

WOB

World of Business Law

Ausgabe
Nr^o 1

Adrian Gross
Vom Bachelorstudent
zum CFO
- S. 11

**Thomas
Stillhart**
Spielervertrag
- S. 26

Das sind Wir!
Studentenverein
Wirtschaftsrecht
- S. 25





Editorial

Geschätzte Mitglieder des Studentenvereins Wirtschaftsrecht, Geschätzte Gönner, Liebe Leserinnen und Leser

Sie halten die Erstausgabe der „World of Business Law“ in den Händen! Ein Unikat, das es in der Schweiz noch nicht gegeben hat. Der Weg dahin hat mehr als ein Jahr gedauert. Das Ergebnis einer Idee, aus welcher nicht nur diese Zeitschrift, sondern eine ganze Bewegung entstand.

In einem kleinen Zürcher Café brachten wir die Idee einer Zeitschrift erstmals zu Papier. Unserer Meinung nach gab es für Wirtschaftsrechtsstudierende zu wenig Unterstützung im Studium und erste recht keine spannende Zeitschrift. Aus der Idee entwickelte sich rasch ein facettenreiches Projekt. Doch wie macht man das überhaupt? Niemand von uns hatte Erfahrung in der Herausgabe einer Zeitschrift, geschweige denn im journalistischen Bereich. Also konsultierten wir das Web und recherchierten in der Bibliothek. Dazu kamen Gespräche mit Prof. Dr. Peter Münch, Prof. Dr. Andreas Abegg, Prof. Dr. Jens Lehne und Prof. Dr. Philipp Sieber. Sie alle haben uns wertvolle Informationen gegeben, wie eine Zeitschrift aussehen könnte und motivierten uns, unser Projekt weiterzuführen. So verbrachten wir die Sommerferien beim Schreiben eines Businessplanes zum «Projekt Herbst XVI». Zu Beginn wollten wir hauptsächlich mit Themenartikeln und Blogbeiträgen die Zeitschrift füllen. Von den zwei Ideen ist noch die Rubrik Themenartikel geblieben. So finden Sie in dieser Zeitschrift insgesamt drei Artikel von Masterstudierenden. Zwei Artikel sind im „Zeitschrift“-Stil und einer im „wissenschaftlichen“-Stil geschrieben. Verantwortlich für diese Texte sind Patricia Kälin, Reto Schneider und Thomas Stillhart. Den Teil Blogbeiträge haben wir mit Auslandsemesterberichten ersetzt. Die Hälfte des Vorstandes war im vierten Semester im Austausch. Diese Erfahrungen in die Zeitschrift einzubauen, war eine logische Konsequenz. Ausserdem wollten wir einen Bericht von Rico Kündig und Luca Roelli in der Zeitschrift verarbeiten, da sie eine Summer School in Shanghai besucht haben. Nun sollte es keine Zeitung mit zwei Rubriken sein. Um den Studierenden auch die Möglichkeiten aufzuzeigen, wie es nach dem

Studium weitergehen könnte, kam uns der Gedanke, Berufsmöglichkeiten vorzustellen.

Lukas Henle und Adrian Gross haben beiden den Bachelor an der ZHAW absolviert und sind erfolgreiche Geschäftsleute. Der Berufseinstieg ist jedoch nicht die einzige Möglichkeit, nach dem Bachelorabschluss weiterzugehen. Mit dem Interview von Aleksandra Petkovic möchten wir den Master an der Universität Luzern vorstellen. Tanja Juelich und Jérôme Egli präsentieren ihrerseits ein Doppelmasterprogramm von der ZHAW und der Wiesbaden Business School.

Die Idee einer Zeitschrift hat aber noch zu ganz anderen Produkten geführt. Wir haben den ersten Studentenverein für Wirtschaftsrechtsstudierende gegründet. Mit über 250 Mitgliedern sind wir auf dem richtigen Kurs! Um unserem Anspruch gerecht zu werden, die Mitglieder beim Studium zu unterstützen, haben wir eine Datenplattform geschaffen. Auf dieser Plattform sind alte Prüfungen, Zusammenfassungen und Leistungsnachweise von jedem Modul. Weiter hatten wir die Möglichkeit, mit Gino Wirthensohn einen zuverlässigen Partner zu finden. Er ist Gründer und Leiter der „BusinessLawOpportunities“. Diese Eventreihe bietet den Studierenden die Möglichkeit, aus erster Hand mit ehemaligen Absolventen zu sprechen und von ihren Erfahrungen in den Berufseinstieg zu profitieren. Der nächste Event findet am 22. November 2016 statt. Doch damit ist unsere Angebotspalette noch nicht ausgeschöpft. Wir haben uns auf die Fahne geschrieben, dass Netzwerk unter den Studierenden zu verbessern. Dies werden wir auch machen! Im kommenden Frühlingsemester werden wir unsere erste Party veranstalten.

Dies wäre alles nicht möglich gewesen ohne Unterstützung. Wir möchten an dieser Stelle allen Familienangehörigen, Freunden und Geschäftskollegen danken, die unsere waghalsigen Ideen unterstützt haben. Weiter möchten wir Sina Markwalder für das moderne Layout danken.

Wir wünschen euch viel Spass beim lesen!
Euer Präsidium
Remo Artho und Pascal von Ah



Inhaltsverzeichnis

	Intern
3	Editorial
25	Das sind Wir!
55	Impressum
	Interviews
11	Vom Bachelorstudent zum CFO
18	Von Zürich nach Vevey
33	Ein universitärer Karriereboost
40	Doppelte Power für deine Karriere
	Themenartikel
8	8 Dinge für den Absolvententag
14	Einfluss und Mehrwert des Code of Conduct in Unternehmen im Lichte des neuen St. Galler Management-Modelles
26	Spielervertrag
43	Buchpreisbindung & der Einfluss der e-book cases
	Auslandberichte
5	Taiwan in sechs Monaten
21	Zwischen Märkten, Chinesischer Mauer & Schulbänken - Summer School Shanghai 2016
37	Auslandsemester in Down Under

Taiwan in sechs Monaten

° Auslandsemester Bericht von Pascal von Ah,
Sommer 2016

Im Winter 2015 entschied ich mich, ein Auslandsemester zu absolvieren. Die Frage, wohin es gehen sollte, habe ich mir lange überlegt. Da mich Asien reizte und ich während eines Sprachaufenthalts in Amerika mit zwei Taiwanesen zusammenwohnte, war Taiwan der ideale Ort um auch längst hingefällige Wiedersehen-Versprechen einzulösen.

Erste Zusage

Im Sommer, gleich nach der Notenverkündung, kam die Zusage: «Pascal, herzlichen Glückwunsch, du darfst deinen Austausch an der National Taiwan University (NTU) verbringen». Natürlich habe ich mich über die Zusage unglaublich gefreut. Ich musste nur noch bestätigen, dass ich den Platz auch wirklich annehme und die Planung konnte losgehen. Als erstes passierte einmal nicht viel. Die ZHAW meldete mich an der NTU an und dann hiess es abwarten. Da ich möglichst viel in den Sommerferien erledigen wollte, habe ich mich in die Erfahrungsberichte eingesehen sowie mich auf den Universitäts-Webseiten über die verschiedenen Anforderungen informiert.

Anmeldeprozess NTU

Yonne Chen ist die verantwortliche Person an der NTU, welche die Incoming-Students willkommen heisst. Sie wird euch einen Link zusenden, mit welchem ihr euch anmelden könnt. Für den Anmeldeprozess braucht es verschiedene Formulare:

- *Application Form (ist unter dem euch zugesendeten Link ersichtlich)*
- *Official Transcript of Records (kann beim Bachelor Sekretariat bestellt werden)*
- *Lebenslauf auf Englisch*
- *Passkopie*
- *Kopie der Kranken- und Unfallversicherung (ebenfalls auf Englisch)*

Das mit dem Visum war so eine Sache. Um ganz ehrlich zu sein, könnt ihr das Visum direkt in Taiwan beantragen. Dieses ist gleichzusetzen mit einem Single-Entry Visa, welches 90 Tage gültig ist. Innerhalb dieser 90 Tage müsst ihr dann ausreisen, um dann wiederum ein Visum zu beantragen. Da innerhalb dieser 90 Tage die «Frühlingsferien» sind, ist diese Aus- und Einreise eigentlich kein Problem.

