürich
- Fall 6: Dr. iur. Christoph B. Bühler
Böckli Bodmer & Partner
St. Jakobs-Strasse 41
4002 Basel
- Fall 7: Dr. iur. Reto A. Heizmann
Oberassistent für Handels- und Wirtschaftsrecht
Rechtswissenschaftliches Institut
Rämistrasse 74 / 54
8001 Zürich

Hinweise zur schriftlichen Fallbearbeitung

Den Studentinnen und Studenten wird empfohlen, einer Anleitung zum Verfassen einer rechtswissenschaftlichen Fallbearbeitung zu folgen (z.B. die Anleitung des Lehrstuhls Heinemann; abrufbar auf der Homepage des Lehrstuhls Heinemann unter <http://www.rwi.uzh.ch/heinemann>).

Hinweis: Für Fallbearbeitungen bei Prof. Dr. A. Heinemann (Fall 2) ist die Anleitung zum Verfassen einer rechtswissenschaftlichen Fallbearbeitung zwingend zu berücksichtigen.

Als Mindestanforderungen gelten die folgenden Hinweise:

1. Die Arbeit umfasst:

- ein **Deckblatt**: Es enthält oben links 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** (Fotokopie des bearbeiteten Übungsfalles; keine Abschrift);
- 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 30'000 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. Der Fall Nr. 1 kann in englischer oder deutscher Sprache gelöst werden.
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 selbständige 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 / VOGT HANS-UELI: Juristisches Arbeiten, neueste Auflage (4. Auflage, Zürich 2008).
10. Die Fälle sind nach der anerkannten Methodik der Fallbearbeitung zu lösen (bei FORSTMOSER/OGOREK/VOGT beschrieben auf S. 62 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/VOGT, S. 54 f., 374 ff.; Hinweise zum Zitieren von Judikatur finden sich auf S. 368 ff. dieses Werkes.
13. Die Plagiatshinweise der Fakultät sind zwingend zu berücksichtigen.

Zeitplan / Gruppeneinteilung

Jeweils Do, 12:15-13:45	Fall 1 (Alexander)	Fall 2 (Heinemann)	Fall 3 (Sethe)	Fall 4 (Vogt)	Fall 5 (Kellerhals)	Fall 6 (Bühler)	Fall 7 (Heizmann)
23. Februar 2012	Gruppe A KOL-H-317			Gruppe C KOL-G-204	Gruppe D KOL-F-109	Gruppe B SOD-1-104	
1. März 2012							
8. März 2012				Gruppe B SOD-1-104	Gruppe C KOL-G-204		
15. März 2012							
22. März 2012	Gruppe B SOD-1-104		Gruppe A KOL-H-317	Gruppe D KOL-F-109		Gruppe C KOL-G-204	
29. März 2012							
5. April 2012		Gruppe B SOD-1-104	Gruppe C KOL-G-204		Gruppe A KOL-H-317		Gruppe D KOL-F-109
Osterferien							
19. April 2012		Gruppe C KOL-G-204	Gruppe B SOD-1-104			Gruppe D KOL-F-109	Gruppe A KOL-H-317
26. April 2012							
3. Mai 2012	Gruppe C KOL-G-204	Gruppe D KOL-F-109		Gruppe A KOL-H-317			Gruppe B SOD-1-104
10. Mai 2012			Gruppe D KOL-F-109			Gruppe A KOL-H-317	
Auffahrt							
24. Mai 2012		Gruppe A KOL-H-317			Gruppe B SOD-1-104		
31. Mai 2012	Gruppe D KOL-F-109						Gruppe C KOL-G-204

Prof. Dr. iur. Kern Alexander

Fall 1: W+S GmbH

Die Gesellschafter A, B und C gründeten zusammen die W+S GmbH zum Zwecke des Handels mit Weinen und Spirituosen. Das Stammkapital der Gesellschaft beträgt CHF 21'000, wobei jeder Gesellschafter ein Stammanteil zu CHF 7'000 hält. A und B wurden gesetzes- und statutenkonform zu Geschäftsführern der Gesellschaft gewählt.

Bei der Gründung war man sich einig, dass A seine Einlage nicht in Geld leisten werde sondern die Aktiven und Passiven seiner Einzelfirma Coq au Vins in Form einer Sacheinlage in die Gesellschaft einbringen werde. Mit öffentlicher Urkunde vom 16. November 2011 wurde sodann die W+S GmbH gegründet, die gemäss *formgültigem* Vertrag des selbigen Datums und Bilanz per 30. Juni 2011 die Aktiven (in der Höhe von CHF 242'000) und Passiven (in der Höhe von CHF 216'000) der Coq au Vins Einzelfirma übernahm. Einziges Aktivum der Coq au Vins Einzelfirma stellte dabei ein Château in der Provence (FR) dar. Dieses sollte gemäss Vertrag „unbeschwert von Rechten Dritter“ eingebracht werden. A erhielt dafür einen als voll liberiert geltenden Stammanteil der W+S GmbH zu CHF 7'000 und eine Gutschrift in den Büchern der W+S GmbH im Betrag von CHF 19'000. Der formgültige Gründungsbericht sowie die Prüfungsbestätigung eines zugelassenen Revisors R lagen vor und die Gesellschaft wurde am 19. November 2011 im Handelsregister eingetragen.

Mit der Erledigung des „Papierkrams“ betreffend die grundbuchliche Übertragung der französischen Liegenschaft auf die W+S GmbH wurde auf Vorschlag des A der Rechtsanwalt Z beauftragt. In einem Rechtsgutachten wird später festgestellt, dass weder eine wirksame Übertragung des Eigentums an der besagten Liegenschaft von der Einzelfirma auf die Gesellschaft stattgefunden hat noch ein bedingungsloser Anspruch der Gesellschaft auf Eintragung dieses Eigentums in das Grundbuch im Sinne von Art. 777c Abs. 2 Ziff. 2 iVm Art. 634 Ziff. 2 OR besteht.