Was wesentlich besser ist, jedoch im Vorfeld einen gewissen Aufwand mit sich bringt, ist die Beantragung eines Multiple-Entry Visa beim taiwanesischen Konsulat in Bern. Dieses ist für sechs Monate (ab Einreise) gültig und man kann damit so oft ein- und ausreisen wie man will. Betreffend Anforderungen für das Visum kann die Internetseite des taiwanesischen Konsulats weiterhelfen.

Taiwan

Taiwan ist ein eher unbekanntes Land inmitten ökonomischer Grossmächte wie China, Südkorea oder Japan und Touristenorten wie die Philippinen, Malaysia oder Thailand. Es ist deshalb angenehm «nicht-touristisch» und wird vorwiegend von asiatischen Touristen besucht.

Taipeh war für rund fünf Monate meine zweite Heimat. Die anfänglichen Schwierigkeiten mit der Sprache waren nach kurzer Zeit überwunden, an das feucht-warme Wetter habe ich mich schnell gewöhnt, das Neue wurde Alltag. Taiwan ist ein wunderschönes Land, wobei die Schönheit vor allem in der Vielfältigkeit (Berge, Wälder, Strände) liegt. Die Taiwanesen sind zwar sehr zurückhaltend, was es schwierig macht, mit ihnen in Kontakt zu treten, jedoch sind sie sehr hilfsbereit und freundlich. Durch diese Hilfsbereitschaft fühlt man sich trotz der chinesischen Zeichen und Sprache nie verloren.

Ich war an verschiedenen Orten in Taipeh und für ein verlängertes Wochenende im Süd-Osten von Taiwan, in Tainan. Da Taiwan sehr klein ist und die Transportmöglichkeiten sehr gut (falls man einmal ein Ticket für den richtigen Zug hat – eine der Herausforderungen mit der chinesischen Sprache), kann man in relativ kurzer Zeit die ganze Insel bereisen.



Night Markets

Die Night Markets sind berühmt in Taipeh. Von Kleidern, über Elektronik bis zu aller Art von Essen gibt es alles. Die Bilder zeigen ein paar kulinarische Eindrücke. In der Mitte seht ihr den berühmten «Stinky Tofu». Für die meisten Taiwanesen ist das eine Delikatesse, für mich definitiv nicht. Der Geruch ist unerträglich, und der Geschmack ist zwar besser als der Geruch, aber nicht wirklich köstlich.

Die Night Markets sind nicht nur eine gute und günstige Möglichkeit zum Essen, sie sind auch eine gute Möglichkeit, einen abwechslungsreichen Abend zu verbringen. In den «Frühlingsferien» sowie nach dem Semester habe ich meine Zeit genutzt, die Umgebung noch ein wenig besser kennen zu lernen.



Das Bild zeigt auch „Chicken Feets“. Bis auf die Vorstellung schmeckt es nicht schlecht. Trotzdem fällt es bei mir unter die Kategorie «Gesehen – versucht - nie wieder».



Philippinen - Ein Paradies auf Erden.

Während den Frühlingsferien flogen wir auf die Insel Palawan, im Westen der Philippinen. Das Wetter in Taipeh war meist regnerisch, feucht, kühl und windig. So war es eine heisse Abwechslung, die süd-ost-asiatische Sonne am Strand in Palawan zu geniessen. Wir waren auf verschiedenen Inseln, schwammen mit grossen Schildkröten, assen frisch-gefangenen Fisch, genossen die heissen Sonnenstrahlen und kamen schlussendlich mit einem Sonnenbrand zurück.



China - Husten, Staunen, husten.

Um dann doch noch in das Reich der Mitte zu gelangen, habe ich mich für eine kurze (zwei Wochen), aber intensive Reise von Süd-West nach Nord-Ost entschieden.

Angefangen hat es in Shenzhen am Grenzübergang. Von Hongkong gibt es eine direkte U-Bahn zur Grenze. Beim Zoll hatte ich schon die ersten Schwierigkeiten. Der Grund dafür ist mir nicht bekannt, jedoch ist es gut möglich, dass es mit meinem Aufenthalt in Taiwan oder mit einem Fehler im System zu tun hatte. In Taiwan wurde mir eine ID ausgestellt, auf der ich als Frau (女) anstatt als Mann (男) vermerkt war. Während die Asiaten darüber glücklich sind, zwei Identitäten zu haben, war mir dies doch eher unangenehm. Trotzdem durfte ich dann in China einreisen.

Der erste Gedanke war «Pascal, du hast es tatsächlich geschafft», der erste Eindruck; «ich hoffe, da komm' ich lebend wieder hinaus». Die Zöllner haben mit einer eher aggressiven Art das Absperrgitter in die Menge geschoben (nicht rücksichtsvoll und zärtlich wie wir es aus Europa gewöhnt sind). Dazu kommt, dass in der Öffentlichkeit jegliche Körpertöne von sich gelassen werden. Dies ohne Hemmungen und als wäre man alleine unter den 1,3 Milliarden. Ich habe in einem Buch gelesen, dass es für Chinesen (ich spreche dabei selbstverständlich nicht für alle) enorm schwierig ist, die Privatsphäre zu finden, in welcher sie sich solcher «Ausdrücke» entledigen können. Es gibt schlichtweg keinen Platz. So wird eben jeder Raum, in welchem man nicht mit Freunden oder Familie ist, ein «privater» Raum. Eine Freundin von mir hat erzählt, dass es schwierig sei, in ihrer kleinen Heimatstadt überhaupt noch bezahlbaren Wohnraum zu finden. Erstaunt hat mich jedoch mehr, dass sie von «kleiner» Heimatstadt sprach, wo doch für einen Schweizer 7 Millionen Menschen fast schon die ganze Eidgenossenschaft darstellt.

Genug geklagt, es geht auch anders! China ist ein faszinierendes Land und mit seiner Vielfältigkeit nur schwer zu vergleichen. Die Vielfältigkeit liegt nicht nur im Klima und in den Kulturen von West nach Ost, sondern auch in den Generationen. Auch wenn ältere Chinesen dich mürrisch (oder verwundert) anschauen und zwischendurch laut schnauben können, wenn sie dich sehen, sind die Jungen sehr aufgeschlossen, hilfsbereit und erstaunen mit fließenden Englischkenntnissen. Die unvergesslichen Erlebnisse, die schönen und liebevollen Begegnungen sowie die spannenden Eindrücke werden mir noch lange in Erinnerungen bleiben. China, ich werde wiederkommen, wenn auch nicht heute.

Abgeschweift in Erinnerungen liegt es mir doch sehr am Herzen, euch noch folgendes mitzugeben. Der chinesische Philosoph Lao Tse hat einmal gesagt; "A thousand miles journey starts with a single step". Der erste Schritt für eine unvergessliche Reise, welche euer Leben prägen wird, ist die Anmeldung für ein Austauschsemester, egal wohin - ihr werdet es nicht bereuen.



8 Dinge, auf die du am Absolvententag achten solltest

*H*ast du schon eine Vorstellung von deiner Traumstelle? Viele ZHAW-Studierende nutzen den Absolvententag der ZHAW, die grösste Fachhochschul-Kontaktmesse der Schweiz, um mit ihren Wunsch-Firmen ins Gespräch zu kommen. Über hundert Unternehmen waren 2016 mit einem Stand in den Eulachhallen vertreten – darunter 22 Unternehmen, die konkret nach Wirtschaftsrecht-Absolventen gesucht haben. Achte auf die folgenden acht Tipps und sei perfekt auf die nächste Messe am 2. März 2017 vorbereitet.



1. Überlege dir vor der Messe, welche Unternehmen dich interessieren. In der Messebroschüre findest du alle Unternehmen, die vertreten sein werden.

2. Nimm deine Bewerbungsunterlagen mit. Dein CV sollte übersichtlich, korrekt und lückenlos sein. Eine Vorlage findest du auf absolvententag.ch

3. Kleide dich wie für ein Vorstellungsgespräch. Die Jeans mögen bei einigen Firmen gut ankommen – bei einer Versicherung wahrscheinlich weniger.

4. Bereite Fragen vor und spreche die Unternehmensvertreter an. Der Absolvententag ist eine Gelegenheit, mit Unternehmensvertretern auf unkomplizierte Art ins Gespräch zu kommen.

5. Hat dich das Gespräch überzeugt, kannst du fragen, ob du deine Bewerbungsunterlagen hinterlassen kannst.

6. Kläre, wie es weitergeht. Meldet sich der Unternehmensvertreter bei dir oder du dich bei ihm? Sollst du deinen CV noch elektronisch senden? Wem genau? Das Vorgehen nach dem ersten Kennenlernen muss abgesprochen sein.

7. Stell dir nach dem Absolvententag eine Übersicht zusammen mit Informationen zu den Unternehmen und Kontaktpersonen, die du kennengelernt hast.

8. Profitiere von den kostenlosen Dienstleistungen an der Messe: Lasse deinen CV checken, mache ein aktuelles Bewerbungsfoto, geniesse ein kostenloses Mittagessen und mache bei den zahlreichen Gewinnspielen mit.



absolvententagzhaw

campus meets business

2. MÄRZ 2017
EULACHHALLEN
WINTERTHUR

unsere Events

- **career workshops**
- **cv-check day**
- **fotoshooting day**

Stellenbörse und CV-Datenbank online

www.absolvententag.ch

Vom Bachelorstudent zum CFO

° Ein Interview mit Adrian Gross CFO
Benteler Trading International AG

- Interview geführt von Pius Nussbaumer

Adrian Gross hat den Bachelor in Wirtschaftsrecht an der ZHAW erfolgreich abgeschlossen. Seit März 2016 arbeitet er als CFO bei Benteler Trading International AG. Der Studentenverein Wirtschaftsrecht hat ihn im Sommer zum Gespräch getroffen. Wir wollten von ihm wissen, wie er zu seinem jetzigen Beruf gekommen ist, warum er sich für ein Studium an der ZHAW entschieden hat und welche Ratschläge er für die zukünftigen Absolventen hat.



Herr Gross, wer sind Sie?

Mein Name ist Adrian Gross, bin 36 Jahre alt, verheiratet und aufgewachsen in Zürich. Persönlich schlägt mein Herz für das Bündnerland, genauer gesagt für das Münstertal, womit ich die Internationalität der Grossstadt aber auch die Verbundenheit zur Natur in mir trage. Ich bin gelernter Speditionskaufmann und arbeite seit März 2016 im Kanton Zug bei der Unternehmung Benteler Trading International AG.

Warum haben Sie sich damals für ein Wirtschaftsrechtsstudium entschieden?

Auf der einen Seite hat mich der Rechtsbereich schon immer interessiert, obwohl ich es häufig als zu trocken empfunden habe. Mit der Präsentation des Studiengangs durch Herrn Prof. Dr. Münch habe ich aber gespürt, dass dieses Modell eine Zukunft besitzt und entschied mich für diesen Weg. Auf der anderen Seite waren die abwechslungsreichen Module ein weiterer Ausschlag, dieses Studium zu absolvieren.

Würden Sie sich nochmals für den Studiengang Wirtschaftsrecht entscheiden?

Definitiv! Dieses Modell an der ZHAW kreiert neue berufliche Wege. Ein Wirtschaftsrechtsabschluss bedeutet nicht zwangsläufig, nach dem Studium das Anwaltspatent zu erwerben. Es eröffnen sich durchaus spannende und abwechslungsreiche Aufgabengebiete, die sowohl den Wirtschafts-, als auch den Rechtsbereich berühren.

Was ist Ihnen positiv oder negativ in Erinnerung geblieben, wenn Sie an Ihre Studienzeit zurückdenken?

In meiner Studienzeit erlebte ich eine enge Gruppenverbundenheit. Wir waren damals zwei Klassen mit ca. 40-50 Studierenden, also kein wirklich grosser Studiengang. Bis heute pflege ich mit einigen Kolleginnen und Kollegen einen engen Kontakt.

Ein etwas negativer Aspekt aus meiner Sicht ist die Vernachlässigung des wirtschaftlichen Bereichs. Für mich ist der juristische Teil zu dominant und hätte mir eine ausgewogenere %-Aufteilung der beiden Zweige gewünscht.

Haben Sie während dem Studium gearbeitet?

Während den Wintersemesterferien arbeitete ich als Snowboardlehrer in Arosa. Für mich war es eine Herzensangelegenheit, die mir immer in positiver Erinnerung bleiben wird. Dies bedeutete aber auch 1-2 Wochen zusätzliche Ferien, die ich später während dem Semester aufarbeiten musste, was für mich kein grosses Problem darstellte. Des Weiteren besuchte ich im 4. Semester ein Praktikum bei der Credit Suisse im Bereich Zahlungsverkehr. Obwohl mir das Bankwesen nie wirklich zusagte, wollte ich das Innenleben einer Bank näher kennenlernen. Ein Aufgabenbereich war die Überarbeitung einer Policy von Zahlungseingängen. Dies erforderte nicht nur wirtschaftliches,

sondern auch juristisches Know-How und gab für mich den Ausschlag, meine Diplomarbeit in diesem Themenbereich zu verfassen. Nach dem Praktikum erhielt ich die Chance, für einige Stunden pro Woche bei der Unternehmung weiterzuarbeiten. Es gab eine Zeit, da habe ich bis zu 80% gearbeitet und fehlte vielleicht mal eine Woche. Dank meiner Arbeitgeberin und einem guten Stundenplan konnte ich jedoch beides gut miteinander verbinden.

Welches Fazit ziehen Sie aus der Arbeit während dem Semester?

Für mich war es eine interessante und lehrreiche Zeit. Trotz Jobangebot nach dem Studium wusste ich, dass ich eigentlich zurück in die Logistik wechseln wollte. Meine Leidenschaft war schon immer die Internationalität. Auf Geschäftsreisen gehen und Fremdsprachen benutzen gehört zu meiner Person. Darum bedeuteten für mich die Projektarbeiten während meines Praktikums ein zu geregelteres Leben, was meiner Persönlichkeit nicht wirklich entsprach. Mein Vorgesetzter wollte mich in der Credit Suisse behalten und gab mir die Möglichkeit, mich in der Handelsfinanzierungsabteilung vorzustellen. Die Chemie zwischen meinem neuen Chef und mir hat sofort gestimmt, worauf ich sogleich als Business Management Supporter eingestellt wurde.

„Unternehmungen suchen Persönlichkeiten.“

Haben Sie den Absolvententag oder Firmenworkshops während dem Studium besucht, um sich auf die Berufswelt vorzubereiten?

Ich habe den Absolvententag besucht, der mir einen Einblick in die verschiedensten Branchen gewährte. Mir wurde schnell bewusst, dass ein persönliches Profil sehr wertvoll für die Unternehmungen ist. Jeder dort besitzt ein Bachelorabschluss, doch nicht jeder besitzt ausserschulische Fähigkeiten, sei es ein Mitglied in einem Verein - oder in anderer Weise aktiv zu sein. Unternehmungen suchen Persönlichkeiten und nicht Leute, die zwar schulisch gesehen top Voraussetzungen mitbringen, aber aufgrund ihrer persönlichen Art auf dem Arbeitsmarkt nicht einsetzbar sind. Wenn ich Leute bei uns rekrutiere, hat für mich eine Note 6 noch keinen Qualitätshinweis. Ich möchte wissen, mit welchem Input das Ziel erreicht wurde.

Kommen wir zum Leben nach dem Studium. Wie verlief Ihr Einstieg in die Berufswelt?

Da ich bereits während der Studienzeit eine Arbeitsstelle erhalten habe, erfolgte der Übergang vom Studium in die Berufswelt ohne wirkliche Schwierigkeiten.

Wie verlief Ihre weitere Karriere nach dem Berufseinstieg?

Das erste Jahr arbeitete ich für meinen Chef als Business Manager Supporter im Trade Finance.

Danach durfte ich mich grösseren Sales Themen widmen, die unter der Leitung des Global Head Trade & Export Finance standen. Die Art und Weise meiner Arbeit hat ihn sehr überzeugt und ich durfte als weiteren Schritt Aufgaben im Sales Management, die unter anderem Marketing, interne und externe Kommunikation sowie Sales-Analysen beinhalteten, wahrnehmen. Nach ca. 2 Jahren wollte ich nicht mehr „nur“ als Stabsstelle fungieren. Mein Ziel war es, mehr Verantwortung zu tragen. Eine neu zu eröffnende Zweigstelle in Singapur 2009 gab mir die Möglichkeit, diese gewünschte Verantwortung für die nächsten drei Jahre zu tragen, was eine unbeschreibliche und intensive Zeit für mich war. Wirtschaftliche aber auch persönliche Gründe führten mich zurück in die Schweiz. Dank einiger Kontakte im Commodity Markt erhielt ich eine Anstellung bei einem Stahlhändler in Zug als Stellvertreter CFO.