Nach der Eintragung der Gesellschaft im Handelsregister wurde die Liegenschaft aufgrund einer nicht bezahlten Grundpfandforderung zwangsverwertet. Entgegen einem in der Vergangenheit *korrekt* erstellten Verkehrswertgutachten, auf welches auch in der Bilanz vom 30. Juni 2011 abgestellt wurde, deckte der tatsächlich erzielte Verwertungserlös nicht einmal die Forderung des betreibenden Pfandgläubigers.

Fragenkomplex 1: Geben Sie in der Form einer kurzen Übersicht an, welche Gesetzesartikel in Bezug auf diese Gründung möglicherweise einschlägig sein könnten.

Fragenkomplex 2: Der Gläubiger G hat der W+S GmbH kurz nach der Gründung ein Darlehen im Betrag von CHF 65'500 eingeräumt, da er davon ausging, dass die Gesellschaft mit der Liegenschaft in Frankreich über solide Aktiven verfügt. Durch Zufall hat er bei einem Geschäftsessen vor zwei Tagen von besagtem Rechtsgutachten und dessen Auswirkungen erfahren. Er will nun heute von Ihnen wissen, ob er legitimiert ist den ihm dadurch allenfalls entstehenden Schaden geltend zu machen? Geben Sie auch eine kurze Übersicht über allfällige alternative gesellschaftsrechtliche Rechtsmittel und Argumentationslinien, die für G nützlich sein könnten.

Variante 2a: Über die W+S GmbH wurde vor zwei Tagen der Konkurs eröffnet. Wie sieht es in diesem Fall mit der Legitimation von G aus und wer ist passivlegitimiert? In welchem Zeitpunkt ist der Schaden entstanden und wie berechnet er sich bzw. wie hoch ist er? Wie beurteilen Sie die Argumentation des Anwaltes Z, dass die Gesellschaft auch bei formgültiger Übertragung der Liegenschaft auf die W+S GmbH leer ausgegangen wäre?

Fragenkomplex 3: Nach allem was vorgefallen ist haben die beiden Gesellschafter B und C genug von A. Sie kommen zu Ihnen und wollen wissen, wie sie vorzugehen haben bzw. welche Voraussetzungen gegeben sein müssen um (a) die Mitwirkungsrechte des A so stark wie möglich zu beschränken oder (b) den A ganz loszuwerden.

Variante 3a: Angenommen nach obigen Vorkehren ist nur noch B Geschäftsführer. Was wäre die Rechtsfolge, wenn B zwar für das neue Geschäftsjahr erneut als Geschäftsführer gewählt würde, diese Wahl aber nicht annehmen würde?

AUSZUG AUS DEN STATUTEN

der

S+W GmbH

mit Sitz in Zürich

[....]

Artikel 3 – Stammkapital und Stammeinlagen

Das Stammkapital beträgt CHF 21'000 (Schweizer Franken einundzwanzigtausend) und ist eingeteilt in 3 Stammeinlagen zu CHF 7'000 (Schweizer Franken siebentausend). Das Stammkapital ist vollständig liberiert.

Artikel 4 – Sacheinlage

Der Gesellschafter A bringt als Sacheinleger in die S GmbH ein:

- alle Aktiven und Passiven des an der Musterstrasse 1 in Zürich von A unter der Firmenbezeichnung „Coq au Vin“ als Einzelfirma geführten Geschäfts gemäss beiliegender Inventarliste vom 15. November 2011 im Wert und zum Preis von CHF 26'000.--;

Als Gegenleistung erhält A einen als voll liberiert geltenden Stammanteil der Gesellschaft zu CHF 7'000.

Ferner werden dem Sacheinleger A CHF 19'000.-- in den Büchern der Gesellschaft gutgeschrieben.

[....]

Artikel 14 – Geschäftsführung

Die Geschäftsführung wird einer oder mehreren Personen übertragen, die nicht notwendig Gesellschafter zu sein brauchen. Wenigstens einer der Geschäftsführer muss seinen Wohnsitz in der Schweiz haben.

Die Geschäftsführer und die Art ihrer Zeichnungsberechtigung für die Gesellschaft werden durch die Gesellschafterversammlung jeweils für die Dauer von einem Jahr bestimmt. Eine Wiederwahl ist zulässig.

Die Geschäftsführung konstituiert sich selbst. Sie bezeichnet Prokuristen und Handlungsbevollmächtigte sowie die übrigen vertretungsberechtigten Personen. Die Geschäftsführung kann ihrerseits Reglemente erlassen.

[....]

Prof. Dr. iur. Kern Alexander

Fall 1: W+S LLC

The shareholders A, B and C have established the W+S LLC with the purpose to trade with wine and spirits. The share capital of the company amounts to CHF 21'000 and each shareholder holds a share worth CHF 7'000. Only A and B were elected as business executives in conformity with the law and the bylaws.

During the incorporation process, the shareholders agreed that A's deposit shall not be redeemed in cash but instead he shall bring in the assets and liabilities of his sole proprietorship Coq au Vins as a contribution in kind. With public deed as per November 16, 2011 the W+S LLC was duly incorporated and had overtaken the assets (in the amount of CHF 242'000) and liabilities (in the amount of CHF 216'000) of the Coq au Vins sole proprietorship in pursuance of the balance sheet as per June 30, 2011 with *formally valid* contract concluded on the day of the establishment. The only asset of the Coq au Vins sole proprietorship was a Château in France (Provence), which should have been brought in "free of third-party rights". In return, A received a company's share in the amount of CHF 7'000 considered to be fully paid-up and a credit advice in the books of the W+S LLC in the amount of CHF 19'000. A *formally valid* incorporation report plus the confirmation of an authorised auditor were filed and the company was registered with the commercial register on November 19, 2011.