Haben Sie noch weitere Weiterbildungen nach dem Studium absolviert?

Aufgrund eines kanadischen Arbeitskollegen bei der Credit Suisse konnte ich das Proficiency in English erlangen, was die Kommunikation zwischen uns deutlich erleichtert und er mir dank den täglichen Gesprächen viel geholfen hat. Ansonsten habe ich mich lediglich intern weitergebildet.

Sie arbeiten seit März 2016 als CFO bei Benteler Trading International AG. Was ist Ihre Haupttätigkeit?

Mein momentaner Auftrag ist die Ausgliederung und Verlagerung eines Geschäftsteiles nach Zug. Benteler ist ein weltweiter Konzern mit ca. 27'000 Angestellten und unsere Firma, die immer noch ein Teil des Konzerns ist, wird auf eigenständige und vom Konzern unabhängige Beine gestellt. In meiner täglichen Arbeit begleiten mich Themen wie Steuern, Finanzierung und Recht.

Mit welchen Herausforderungen werden Sie in ihrem Alltag konfrontiert? Können sie uns ein Beispiel geben?

Eine grössere Herausforderung liegt im Bereich des freien Handels. Das Problem liegt darin, dass sich nicht alle Länder an die gleichen „Spielregeln“ halten. Will man in England, Deutschland oder Frankreich Stahl produzieren, müssen zwingende Vorschriften nach EU-Norm eingehalten werden. Hingegen kann beispielweise China nach dessen eigenen Richtlinien ihre Produkte kostengünstiger auf dem Markt verkaufen, wobei auch gewisse Subventionen oder Defizitgarantien eine Rolle spielen und sich die Qualität teilweise markant von der in Europa unterscheidet. Mit anderen Worten bestimmt der Osten die Stahlpreise, welche die Geschäfte auch aufgrund massiver Überkapazitäten, in den letzten Jahren deutlich schwieriger gestaltet haben.

Das klingt sehr interessant! Was ist die wichtigste Eigenschaft, um diesen Beruf erfolgreich ausüben zu können?

Die wichtigste Eigenschaft einer Arbeitnehmerin ist aus meiner Sicht die Praxisorientiertheit. Bei unseren Bewerbungsgesprächen verlaufen die Interviews

„Die wichtigste Eigenschaft einer Arbeitnehmerin ist aus meiner Sicht die Praxisorientiertheit.“

zumeist gleich. Die Bewerber erhalten jeweils einen realen Fall, welchen sie bearbeiten dürfen und mit uns in einer Art künstlichen Meeting besprechen. Wir möchten wissen, wie die Leute denken und sich einem Problem annehmen. Ob die Lösung korrekt ist oder nicht, ist im ersten Moment nicht relevant. Wichtig ist, wie die Leute in solch einer Situation reagieren und ob sie die Fähigkeiten besitzen, fachorientierte Lösungen auszuarbeiten. Das theoretische Wissen in die Praxis umsetzen zu können, ist der Schlüssel für ein erfolgreiches Interview.

Wie haben Sie sich das Fachwissen für diesen Beruf angeeignet?

Das zusätzliche Fachwissen eignet man sich im Daily Business an. Man muss nicht nur den Job sondern auch den ganzen Prozess im Hintergrund verstehen, um die richtigen Entscheidungen treffen zu können. Hier spielen Interesse und Verständnis eine zentrale Rolle.

Welche Erwartungen hatte Ihr Unternehmen an Sie, in Bezug auf Ihren Bachelorabschluss?

Die Schule war für meine Arbeitgeberin nach dem Bachelorabschluss kein Thema. Für sie war es wichtig, ob ich die Industrie bzw. das Business verstehe oder nicht. Der Bachelorabschluss ermöglicht die Chance, an ein Gespräch eingeladen zu werden. Danach spielt nur noch der Praxisbezug eine Rolle.

Gehen wir noch einmal zurück zum Studium. Wo sehen sie Verbesserungspotential im Studiengang Wirtschaftsrecht und warum?

Viele der Studierenden besuchen den Studiengang Wirtschaftsrecht mit dem Ziel, Anwalt/Anwältin zu werden. Ich persönlich würde mir aber wünschen, dass die Fachhochschule nicht nur die juristischen Möglichkeiten, sondern auch die wirtschaftlichen Berufsperspektiven näherbringt. Dieser Studiengang sollte nicht nur ein Substitut zur klassischen Rechtsuniversität sein, denn genau hier ergibt sich die Chance, sich vom reinen Juristen zu unterscheiden. Es gibt zahlreiche Felder in der Industrie oder im Handelsbereich wo Persönlichkeiten gesucht werden, die sich nicht nur in einem Fachgebiet gut auskennen. Klar ist man in diesem Moment keine Anwältin, was für viele Studierenden vielleicht als zu wenig prestigeträchtig in Bezug auf den akademischen Titel erscheint. Meine Erfahrung zeigt aber, dass man sehr schnell sehr erfolgreich sein kann, wenn man den Typ dazu ist.

Was sind aus Ihrer Sicht die Stärken und Schwächen des Studiengangs Wirtschaftsrecht?

Die Kombination von Wirtschaft und Jura ist nach wie vor die grösste Stärke und wird auch in Zukunft von eminenter Bedeutung sein. Agile interdisziplinäre Persönlichkeiten werden immer ein attraktives Profil haben. Man sollte sich einfach bewusst sein, dass jede Buchhaltung eine Vorschrift bzw. ein Gesetz als Grundlage hat. Entsprechend reglementiert sind auch Berichterstattungen an Aktionäre etc. Es gibt unzählige Themen die mit soliden wirtschaftlichen Kenntnissen seine juristischen Fähigkeiten komplementieren kann.

Meiner Meinung nach sollten die beiden Themenbereiche wieder vermehrt in Richtung 60% Jus und 40% Wirtschaft ausgerichtet werden, wobei die Türe zur Rechtsuniversität nach wie vor offen stehen soll. Des Weiteren würde ich mir wünschen, dass die Fachhochschule mehr Wert auf Rhetorik und Auftreten legt. In der Praxis ist ein sicheres und korrektes Auftreten ein Erfolgsfaktor. Das beste Zeugnis nützt einem nichts, wenn man in einem Meeting kein überzeugendes und professionelles Gespräch führen kann. Ein sicheres Auftreten gehört nun mal zum Berufsleben und das Studium sollte die Möglichkeit bieten, dies ein letztes Mal umfangreich zu trainieren.

In welchem Wirtschaftszweig sehen Sie das grösste Potential für zukünftige Absolventen?

Als Wirtschaftsjurist stehen viele Optionen offen, sich in einem Bereich zu vertiefen. Wie in jeder Branche gibt es zahlreiche Weiterbildungsmöglichkeiten. Im Moment sehe ich vor allem im Steuerbereich gewisses Potential. Die Steuerlandschaft hat sich in den letzten Monaten rasant verändert. Und die Unternehmersteuerreform III kommt erst noch. Daneben gibt es viele Möglichkeiten in internationalem Vertragsrecht. Wer sich hier spezialisiert dem stehen im wirtschaftsjuristischen Bereich viele Optionen offen, so lange man eben auch die wirtschaftlichen Seiten versteht. Bei jeder M&A Transaktion gibt es auch einen Business Case und Accounting Standards sind zu analysieren. Wer beides kann, hat ein äusserst attraktives Profil.

Zum Abschluss des Gespräches, was möchten Sie einem zukünftigen Wirtschaftsrechtsabsolventen auf den Weg geben?

Ich würde jedem einmal empfehlen, in sich zu kehren und zu hinterfragen, wer ich bin und in welcher Branche ich mich am ehesten sehe. Jeder sollte sein eigenes Profil kreieren und seine individuellen Stärken zu Nutze machen und das unabhängig von Noten, Fächern oder akademischen Titeln. Ferner, habe keine Angst vor Niederlagen und versuche aus den Fehlern zu lernen, die du gemacht hast. Last but not least, mit dem Spass an der Arbeit kommt auch der nötige Erfolg.

Einfluss und Mehrwert des Code of Conduct in Unternehmen im Lichte des neuen St. Galler Management-Modells

° Text von Patricia Kaelin

- Quellennachweis online verfügbar unter www.wr-studenten.ch.
- Auszug aus einem wissenschaftlichen Beitrag.

3. Kapitel

Die soziale Verantwortung im Code of Conduct: Das Human Capital - Wie kann sichergestellt werden, dass Worten Taten folgen?

Der erste Schritt zu einem wirksamen und nachhaltigen Ethikmanagement ist ein Code of Conduct. Denn dieser leistet einen bedeutenden Beitrag zur Kommunikation der Unternehmenswerte und -kultur. Er versteht sich als ein Teilprozess, der dazu dient, die Werte eines Unternehmens zu verinnerlichen, mitzuteilen und deren Verwirklichung zu erleichtern.⁴⁰ Der geschäftliche Alltag eines typischen Unternehmens ist von Anspruchsgruppen, wie u.a. die eigenen Mitarbeitenden, Lieferanten, Konkurrenten und der Umwelt geprägt.⁴¹ Hierzu dient der Code of Conduct, indem er Massstäbe für ein einwandfreies soziales Verhalten und Handeln im geschäftlichen Alltag festlegt.⁴² Er hat jedoch seine Grenzen: Ein Code of Conduct dient als Kontrollinstrument und nicht als Steuerungsinstrument. Hier liegt nämlich die grosse Gefahr für Unternehmen, in eine falsche Richtung zu steuern, wie in der Folge erläutert wird.⁴³

3.1 Einführung

In den letzten Jahren führten nationale wie auch multinationale Unternehmen vermehrt einen Code of Conduct ein. Welche Faktoren führten zu dieser neuesten Entwicklung? Die Antwort auf diese Frage liegt auf

der Hand: Dies geschah auf zunehmenden Druck von Arbeitnehmenden, nichtstaatlichen Organisationen und negativen Pressemitteilungen, welche Unternehmen dazu veranlassen, nach neuen Möglichkeiten zu suchen, um Risiken, wie die des Reputationsverlustes oder allfälligen Schadenersatzklagen, abzuwenden. Zudem erweist sich der Code of Conduct häufig als hilfreiches Vertrauensstatut der Unternehmen gegenüber ihren Interessensgruppen.⁴⁴ Der Hauptzweck für ein Unternehmen einen Code of Conduct zu erstellen und zu implementieren besteht darin, eine Leitplanke für die Geschäftsführung und die Mitarbeitenden, wie auch für die restlichen Anspruchsgruppen zu schaffen.⁴⁵ Zusätzlich dient der Code of Conduct dazu, die vom Unternehmen gewählten und kommunizierten Werte einzuhalten. Im engeren Sinne gilt es darzulegen, wie sich das Unternehmen und damit auch die einzelnen, am Wertschöpfungsprozess Beteiligten zu verhalten haben, bzw. was zu unterlassen ist. Diese Leitplanken enthalten u.a. Regeln, die über die gesetzlichen Vorgaben hinausgehen. Um sicherzustellen, dass diese erhöhten Wertansprüche im Alltag beachtet und eingehalten werden, ist die Erstellung und Implementierung des Code of Conduct sorgfältig und gründlich zu planen sowie schrittweise umzusetzen.⁴⁶ Die Thematik Erstellung und Implementierung eines Code of Conduct gewinnt zudem an Komplexität, weil ein Unternehmen nicht nur die Interessen der Mitarbeitenden zu berücksichtigen hat, sondern auch die unterschiedlichen Interessen der verschiedenen Anspruchsgruppen befriedigen muss, wie das neue St. Galler Management-Modell eindrücklich

zeigt.⁴⁷ Im neuen St. Galler Management-Modell wird beschrieben, dass Unternehmen immer wieder durch einen Komplexitätsüberschuss herausgefordert werden, welcher die Stabilität in Frage stellen kann. Vom Management wird erwartet, dass neue Herausforderungen mit Offenheit und innovativer Tatkraft sowie mit über die Situation hinausgehender Mitreflexion angegangen werden. Dies, um die Weiterentwicklung und volle Ausschöpfung eines Unternehmenspotentials sicherstellen zu können.⁴⁸ Diese Anforderungen an das Management können analog zur Erstellung und Implementierung eines Code of Conduct angewendet werden.

3.2 Werte und Kultur eines Unternehmens

Das Thema Wertorientierung wird in der Wirtschaftswelt immer brisanter, insbesondere durch die verschiedenen Wirtschaftsskandale. Warum sind Werte für die Wirtschaft überhaupt interessant? Sie widerspiegeln die Kultur eines Unternehmens, welche wiederum das Verhalten der Mitarbeitenden prägt.⁴⁹

Im neuen St. Galler Management-Modell sind Werte und Kultur ebenfalls Schlüsselbegriffe. Unternehmenskultur bezeichnet die impliziten, hintergründigen Strukturen eines Unternehmens. U.a. gehören Werte, Normen, Einstellungen und Argumentationsmuster dazu.⁵⁰ Das bedeutet, Werte und Normen steuern das Denken, die Wahrnehmung und das Problemverhalten der Mitarbeitenden. Zudem hilft die Unternehmenskultur den Mitarbeitenden, den Sinn und Zweck des Unternehmens näher zu bringen, um sich damit zu identifizieren. In der Unternehmenskultur sind Erfahrungen aus der Vergangenheit verankert, welche als Vorlage dafür dienen, wie auf neue Herausforderungen reagiert wird. Die Unternehmenskultur ist die Leitplanke, aus welcher Führungskräfte ihre passenden Strategien und Strukturen ableiten.⁵¹

Will ein Unternehmen erfolgreich sein, kann die Kultur ein wesentlicher Erfolgsfaktor darstellen. Eine Kultur kann von anderen Unternehmen nur sehr schwer kopiert werden, was aus innovativer Hinsicht ein Triumph darstellen kann. Für das Management ist es jedoch eine grosse Herausforderung auf eine Unternehmenskultur einzuwirken, da diese im Gegensatz zur formalen Organisationsstrukturen unbewusst und organisch in der Verhaltens- sowie Denkweise der Mitarbeitenden verankert ist.

Das neue St. Galler Management-Modell dient dazu, die aktuelle Management-Praxis kritisch zu hinterfragen, neue Sichtweisen zu entwickeln und somit die Handlungsspielräume für die organisationale Wertschöpfung des Unternehmens zu erweitern.⁵²

Das Beispiel des Forschungsprojektes der Studierenden des Masterstudiengangs Management and Law der ZHAW/HSLU verdeutlicht die Wichtigkeit von Werten und einer positiven Unternehmenskultur. Die sechs Werte, Emotionen, Lebendigkeit, Natürlichkeit, Ehrlichkeit und Begeisterung und Innovation tragen essentiell zum Erfolg des Luzerner ART DECO HOTEL MONTANA bei. Diese Werte werden im Arbeitsalltag durch die Vorgesetzten wie auch durch die Mitarbeitenden getragen und prägen die Unternehmenskultur massgeblich.⁵³

Die Unternehmenskultur wird hier von den Führungskräften sowie den Mitarbeitenden gleichermaßen als sehr angenehm, kollegial, freundlich und mit einem grossen Spielraum für Eigeninitiative und Innovation angesehen.⁵⁴ Eine gute Unternehmenskultur, wie es das Praxisbeispiel des ART DECO HOTEL MONTANA zeigt, bildet die Grundlage für eine positive und gelebte Unternehmensethik. Eine vorbildlich gelebte Unternehmensethik ist wiederum das Fundament für eine erfolgreiche Ausarbeitung und Implementierung eines Code of Conduct in einem Unternehmen.⁵⁵