At the suggestion of A, the handling of the paper work related to the property transfer from the sole proprietorship to the W+S LLC was delegated to the attorney Z. A bit later, a legal opinion concluded that the ownership of the property was not successfully transferred and that the W+S LLC at no time had an unconditional right of registration with the land register in France in the sense of article 777c paragraph 2 cipher 2 in conjunction with article 634 cipher 2 CO.

After the registration of the company with the commercial register, the property in France was auctioned by court order because of an unpaid mortgage claim. Contrary to the *correct* valuation report rendered in the past, which also had been taken as a basis for the balance sheet as per June 30, 2011, the achieved avail from the auction did not even cover the account of the prosecuting pledgee.

Question 1: Please cite the statutory provisions which could be relevant in relation to the described incorporation process.

Question 2: Soon after the registration, the Creditor G has granted a loan to the company in the amount of CHF 65'500, because he assumed that with view to the French Château the company holds reliable assets. During a business dinner with B and C he accidentally heard from the existence of the mentioned legal opinion and its effects for the company's assets. He consults you as a lawyer and wants to know if he is entitled to claim for compensation of the loss which might arise to him? Furthermore, he asks you to give him an overview over other possible legal remedies and arguments under corporation law.

Variation 2a: Two days ago, the W+S LLC became bankrupt. What about the legitimation of the creditor G in this case and who is eligible as defendant? At which moment is the loss materialised, how is it calculated and how high is the claim? How do you assess the argument of the lawyer Z that the company wouldn't be in a better financial constitution if the French property would have been transmitted correctly?

Question 3: Because of all that, the shareholders B and C would like to quit doing business with A. They approach you and would like to know what they have to undertake respectively which requirements have to be fulfilled in order to (a) constrain A's rights of participation as much as possible or (b) to exclude him from the company?

Variation 3a: Assumed that after the above mentioned arrangements only B would still be appointed as executive manager of the W+S LLC, what would be the legal consequence if B wouldn't take on the election for the new business year?

ABSTRACT FROM THE ARTICLES OF ASSOCIATION

of

S+W LLC

with registered office in Zurich

[...]

Article 3 – Share capital

The share capital amounts to CHF 21'000 (Swiss Francs twentyonethousand) and is divided into 3 shares in the amount of CHF 7'000 (Swiss Francs seventhousand). The share capital is fully paid-up.

Article 4 – Contribution in kind

The shareholder A brings in as a contribution in kind:

- all assets and liabilities of the sole proprietorship Coq au Vins domiciled at Musterstrasse 1 in Zurich, according to the attached inventory list as per November 15, 2011 worth and for the price of CHF 26'000;

In return A receives shares in the amount of CHF 7'000 considered to be fully paid-up.

Further, a credit advice in the amount of CHF 19'000 will be recorded in the books of the company on behalf of A.

[...]

Article 14 – Management board

The management shall be assigned to one or more individuals who do not necessarily have to be shareholders of the company. At least one member of the management board shall be domiciled in Switzerland.

The members of the management board and their signatory power shall be appointed annually by the shareholder's meeting for the term of one year. Reelection shall be possible.

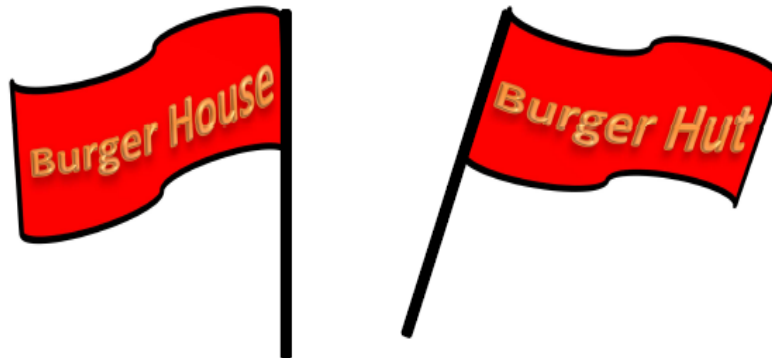
The members of the executive board constitute themselves. They appoint procurators, other authorised agents and any other authorised representatives. The members of the executive board shall be entitled to enact their organisational regulation.

[...]

Prof. Dr. iur. Andreas Heinemann

Fall 2: Hamburger-Konkurrenz

Burger House ist ein Fastfoodunternehmen und verfügt über einen hohen Bekanntheitsgrad. Eine neue Konkurrenz von Burger House, die sich Burger Hut nennt, benutzt ein fast identisches Logo wie Burger House. Das Logo von Burger House steht unter Markenschutz.



Burger House verfügt über den markenrechtlich geschützten Domainnamen www.burgerhouse.ch. Der offizielle Domainname von Burger Hut lautet www.burgerhut.ch. Daneben werden auch die Domainnamen www.burger-house.ch und www.burgerhaus.ch von Burger Hut benutzt, welche mit www.burgerhut.ch verlinkt werden. Burger House ist der Ansicht, Burger Hut dürfe nicht Domainnamen gebrauchen, die verwechselbar ähnlich mit dem eigenen Namen und Domainnamen sind. Burger Hut vertritt die Auffassung, dass Burger House kein richtiger Name sei. Die Begriffe "Burger" und "House" sind zwei englische Begriffe, die in der Schweiz von jedermann verstanden werden. Wenn Burger House solche allgemein verständlichen Begriffe für seinen Namen und Domainnamen benutze, habe es keinen Anspruch darauf, dass diese Begriffe von niemandem anderem genutzt werden.

Burger House hat in den letzten Jahren eine eigene originelle Brottaschenform für seine Burgerbrote entwickelt. Durch diese halten die Burger viel besser im Brot. Burger Hut verwendet ebenfalls dieselbe Brottaschenform. Die Ingenieure von Burger Hut haben über Monate eine Maschine entwickelt, welche Brote in der Brottaschenform von Burger House herstellen kann. Burger Hut verteidigt seine Kopie mit der Argumentation, dass eine andere Form gar nicht möglich sei, da sonst die Burger mit ihren Zutaten aus den Broten fielen, was den eigentlichen Zweck eines qualitativen Burgerbrottes nicht erfülle.