3.3 Management in der Verantwortung

Eine Unternehmenskultur beginnt mit der Gründung eines Unternehmens. Der Gründer, die ersten Vorgesetzten und die Mitarbeitenden erschaffen das kulturelle Fundament. Unbewusst wird die Unternehmensgeschichte den neuen Mitarbeitenden überliefert. Dies kann in Form von Traditionen, Ritualen, aber auch in Form von Leitsätzen, Anekdoten oder Zitaten geschehen. Eine Unternehmenskultur ist jedoch nicht statisch. So wie sich die Welt, Märkte, Menschen und auch Produkte verändern, unterliegt auch die Unternehmenskultur einem steten Wandel.⁵⁶ Jeder Mensch hat seine eigenen Werte, eine Mischung aus Herausforderung, Geld, Reputation und Privatleben. Mitarbeitende mit verschiedenen Wertepprägungen und eigenen Lebenserfahrungen versuchen ein gemeinsames Ziel im Unternehmen zu erreichen. Das metaphorisch gesprochene „am gleichen Strang ziehen“ hört sich einfacher an als getan. Für eine gute und nachhaltige Unternehmenskultur stehen die Vorgesetzten ganz besonders in der Verantwortung. Kultur ist Sache der Führungskräfte und ist eine Aufgabe, welche nicht delegiert werden kann. Es ist die unabdingbare Aufgabe eines Managers, über die essentiellen Werte für den Unternehmenserfolg und seiner Mitarbeitenden nachzudenken, diese zu strukturieren und durchzusetzen.⁵⁷ Schliesslich sind es die Manager, welche die Rahmenbedingungen des Arbeitens und die Art der Kommunikation vorgeben.⁵⁸ Führungskräfte müssen ihre Mitarbeitenden nicht durch blosser Worte, sondern auch durch Taten inspirieren.⁵⁹ Das Wissen der Manager muss gemäss dem neuen St. Galler Management-Modell in Form von Frameworks, Modellen und Beispielen übersetzt werden. Dies ist notwendig, da die Handlungslogik von Mitarbeitenden nicht zwingend mit denen des Unternehmens kompatibel ist.⁶⁰ Gemäss KOTTER können Mitarbeitende durch chancenorientierten Druck⁶¹ inspiriert werden, indem diese zu einer effektiven und nachhaltigen Handlungsweise motiviert werden.⁶² Eine Führungskraft kann eine angenehme und respektvolle Unternehmenskultur unterstützen, indem sie Erwartungshaltungen klärt und wünschenswerte Ergebnisse von Mitarbeitenden belohnt. Mitarbeitende, die sich in ihrem Handeln bestärkt fühlen, sind eher motiviert und versuchen, die für den Unternehmenserfolg wichtigen Werte zu erreichen und zu leben.⁶³

Führungskräfte müssen langfristig in eine Unternehmenskultur investieren, da die Entwicklung dieser ein dynamischer Prozess ist. Die ausformulierten Werte und Ziele müssen auf allen Hierarchien und in allen Abteilungen mit Leben gefüllt und in den Köpfen der Mitarbeitenden nachhaltig verankert werden. Nur so können langfristig Früchte getragen werden.⁶⁴

Die Vorbildfunktion des höheren Managements ist dabei ein wichtiger Aspekt. Die Manager setzen die Regeln und Leitplanken, auch wenn nicht alles in schriftlicher Form vorzufinden ist. Zielvereinbarungen und Bonuspläne können zum Beispiel die Mitarbeitenden dahingehend beeinflussen, welche Werte

nun als die Wichtigsten angesehen werden müssen. In diese Kategorie fallen auch Aufstiegsmöglichkeiten, Belohnungssysteme, Sanktionen und Ansprachen des Managements sowie auch die Gerüchteküche über das Managementverhalten.⁶⁵

Die folgenden sieben Fragen sollen dabei helfen eine Unternehmenskultur besser zu verstehen und die Handlungen der Organisation nachvollziehen zu können. ⁶⁶	
1. Was machen wir?	Benennen der Ziele, in qualitativer und quantitativer Hinsicht
2. Wie machen wir es?	Erkennen und Entwickeln der Fähigkeiten und Eigenheiten
3. Warum machen wir es?	Verstehen und Beschreiben des Sinn und Zweckes
4. Wer macht was?	Verstehen der Organisation und Struktur
5. Wer sind wir?	Individualitäten zu Gemeinsamkeiten führen
6. Wer glauben wir, sein zu wollen?	Verstehen der Vision und Strategie
7. Woran erkennt man unser Handeln?	Benennen und Erkennen der Einzigartigkeit

Diese Voraussetzungen des gemeinsamen Werteverständnisses sind notwendig, damit Mitarbeitende sich für die erstrebten Werte engagieren. Nur wenn die Mitarbeitenden den Sinn und Zweck des Unternehmens verstehen und sich damit nachvollziehbar identifizieren können, kann eine gute und nachhaltige Unternehmenskultur entstehen.⁶⁷

Das ART DECO HOTEL MONTANA dient als interessantes Praxisbeispiel, das aufzeigt, dass ein gemeinsam gelebtes Werteverständnis zu einem guten und angenehmen Betriebsklima führt. Letzteres bewirkt wiederum eine positive und nachhaltige Unternehmenskultur.⁶⁸ Für die Wirksamkeit eines Code of Conduct ist es entscheidend, dass die Unternehmenskultur verstanden, von den Führungskräften vorgelebt und von den Mitarbeitenden akzeptiert wird.⁶⁹ Die Auswertung der Einzelinterviews mit den Führungskräften und die Gruppeninterviews mit den Mitarbeitenden haben gezeigt, dass sich die Wahrnehmung über die intern definierten Werte Emotionen, Lebendigkeit, Natürlichkeit, Ehrlichkeit, Begeisterung und Innovation und die Empfindung über die Unternehmenskultur der Mitarbeitenden mit derjenigen der Führungskräfte im Grossen und Ganzen deckt. Das lässt darauf schliessen, dass die oben genannten Werte vom Management auch entsprechend vorgelebt werden. Das Wahrnehmen der Vorbildfunktion der Führungskräfte im ART DECO HOTEL MONTANA scheint generell eine grosse Stärke zu sein.

Diese Erkenntnisse decken sich ebenfalls mit den diversen informellen Gesprächen sowie persönlichen Eindrücken, welche die Studierenden bei zahlreichen Besuchen des ART DECO HOTEL MONTANA gewinnen konnten.

3.4 Grenzen, Risiken und Überforderung

Der Code of Conduct ist ein Kontrollinstrument. Managementabteilungen missverstehen einen Code of Conduct oftmals als Steuerungsinstrument.

(Neue) gelebte Werte und Kultur können durch dessen Erstellung nicht erzeugt werden.⁷⁰ Eine bestehende Unternehmenskultur zu ändern ist nicht unmöglich, jedoch nicht einfach und kann vor allem nicht rasch geschehen. Sie entsteht wie oben beschrieben durch Erfahrungsaufbau und benötigt somit neue Erfahrungen und Ansichten, um die Kultur weiterentwickeln zu können. Hier spielen das Verhalten, die Kommunikation und die Vorbildfunktion der Führungskräfte eine zentrale Rolle. Das Management sendet die entscheidenden Signale aus und setzt verhaltensrelevante Anreize.⁷¹ Mitarbeitende sowie Führungskräfte empfinden ihre Unternehmenskultur entweder als angenehm oder unangenehm. Bei einer unangenehmen Empfindung reagieren Führungskräfte und Mitarbeitende unterschiedlich. Führungskräfte halten sich dann üblicherweise zurück, während Mitarbeitende ihren Frust direkt oder indirekt zeigen und eine Orientierung bei ihren Führungskräften suchen. Hierbei ist wichtig, dass diese ihre Vorbildfunktion

wahrnehmen, da ansonsten Folgen wie Stagnation, Unsicherheit und Verslossenheit gegenüber neuen Entwicklungen und Lernprozessen eintreten können.⁷²

Das neue St. Galler Management-Modell veranschaulicht, dass Entscheidungen, die vom Management eines Unternehmens getragen werden müssen, zu Zielkonflikten innerhalb der Anspruchsgruppen führen können. Eine Entscheidung zugunsten der Mitarbeitenden kann zum Beispiel zu Lasten der Umwelt erfolgen. Dies führt möglicherweise zur Beeinflussung des moralischen Verhaltens der Führungskräfte, was wiederum einen Einfluss auf die Unternehmenskultur haben kann.⁷³

Ein solcher Ethik-Konflikt äussert sich dahingehend, dass unabhängig davon, wie die Führungskräfte entscheiden, eine der Anspruchsgruppen über diese Entscheidung unzufrieden sein wird. In diesem Fall ist es wichtig, dass Unternehmen eine konsistente Vorgehensweise bei der Konfliktbewältigung haben. Nur so können die Führungskräfte ihre Vorbildfunktion gegenüber ihren Mitarbeitenden richtig wahrnehmen.⁷⁴

Damit eine nachhaltige und angenehme Unternehmenskultur entstehen kann, braucht es mitarbeiterbezogene Führungsprozesse. Es genügt nicht, wenn sich die Manager nach dem Top-Down-Prinzip engagieren, die Unterstützung durch die Mitarbeitenden (Bottum-Up-Prinzip) jedoch ausbleibt.⁷⁵ Das beinhaltet, dass die Führungskräfte nachhaltigkeitsorientierte Werte und Prinzipien sowie die daraus abgeleiteten Normen konsequent vorleben müssen und auch ihren Mitarbeitenden Eigenverantwortung zugestehen.⁷⁶