Während Burger House und Burger Hut über die oben genannten Probleme streiten, tritt der neue Konkurrent Bio Mac auf den Markt. Dieser verfügt über ein ähnliches Angebot wie Burger House und Burger Hut. Zusätzlich weisen die Produkte von Bio Mac eine hochwertig biologische Qualität auf.

Bio Mac hat verschiedene Werbeplakate mit diversen Slogans gestaltet:

- Plakat 1: Bio Mac Burger verfügen über die hochwertigste biologische Qualität. Das Fleisch und die pflanzlichen Produkte stammen von Bio-Bauerhöfen.
- Plakat 2: Bio Mac Burger sind viel gesünder als jene von Burger House.
- Plakat 3: Die Burger von Burger House sind für Ihre Gesundheit schädlich.

Bio Mac ist viel daran gelegen, innert kürzester Zeit einen hohen Bekanntheitsgrad zu erwerben. Darum hat Bio Mac eine neue Verkaufsmethode entwickelt. Seine Händler versuchen, warme frische Burger in der Strassenbahn zu verkaufen. Es wird so lange auf die Fahrgäste eingeredet, bis sie sich entschliessen, einen Burger zu kaufen.

Frage:

Welche Ansprüche hat Burger House gegen Burger Hut und Bio Mac? Bitte prüfen sie nur Ansprüche aus dem UWG.

Zeigen Sie dabei auch in groben Zügen auf, ob Burger House nach UWG zur Klage legitimiert ist, und welche prozessualen Schritte Burger House einschlagen kann (maximal 1,5 Seiten).

Fallvariante:

Welchen Einfluss hätte es auf die Ansprüche gegen Bio Mac bezüglich des ersten Plakates, wenn die Produkte von Bio Mac in Wahrheit nicht aus biologischem Anbau stammten?

Anmerkung: Wenn ähnliche Fragestellungen auftauchen, sollte mit Verweisen gearbeitet werden. Gleiche Dinge müssen also nicht zweimal geprüft werden.

Prof. Dr. iur. Rolf Sethe, LL.M.

Fall 3

Sachverhalt 1

V ist alleiniger Verwaltungsrat der Z AG, deren Gesellschaftszweck der Handel mit Liegenschaften ist. Die Statuten der Z AG ermächtigen den Verwaltungsrat, die Geschäftsführung an einzelne Mitglieder oder an Dritte zu übertragen.

Nach zehnjähriger Tätigkeit für die Z AG möchte sich V von der operativen Geschäftstätigkeit zurückziehen und vor allem die Verwaltung und Anlage des Gesellschaftsvermögens an eine sachkundige Person übertragen. Deshalb delegiert V die Geschäftsführung an S. Ein Organisationsreglement wird nicht erstellt.

S verfügt über das notwendige Fachwissen und hat auch schon Erfahrung in leitenden Positionen gesammelt. Er verhilft der Z AG durch seine dynamische Geschäftsführung zu neuem Aufschwung. Euphorisch durch die positiven Resultate der letzten 3 Jahre investiert S 2 Mio. CHF in eine Biotech-Firma. Dieser Betrag entspricht ca. 80% der liquiden Mittel der Z AG. Die Anlage ist hoch-spekulativ, was S, aber V nicht bekannt ist.

In den folgenden Jahren verschlechtert sich die Situation in der Biotech-Branche zunehmend und für die Z AG resultiert aus der Beteiligung ein Verlust von 1.5 Mio. CHF. Die von S getroffenen Sanierungsmassnahmen scheitern und die Z AG fällt in Konkurs. Die Konkursverwaltung verzichtet auf die Geltendmachung der Ansprüche gegen S und V.

Aktionär C und Gläubiger D möchten S und V persönlich belangen. V behauptet, er selbst habe keine Fehlentscheidung getroffen und für die Handlungen des S könne er nicht zur Verantwortung gezogen werden, weil er diesen sorgfältig ausgewählt, instruiert und überwacht habe.

Prüfen Sie die Erfolgsaussichten der Rechtsmittel, welche C und D zur Verfügung stehen, und berücksichtigen Sie dabei die von V vorgebrachten Standpunkte. Gehen Sie davon aus, dass V wirklich kein eigenes Fehlverhalten im Zusammenhang mit der Investition vorgeworfen werden kann.

Sachverhalt 2

Die nicht börsenkotierte Zürcher Integer AG ist eine Arbeitsvermittlerin von KMU-Grösse mit einem kleinen Aktionärskreis. Sie weist gemäss Handelsregister ein Aktienkapital von 10 Mio. CHF auf. Der Verwaltungsrat der Integer AG möchte mit der gut gefüllten „Kriegskasse“ (liquide, nicht effektiv genutzte Mittel von 30 Mio. CHF) auf Einkaufstour in der Schweizer Werbeagenturbranche gehen. In Frage kommen zwei Gesellschaften: Die X AG aus Basel und die Y AG aus Bern, welche in ihrer Region unternehmerisch sehr erfolgreich sind und jeweils einen Marktwert von ca. 6 Mio. CHF haben. Mit diesen Unternehmen wurde jeweils unabhängig voneinander ein Memorandum of Understanding unterzeichnet. Darin wurde Stillschweigen über das Projekt vereinbart. Die Anwälte und Investmentbanker stehen in den Startlöchern, um mit den Vertragsverhandlungen loszulegen sowie die beiden Unternehmen zu durchleuchten.

Der Verwaltungsrat der Integer AG ist sehr zuversichtlich, dass es mindestens in einem der beiden Fälle zu einer erfolgreichen Übernahme mittels Erwerb aller Aktien kommt. Um die Aktien für den eventuell nötigen Aktientausch zu schaffen, beruft der Verwaltungsrat unter Beachtung aller Formalien eine ausserordentliche Generalversammlung ein und traktandiert eine genehmigte Kapitalerhöhung mit folgendem Antrag:

„Zum Zwecke einer Unternehmensübernahme wird der Verwaltungsrat ermächtigt, innerhalb von zwei Jahren das Aktienkapital um 6 Mio. CHF zu erhöhen sowie das Bezugsrecht der bisherigen Aktionäre zu entziehen und Dritten zuzuweisen, sofern sich die Übernahme des Unternehmens nur im Wege des Aktientausches verwirklichen lässt. Das Zielunternehmen muss aus Sicht der Integer AG eine betriebswirtschaftlich sinnvolle Ergänzung darstellen und neue Märkte in der Schweiz eröffnen.“

Als Grund für die nicht namentliche Nennung des Zielunternehmens führt der Verwaltungsrat an, dass die Vertragsverhandlungen mit den möglichen Übernahmekandidaten sich noch im Anfangsstadium befinden. Wenn die genehmigte Kapitalerhöhung zustande komme und das Zielunternehmen kein Barangebot, sondern einen Aktientausch wolle, werde man voraussichtlich innert sechs Monaten von ihr Gebrauch machen.

Der Aktionär Paul Petersen (PP) ist gegen die Pläne des Verwaltungsrates der Integer AG. Er will seinen zukünftigen Einfluss nicht durch das nach einer allfälligen Übernahme viel breitere Aktionariat schmälern lassen. An der Generalversammlung stimmt er gegen die Kapitalerhöhung, welche aber eine 65%-ige Zustimmung der anwesenden Aktionäre findet.

Paul Petersen (PP) wendet sich sofort an Sie als Rechtsanwalt/-anwältin und will wissen, was er gegen den Beschluss der Generalversammlung unternehmen kann. Ausserdem will er wissen, ob und wie er gegen den Verwaltungsrat vorgehen kann, insbesondere für den Fall des Bezugsrechtsausschlusses. Prüfen Sie jeweils alle in Frage kommenden Klagen und Rechtsbehelfe vollständig durch.

Prof. Dr. iur. Hans-Ueli Vogt, Rechtsanwalt, LL.M., MBA

Fall 4: Privates und Geschäftliches

Erich Müller ist seit Ende 2001 Alleinaktionär der "Animations AG" (A. AG) mit Sitz in Zürich. Diese Gesellschaft bezweckt die Entwicklung von Software aller Art, insbesondere von Software für multimediale Animationsprojekte. Das Aktienkapital der Gesellschaft betrug Ende 2001 Fr. 100'000.- (100 Aktien à Fr. 1'000.-). Müller war einziges Verwaltungsratsmitglied und führte die Geschäfte der Gesellschaft. Die A. AG beschäftigte zu diesem Zeitpunkt drei Mitarbeiter: zwei Informatiker und eine Buchhalterin, die junge und schöne Emilia Hauser.

Im Sommer 2002 befand sich die A. AG in einem Liquiditätsengpass; dies, nachdem die Gesellschaft in den Jahren 2000 und 2001 Verluste erwirtschaftet hatte. Müller gelang es im Rahmen seiner Sanierungsbemühungen, den russischen Investor Ivan Ivanitsch, den er auf einer Asien-Reise kennen gelernt hatte, für sich bzw. die A. AG zu gewinnen. Ivanitsch war indessen nur bereit, in die A. AG zu investieren, wenn Müller sich ebenfalls an einer Kapitalerhöhung beteiligen würde, was Müller akzeptierte. Bei der Kapitalerhöhung im Oktober 2002 zeichnete Ivanitsch 199 Namenaktien à Fr. 1'000.-, wobei die Aktien zum Nennwert ausgegeben wurden. Müller zeichnete 99 Namenaktien à Fr. 1'000.-. Die beiden übrigen Aktien zeichnete Hauser.

Müller und Hauser verständigten sich darüber, dass Hauser ihr Stimmrecht in der Generalversammlung entsprechend den Weisungen von Müller ausüben würde.

Beim Weihnachtsessen 2002 der A. AG kamen sich Müller und Hauser auch privat näher. Sie waren seither ein Paar.

Als Hauser im Frühling 2006 beschloss, sich ihren lang ersehnten Traum, eine Kleiderboutique im Zürcher Niederdorf, zu erfüllen, schoss ihr Müller Fr. 50'000.- vor; dies, nachdem Hauser zuvor vergeblich versucht hatte, von ihrer Hausbank einen Kredit zu bekommen. Mit dem Geld konnte sie insbesondere die Mietzinskaution von Fr. 9'000.- bezahlen und Kleider im Wert von Fr. 20'000.- einkaufen. Müller sagte Hauser, sie brauche ihm keine Entschädigung zu bezahlen; sollte die Boutique einmal profitabel sein, dann könnte sie sich erkenntlich zeigen. Müller verschaffte Hauser auch die Innenausstattung der Boutique (Fr. 30'000.-), die er dank seiner guten Beziehungen von einem jungen, aufstrebenden Designermöbel-Produzenten sehr günstig kaufen konnte. Und auch sonst stand Müller seiner Partnerin beim Aufbau ihrer Boutique mit Rat und Tat zur Seite. Hauser kündigte per Ende 2006 ihre Arbeitsstelle bei der A. AG, um sich künftig nur noch ihrer Boutique zu widmen. Die Boutique "Emily's Wearhouse" wurde im Frühling 2007 eröffnet. Bereits im Jahr 2008 erzielte Hauser Gewinne, die sie in den weiteren Ausbau der Boutique investierte.