Trotz dieser Erkenntnis wird oftmals versucht, den Code of Conduct als Steuerungsinstrument einzusetzen. Bspw. werden Unternehmen gekauft, Firmenfusionen oder Expansionen getätigt und daraus neue Unternehmensstrukturen aufgestellt. Bestehende und neue Mitarbeitende sollen sich an dieses neue, aufgezwungene Wertegerüst anpassen, zu welchem sie jedoch keine Verbindung haben. Diese Verbindung respektive Anpassung kann nicht per Knopfdruck erzeugt werden. Daher ist davon abzusehen, den Code of Conduct ausschliesslich per E-Mail an alle Mitarbeitende zu versenden, in Buchform abzugeben oder entsprechende Plakate an den Wänden der Unternehmen anzubringen. Die erhoffte Wirkung wird auf diese Weise ausbleiben. Inhaltlich gesehen, ist ein Code of Conduct ein Sammelband von Verhaltensregeln, sozialer Verantwortung eines Unternehmens und Bekenntnissen sowie Aussagen über die Mission und Vision. Wenn die Mitarbeitenden nicht an gelebte Werte anknüpfen können, wird der Code of Conduct ignoriert. Im schlimmsten Fall können neue (autoritäre) Verhaltensregeln das Gegenteil des eigentlichen Ziels des Code of Conduct bewirken.⁷⁷ Dementsprechend muss die Ausarbeitung und Implementierung eines Code of Conduct gut überlegt sein – eine

unbedachte Vorgehensweise kann das Unternehmen in vielerlei Hinsicht schädigen. Strafzahlungen, negative Reputationen oder der Ausschluss von Ausschreibungen können Folgen sein, welche jedes Unternehmen verhindern sollte.⁷⁸

Der Auftrag des ART DECO HOTEL MONTANA an die Studierenden des Masterstudiengangs Management and Law der ZHAW/HSLU lautete, einen individuell gestalteten Code of Conduct für interne sowie externe Zwecke zu erstellen, welcher den Spirit des Hotels wiedergibt. Bei der Umsetzung war es unabdingbar, dass das Produkt einerseits auf den neusten Stand eines klassischen (rechtlichen) Code of Conduct gebracht wird und andererseits die Bedürfnisse sämtlicher Anspruchsgruppen berücksichtigt. Das Ziel wurde erreicht und der Code of Conduct bildet eine nützliche Grundlage für eine weitere Marketingstrategie für das ART DECO HOTEL MONTANA. Der Schritt der Implementation ist bereits in Planung.

3.5 Abschliessende Erkenntnisse

Werte, Prinzipien und Normen sind weiche Faktoren und können deshalb nur schwierig überprüft werden. Nur mit erheblichem Aufwand und einem spezifischen Wissen lassen sich solche Werte in Zahlen quantifizieren. Deshalb lassen oftmals nur öffentlich gewordene Skandale solche nicht gelebten Werte ans Tageslicht kommen. Es gibt zahlreiche Unternehmen, welche soziale Verantwortung versprechen und trotzdem werden Missstände aufgedeckt. Die richtige Etablierung eines Code of Conduct ist von grosser und zentraler Bedeutung und kann unter Einbezug des neuen St. Galler Management-Modells gesteuert werden. Es ist die Aufgabe der Führungskräfte in ihrer Vorbildfunktion, nachhaltigkeitsorientierte Werte und Prinzipien ihren Mitarbeitenden konsequent vorzuleben. Gelingt dies nicht, kann dies enorme Kollateralschäden auf der Ebene der einzelnen Mitarbeitenden und Führungskraft nach sich ziehen sowie ein Unternehmen in Verruf bringen.

Werden die Werte eines Unternehmens von ihren Mitarbeitenden gelebt, wie dies bei dem herangezogenen Praxisbeispiel des ART DECO HOTEL MONTANA der Fall ist, kann es für ein Unternehmen sinnvoll und zielführend sein, ihren ethischen Kompass in einen Code of Conduct einzubetten. Dieses Instrument dient u.a. dazu, die Werte greifbar und sichtbar zu machen. Eine gut definierte und auch wirklich gelebte Unternehmensethik fördert die Wirksamkeit eines Code of Conduct, welcher zentrale Themen im Bereich Wirtschaftsethik abdeckt. Der Code of Conduct dient als ein Kontrollinstrument und nicht als Steuerungsinstrument. Die wohlformulierten Worte eines jeden Code of Conduct können nur in Taten umgesetzt werden, wenn die Führungskräfte diese vorleben und alle Mitarbeitenden am selben Strang ziehen.

Von Zürich nach Vevey

° Ein Interview mit Lukas Henle, Senior Manager bei Nestlé

- Interview geführt von Pius Nussbaumer



***D**er Studentenverein Wirtschaftsrecht hat Lukas Henle letzten Sommer zum Gespräch getroffen. Wir wollten von ihm wissen, wie er zu seinem jetzigen Beruf gekommen ist, was ihm daran gefällt und warum er sich damals für den Studiengang Wirtschaftsrecht entschieden hat.*

Herr Henle, wer sind Sie?

Mein Name ist Lukas Henle, ich bin 34-jährig und aufgewachsen in Zürich. Leidenschaft, Kreativität, Feingefühl und Sportgeist gehören zu meinen zentralen Charaktereigenschaften.

Beruflich bin ich ein Manager in der Konsumgüterindustrie mit vertieftem Verkaufs- und Marketing Know-How, angewendet auf führende Marken in verschiedenen europäischen Märkten.

Im Rahmen des Praktikums vom zweiten Semester meines Wirtschaftsrecht Studiums gründete ich damals, unter der Leitung von Herr Prof. Dr. Peter Münch, mit meinen Kollegen ein Start-up im Bereich Personalvermittlung und Hochschulmarketing. Dieses wurde über drei Jahre erfolgreich und in

Zusammenarbeit mit erfahrenen Unternehmern fortgeführt. Nach der Zeit des Start-ups begann ich meine Karriere bei der Firma Lindt & Sprüngli als Management Trainee im Bereich Sales und Marketing. Danach arbeitete ich für fünf Jahre in der Schweiz, Österreich und Deutschland bei der damaligen Krafts Food Group (heute Mondelez International), welche bekannte Marken wie zum Beispiel Toblerone, Trident, Philadelphia, Milka oder Jacobs Kaffee produziert und vermarktet. Seit zwei Jahren bin ich zurück in der Schweiz und als Senior Manager bei Nestlé in Vevey verantwortlich für die kommerzielle Vermarktung der strategischen Divisionen Kaffee, Tee und Kindernahrung.

Warum haben Sie sich damals für ein Studium in Wirtschaftsrecht entschieden?

Als Vorbemerkung muss ich dazu sagen, dass es das Wirtschaftsrecht Studium in meiner Zeit noch nicht gab. Zunächst studierte ich ein Jahr Betriebsökonomie und wechselte dann in das neu entstandene Wirtschaftsrecht Studium. Für mich war es ein spannendes Pionierprojekt an der Schnittstelle zwischen Wirtschaft und Recht, mit dem ich mich sofort identifizieren konnte. Die beiden Bereiche Wirtschaft und Recht in einem Studium zu verpacken, war einzigartig und eine grosse Chance für die Zukunft.

Würden Sie sich nochmals für den Studiengang Wirtschaftsrecht entscheiden?

Auf jeden Fall!

„Die beiden Bereiche Wirtschaft und Recht in einem Studium zu verpacken, war einzigartig und eine grosse Chance für die Zukunft.“

Warum?

Das breitgefächerte Studium, und somit die Möglichkeit, diverse Einblicke in die verschiedensten Themen zu erlangen, ist einzigartig und zeichnet deshalb diesen Studiengang aus. Des Weiteren erwarb ich mir durch das Studium eine neue analytische und konzeptionelle Denkweise. Mehrere Studienfächer miteinander zu vernetzen und dadurch die Komplexität zu verstehen, hilft, sich im Berufsleben zu etablieren und gibt einen starken Rucksack um den zukünftigen Weg erfolgreich zu bestreiten.