Im Februar 2008 flog Müller für zwei Wochen nach Asien, wie er dies seit Jahren (ausser 2003) jeweils im Februar tat. Nach seiner Rückkehr schlug er Hauser vor, mit ihm ein Kleiderimportunternehmen zu gründen, um sämtliche Zwischenhändler auszuschalten und "Emily's Wearhouse" so günstigere Einkäufe zu ermöglichen. Ihm schwebte die Gründung einer GmbH vor, in der er für die Kontakte nach Asien und sämtliche Vertragsverhandlungen verantwortlich wäre, während Hauser die Kleidungsstücke und Kollektionen auswählen würde. Hauser erarbeitete in der Folge ei-

nen Businessplan, Müller stellte die Kontakte her, und schon Anfang 2009 kaufte Müller die ersten Kleidungsstücke ein, die er sodann an Hauser weiterverkaufte. Müller handelte dabei in seinem eigenen Namen. Eine GmbH wurde nie gegründet.

Ende 2010 entschieden sich Müller und Hauser, in eine gemeinsame Wohnung zu ziehen; dies auf Drängen von Hauser, die den immer öfters in Asien weilenden Müller auf diese Weise stärker an sich binden wollte. Nach intensiver Suche entschieden sie sich für eine Eigentumswohnung im neuen Mobimo-Tower in Zürich. Im Juni 2011 erwarb Hauser in ihrem Namen die ausgewählte Wohnung. Müller bezahlte den Kaufpreis von Fr. 3 Mio. Im Oktober 2011 zogen die beiden in die neue Wohnung ein.

Im Januar 2012 flog Müller wiederum nach Asien, diesmal allerdings für zwei Monate. Ivanitsch übernahm während dieser Zeit die Geschäftsführung der A. AG. Dabei entdeckte er, dass Müller in den letzten acht Jahren mehrere hunderttausend Franken aus der A. AG an Gesellschaften überwiesen hatte, die Müller beherrscht. Ivanitsch berief umgehend eine ausserordentliche Generalversammlung ein, die nach der Rückkehr von Müller stattfinden sollte. Zugleich konfrontierte er Hauser mit seiner Entdeckung und den Beweisstücken. Es gelang ihm, Hauser zu überzeugen, dass Müller als Mitglied des Verwaltungsrates und Geschäftsführer nicht mehr tragbar sei und stattdessen er, Ivanitsch, in den Verwaltungsrat gewählt werden sollte. Zudem müsse sich Hauser überlegen, was von einer derart langen Geschäftsreise Müllers nach Asien zu halten sei.

Bei seiner Rückkehr im März 2012 empfing Hauser Müller am Flughafen, las ihm die Leviten und gab ihm den Laufpass.

An der Generalversammlung, die wenige Tage danach stattfand, stimmten Hauser und Ivanitsch der Abberufung Müllers zu und wählten Ivanitsch in den Verwaltungsrat. Sodann entliess Ivanitsch Müller als Geschäftsführer.

Auf dem Computer von Müller fand Hauser dessen sämtlichen Geschäftskontakte. Sie nahm daraufhin Kontakt mit den Geschäftspartnern in Asien auf, von denen Müller jeweils die Kleider eingekauft hatte, und teilte ihnen mit, dass sie – als Inhaberin der Boutique "Emily's Wearhouse" – inskünftig die Ansprechpartnerin sei und mit ihnen über die Kleiderlieferungen verhandeln werde.

Müller, enttäuscht und entsetzt, hat sich entschieden, von Hauser alles zu fordern, was ihm zusteht.

Welche Ansprüche stehen Erich Müller gegenüber Emilia Hauser zu?

Prof. Dr. iur. Andreas Kellerhals

Fall 5: Kartellrecht

Die *Frischquell Mineralwasser AG* (FM AG) mit Sitz in Lostorf (SO) ist eine aggressiv und erfolgreich expandierende Herstellerin von Tafelgetränken (Mineralwasser) mit einem Umsatz im letzten Geschäftsjahr von Fr. 510 Mio. Mit ihren Marken „Frischquell plus“ (mit Kohlensäure), „Frischquell minus“ (ohne Kohlensäure) und „Frischquell balance“ (mit wenig Kohlensäure) besitzt sie in der deutschen Schweiz einen Marktanteil für Mineralwasser von 39% und für alle nichtalkoholischen Getränke von 22%. Ihre schärfsten Konkurrenten sind die *Sarganser Mineral AG* (SM AG) mit 21% resp. 12%, die *Thurgauer Wasser AG* (TW AG) mit 15% resp. 7% sowie die *Berneroblerländer Mineralwasser AG* (BM AG) mit 5% resp. 2% Marktanteil in der deutschsprachigen Schweiz.

In der französisch sprechenden Schweiz dagegen ist das Lostorfer Unternehmen (FM AG) mit 5% resp. 1% kaum präsent. Seine dortigen stärksten Konkurrenten sind die *Léman SA* (L SA) mit 18% resp. 12%, die *Jeteau SA* (J SA) mit 16% resp. 7% sowie die *Bière Source SA* (BS SA) mit 8% resp. 4% Marktanteilen in der Westschweiz. Diese drei Gesellschaften sind in der Deutschschweiz nur je mit rund 2% Marktanteilen tätig.

Um den Mineralwassermarkt in der Schweiz besser kontrollieren zu können, entschliesst sich das Management der Frischquell Mineralwasser AG nach eingehenden Marktuntersuchungen dazu, von zum Verkauf bereiten privaten Aktionären eine Beteiligung von 47% des Aktienkapitals (und damit gleichzeitig 47% der Stimmrechte) an der praktisch ausschliesslich in der Romandie tätigen, an der SWX kotierten Mineralwasserherstellerin *Jeteau SA* mit Sitz in Bulle (FR) und einem Jahrumsatz von Fr. 110 Mio. zu erwerben. Bei der *Jeteau SA* handelt es sich nach Meinung der Frischquell Mineralwasser AG um ein mit einem grossem Know-how-Potential ausgestattetes Unternehmen.

Nach erfolgtem Beschluss ruft der CEO der Frischquell Mineralwasser AG Sie als zuständigen Unternehmensjuristen zu sich und ersucht Sie um Abklärung der Frage, ob und wenn ja welchen Einfluss das schweizerische Kartellrecht auf die geplante Transaktion haben könnte. Insbesondere beauftragt er Sie mit der Abklärung folgender Fragen:

1. Findet das Kartellgesetz auf diese Transaktion Anwendung?
2. Wenn ja, welches Vorgehen gebietet das Kartellgesetz?
3. Welches ist der für die Beurteilung relevante Markt, wie grenzt sich dieser ab und wie sollte man im Interesse der Frischquell Mineralwasser AG argumentieren?
4. Welche Kriterien sind im vorliegenden Fall zu berücksichtigen um zu beurteilen, ob allenfalls eine kartellrechtsrelevante marktbeherrschende Stellung entsteht und wie müsste gegebenenfalls von Seiten der Frischquell Mineralwasser AG argumentiert werden?

5. Angenommen, die Wettbewerbskommission beabsichtigt ein Verbot resp. verbietet das geplante Vorhaben. Welche Optionen hat die Frischquell Mineralwasser AG?
6. Für den Fall, dass sich die geplante Transaktion als schwierig erweisen sollte, bittet Sie der CEO ebenfalls zu prüfen, ob ein Zusammenarbeitsvertrag zwischen der Frischquell Mineralwasser AG und der österreichischen *Pintschgauer Wasserfabriken AG* (PW AG) mit Sitz in Innsbruck einfacher zu realisieren wäre. Die Pintschgauer Wasserfabriken AG ist zwar grösser als die Frischquell Mineralwasser AG – der gesamte Jahresumsatz liegt bei 2.4 Mrd. Euro (davon entfallen Fr. 110 Mio. auf die Schweiz) und der Marktanteil in Oesterreich für Mineralwasser liegt bei 48% und für alle nichtalkoholischen Getränke bei 33% – doch befindet sich die Pintschgauer Wasserfabriken AG infolge verschiedener Fehlinvestitionen in akuten Finanzproblemen. Sie ist daher bereit, mit der Frischquell Mineralwasser AG einen Zusammenarbeitsvertrag einzugehen, welcher dieser – gegen Leistung eines beachtlichen Finanzbetrages – einen bestimmenden Einfluss auf ihre Geschäftstätigkeit einräumt. Klären Sie ab, ob dieser Zusammenarbeitsvertrag aus schweizerischer oder EU-Sicht wettbewerbsrechtliche Probleme aufwerfen könnte.

PD Dr. iur. Christoph B. Bühler, Rechtsanwalt, LL.M.

Fall 6: Der unseriöse «Vorläufer» / Börsendelikte und Marktmissbrauch

Primus Kurrer ist als zugelassener Effekthändler einer Vermögensverwaltungsgesellschaft für vermögende Privatkunden und institutionelle Anleger tätig. Er verwaltet unter anderem das Effektendepot der Schweiz Investment AG, in deren Namen und Auftrag er regelmässig grössere Käufe und Verkäufe von Aktien börsenkotierter Unternehmen ausführt.

Primus Kurrer ist aufgefallen, dass der Kurs der betreffenden Aktien sich nach der Ausführung der grösseren Transaktionen für die Schweiz Investment AG jeweils kurzzeitig markant verändert. Nachdem ihm die Schweiz Investment AG wieder einmal einen grösseren Kaufauftrag für Aktien der in der Schweiz kotierten Grosshandels AG erteilt hat, informiert er seinen langjährigen Freund über den anstehenden Kauf. Dieser kauft dann in Absprache mit Primus Kurrer vorgängig dieselben Aktientitel über sein persönliches Depot. Primus Kurrer empfiehlt die Titel der Grosshandels AG inzwischen noch seinen weiteren grösseren Kunden zum Kauf und führt danach für diese sowie für die Schweiz Investment AG die entsprechenden Kaufaufträge aus. Der Kurs der Aktien der Grosshandels AG steigt in der Folge deutlich und erreicht gar einen Jahreshöchstwert. Noch vor Börsenschluss veräussert Primus Kurrers Freund die auf eigene Rechnung gekauften Aktien wieder. Den bei diesen Transaktionen erzielten Gewinn von CHF 2 Mio. teilen sich Primus Kurrer und sein Freund auf.

1. Wie ist das Verhalten von Primus Kurrer rechtlich zu beurteilen?
2. Die Schweiz Investment AG hatte vor der weiteren Aufstockung ihrer Beteiligung bereits exakt 3% der Aktien bzw. Stimmrechte an der Grosshandels AG erworben und diesen Erwerb gemäss Art. 20 Abs. 1 BEHG gemeldet. Löst der weitere Zukauf von Aktien der Grosshandels AG, mit der die Schweiz Investment AG nun insgesamt 4% der Stimmrechte der Grosshandels AG hält, erneut die börsenrechtliche Meldepflicht aus? Begründen Sie Ihre Antwort.

OA Dr. iur. Reto A. Heizmann, Rechtsanwalt

Fall 7: Kartellrecht

Sachverhalt:

Die Unternehmen A, B, C und D sind die führenden Parketthersteller in Europa. Alleamt haben sie ihren Sitz im europäischen Ausland. Auf diese vier Hersteller, die in der Schweiz alle in etwa dieselben Marktanteile innehaben, entfallen 95% des gesamten schweizerischen Parkettmarkts. Das jährliche Gesamtvolumen dieses Markts beträgt ca. CHF 50 Mio. Die Produkte der vier Parketthersteller weisen jeweils in etwa das gleiche Preisniveau auf.

A liefert das Parkett über die Vertriebsgesellschaft A1 an ihre Kunden (schweizerische Parkettleger). A1 ist eine schweizerische Aktiengesellschaft mit Sitz in Zug. A hält 100% der Aktien der A1. B liefert das Parkett über die unabhängige Vertriebsgesellschaft B1, C über die unabhängige Vertriebsgesellschaft C1 und D über die unabhängige Vertriebsgesellschaft D1 an die schweizerischen Parkettleger. B1, C1 und D1 sind schweizerische Aktiengesellschaften mit Sitz in Wollerau. Die vier Vertriebsgesellschaften nehmen in etwa die gleiche Marktstellung ein wie die vier Hersteller.

Die Hersteller verkaufen das von den Parkettlegern gewünschte Parkett jeweils zuerst an die Vertriebsgesellschaften, die das Parkett dann an die Parkettleger weiterverkaufen und die Lieferung vom Hersteller zum Parkettleger organisieren. An schweizerische Endkonsumenten, also an Kunden, die den Einbau des Parketts nachfragen (Architekten, Bauunternehmen, Private etc.), verkaufen weder die Hersteller noch die Vertriebsgesellschaften direkt. In den letzten Jahren stiegen die Preise für den Rohstoff Holz stark, im Schnitt jährlich um drei Prozent.

Im Jahr 2008 beschlossen die vier Hersteller unabhängig voneinander, die Preiserhöhungen im Jahr 2009 an die Vertriebsgesellschaften weiterzugeben. Sie teilten ihren jeweiligen Vertriebsgesellschaften deshalb im Oktober 2008 mit, dass die Preise per 01.01.2009 um drei Prozent erhöht werden. Sie schlugen ihren Vertriebsgesellschaften vor, die Preiserhöhungen auf die Parkettleger zu überwälzen. Die vier Hersteller erstellen zudem für die Vertriebsgesellschaften jeweils Bruttopreislisten, d.h. Listen mit den Preisen, die die Vertriebsgesellschaften ihren Kunden, also den Parkettlegern, verrechnen. Die Bruttopreislisten dienen als Basis für die Preisverhandlungen der Vertriebsgesellschaften mit den Parkettlegern. Entsprechend dem Vorschlag der Hersteller sahen die Bruttopreislisten 2009 durchschnittlich um drei

Prozent höhere Preise als für das Jahr 2008 vor. In der Vergangenheit gewährten die Vertriebsgesellschaften einzelnen Parkettlegern Preisnachlässe bis zu zehn Prozent.

Auf den Bruttopreislisten stand jeweils gut sichtbar, dass die Preise als unverbindliche Preisempfehlungen aufzufassen seien. Die Bruttopreislisten wurden von den Herstellern auch im Internet veröffentlicht. Anlässlich einer Baumesse Mitte Dezember 2008 tauschten die Geschäftsführerinnen der Vertriebsgesellschaften A1, B1, C1 und D1 die Bruttopreislisten 2009 untereinander aus. Zudem tauschten sie die Umsatzzahlen des Jahres 2007 aus. Die Geschäftsführerin der B1 erwähnte noch, dass B1 ihren Kunden ab sofort keine Preisnachlässe mehr gewähren würde, die Marge habe in den letzten Jahren durchschnittlich ja bloss noch ca. 30 Prozent betragen; B1 würde die neuen Bruttopreislisten per 01.01.2009 allen Kunden zustellen. Die Geschäftsführerinnen der A1, C1 und D1 sagten, dass sie sich vorstellen könnten, von Preisnachlässen ebenfalls abzusehen; sie müssten sich dies aber noch bis Ende Jahr überlegen. Weitere Gespräche fanden nicht statt. Ende Dezember 2008 sandten alle Vertriebsgesellschaften den Parkettlegern die jeweiligen neuen Bruttopreislisten zu und stellten in der Folge auch entsprechend höhere Beträge in Rechnung. Preisnachlässe wurden nicht mehr gewährt.

Im Jahr 2010 fanden keine Preiserhöhungen statt.

Für das Jahr 2011 erhöhten die vier Hersteller die Preise um vier Prozent. Sie schlugen Ende November 2010 ihre jeweiligen Vertriebsgesellschaften vor, die Preise gegenüber den Parkettlegern per 01.01.2011 ebenfalls um vier Prozent anzuheben. Den Vertriebsgesellschaften wurden die entsprechend angepassten Bruttopreislisten anfangs Dezember 2010 zugeschickt. B1, C1 und D1 waren mit der Preiserhöhung aber nicht glücklich. Sie befürchteten, dass die Parkettleger eine Preiserhöhung nicht akzeptieren würden. Sie trafen sich deshalb Mitte Dezember 2010 in einer Zürcher Hotelbar. Die Geschäftsführerin der B1 erklärte, dass B1 die Preiserhöhung erst per 01.04.2011 vornehmen würde; die Geschäftsführerinnen der C1 und D1 machten klar, dass sie die Preiserhöhung erst per 01.07.2011 umsetzen würden. Dies wurde in der Folge so gehandhabt. Allerdings weigerten sich die von D1 belieferten Parkettleger, den Aufschlag von vier Prozent zu bezahlen, worauf D1 auf die Preiserhöhung zulasten der Marge verzichtete. Die Kunden von B1 und C1 akzeptierten die Preiserhöhung. A1 erhöhte die Preise wie von A gewünscht per 01.01.2011, was von den Kunden hingenommen wurde.

Aufgaben:

Sie sind Rechtsanwältin/Rechtsanwalt und kennen sich bestens mit dem schweizerischen Kartellrecht aus. Die Geschäftsführerin der D1 beauftragt Sie, in einem Exposé folgende Fragen zu beantworten:

- 1) Liegen Verstösse gegen das schweizerische Kartellgesetz vor? [Anm.: Fragen rund um Art. 7/Art. 4 Abs. 2 KG sind nicht zu beantworten.]
- 2) Falls ja, welches Vorgehen empfehlen Sie der D1 konkret?