Sie haben erwähnt, dass Sie ein Start-up gegründet haben. Welchen Nutzen konnten Sie aus Ihrer Tätigkeit im Start-up ziehen?

Eine "Make Things Happen"-Mentalität. Hierzu fallen mir Stichwörter ein wie Kreativität, Emotionalität, neue Wege gehen und etwas Neues kreieren. Wer diese Fähigkeiten besitzt, macht in der Berufswelt den Unterschied aus.

Wie gross war der Zeitaufwand für ihr Start-up?

Ich habe das Vollzeitstudium besucht und arbeitete nebenbei ca. 20% im Start-up-Unternehmen.

Was ist Ihnen positiv oder negativ in Erinnerung geblieben, wenn sie an Ihre Studienzeit zurückdenken?

Ich durfte viele neue Freunde kennenlernen, mit denen ich bis heute Kontakt habe. Das war und ist für mich sehr wertvoll. Auch erinnere ich mich gerne an die ausgezeichneten Dozenten während des Studiums. Insbesondere an Herr Dr. Prof. Münch, welcher für uns alle als Studiengangleiter inspirierend war. Ein negativer Aspekt ist aus meiner Sicht die Kompaktheit des Studiums. Man hat versucht viele Themen umfangreich und in kurzer Zeit abzuhandeln. Für mich waren es drei schnelle Jahre, ohne je das „richtige Studentenleben“, wie man es aus anderen Ländern oder Hochschulen her vielleicht kennt, gelebt zu haben.

Der Absolvententag ist eine ausgezeichnete Möglichkeit viele potentielle Arbeitgeber zu treffen. Haben Sie den Absolvententag während des Studiums besucht?

Ich habe den Absolvententag besucht und eine super Erfahrung gemacht. Es ist interessant gewesen, viele neue Unternehmen kennen zu lernen. Als unkonventionelle Persönlichkeit ist es aber nicht der Weg, den ich bevorzuge, um neue Verbindungen aufzubauen. Für mich ist es zu industriell. Daher bevorzuge ich lieber Networking auf dem Tennisplatz oder persönliche Kontakte mit spannenden Persönlichkeiten.

Kommen wir zum Leben nach dem Studium. Wie verlief Ihr Einstieg in die Berufswelt?

Der Einstieg für mich war überraschend einfach. Ob ich Wirtschaftsrecht oder Betriebsökonomie studiert hatte, war bei meinen Interviews nie ein Thema. In meinem Fall war der Aspekt der Ökonomie insofern notwendig, da ich mich als Trainee im Bereich Marketing & Sales beworben habe.

Wie verlief Ihre weitere Karriere nach dem Berufseinstieg?

Nach der Zeit im Start-up, in welchem ich insgesamt drei Jahre tätig war, bin ich in die Konsumgüterbranche eingestiegen. In den letzten acht Jahren hatte ich dann das Privileg, in unterschiedlichen Unternehmen und verschiedenen Positionen viel zu lernen und ich gehe bis heute jeden Tag gerne und mit grosser Freude arbeiten.

Sie haben uns gesagt, dass Sie bei Nestlé arbeiten. In welcher Position sind Sie dort tätig?

Momentan bin ich als Senior Manager im Bereich Kaffee, Tee und Kindernahrung bei der Unternehmung Nestlé angestellt.

Welche Tätigkeiten sind damit verbunden?

Meine Tätigkeiten, um nur ein paar zu nennen, sind Verhandlungen zu führen, Handelsbeziehungen zu Grosskunden auf allen Managementebenen zu pflegen, kreative Ideen und Ansätze für das zukünftige Wachstum unserer Marken zu konzipieren oder auch jüngere Mitarbeiter zu entwickeln und zu inspirieren.

Was gefällt Ihnen an diesem Beruf?

Für mich ist es wichtig, dass eine emotionale Verbindung zwischen den Produkten und mir besteht. Die Güter müssen greifbar und aus dem täglichen Leben sein.

Was mich fasziniert an meinem Job, ist die Nähe zu den Marken, den Konsumenten und den Handelspartnern. Die Ergebnisse sind mit den tagtäglichen Geschäftszahlen sichtbar, was das Ganze so spannend und herausfordernd macht.

Welche Fähigkeiten sind vorausgesetzt?

Auf jeden Fall sind ein kommerzielles Talent und ein gewisses Feingefühl wichtige Faktoren. Man muss verhandeln, überzeugen und konzeptionell arbeiten können. Das allerwichtigste aber ist die Leidenschaft für das was man tagtäglich macht.

Welche Erwartungen hatte Ihr Unternehmen an Sie, in Bezug auf Ihren Bachelorabschluss?

Für die Firmen ist in erster Linie nicht relevant, welches Studium man absolviert hat. Meine Erfahrung hat gezeigt, dass Passion und Interesse für den Beruf zwei wichtige Kriterien waren, um im Bewerbungsgespräch zu überzeugen. Interessanterweise waren die Fächer für die Unternehmungen nicht wirklich relevant. Die einzige Voraussetzung war ein Abschluss, der eine wirtschaftliche Dimension hatte. Ob reine Betriebsökonomie oder Wirtschaftsrecht, war für meinen Berufseinstieg nicht ausschlaggebend.

Mussten Sie sich zusätzliches Fachwissen aneignen?

Das richtige Fachwissen eignet man sich erst nach dem Studium so richtig an. Im Studium lernt man zu denken. Das „richtige“ Wissen beginnt aber erst mit dem ersten Tag im Berufsleben.

Haben Sie sich nach dem Studium weitergebildet?

Ich besitze keinen klassischen MBA (Master of Business Administration) oder ein ähnliches Zusatzstudium. Weitergebildet habe ich mich im Sinne von Seminaren und Trainings innerhalb der Unternehmen, bei welchen ich gearbeitet habe. Insbesondere habe ich von guten Vorgesetzten gelernt, welche für meine Entwicklung entscheidend sind und waren.

Wie sehen die Weiterbildungs- und Karriereöglichkeiten aus?

Die Konsumgüterbranche ist sehr dynamisch. Man muss sich darum immer wieder neu erfinden, was diese Branche so interessant macht. Die Entwicklungen schreiten schnell voran, deshalb ist es unumgänglich sich weiterzuentwickeln.

Kommen wir noch einmal zurück auf den Studiengang Wirtschaftsrecht. Denken Sie, dass es Verbesserungspotential im Studiengang gibt?

Ich denke, dass es überall Verbesserungspotential gibt. In Bezug auf den Studiengang fällt mir spontan der Bereich der internen Firmenpolitik ein. Das heisst, zu verstehen, wie man sich in einer Unternehmung verhält, Gespräche tätigt oder wie Verhandlungen geführt werden. Im Berufsleben fragt dich niemand mehr nach deinem Zeugnis. Wenn du nicht in der Lage bist, interne Politik zu verstehen und wichtige Beziehungen zu pflegen, hilft dir der beste Abschluss nichts. Zusammenfassend würde ich sagen, dass die sozialen Kompetenzen noch mehr gefördert werden könnten.

Können Sie uns zwei Stärken und zwei Schwächen des Studiengangs Wirtschaftsrecht nennen?

Persönlich finde ich das breitgefächerte Studium an sich sehr spannend. Man erhält einen grossen Einblick in wirtschaftliche, aber auch in juristische Themen.

Die Gefahr besteht, um vielleicht eine Schwäche zu nennen, dass viele Studierende nach dem Bachelor an die Universität Luzern wechseln und dort einen Master erlangen möchten. Dadurch wird das Studium de facto nur noch zur Vorstufe eines Universitätsstudiums, was dem vielfältigen Potential des Studiengangs nicht gerecht wird.

Was würden Sie einem zukünftigen Wirtschaftsrechtsabsolventen auf den Weg geben?

Konzentriere dich in deinem Leben auf die Dinge, in denen du stark bist. Verfolge deine Interessen, dann wirst du auch Erfolg haben. Eine solide Karriere ist wichtig, aber die tagtägliche Freude am Beruf ist unbezahlbar.

„Wenn du nicht in der Lage bist, interne Politik zu verstehen und wichtige Beziehungen zu pflegen, hilft dir der beste Abschluss nichts.“

Zwischen Märkten, Chinesischer Mauer & Schulbänken

° Summer School Shanghai 2016

- Ein Bericht von
Luca Roelli und
Rico Kündig



Als wir uns im Frühjahr 2016 Gedanken machten, ob und in welche Summer School wir gehen wollten, stand unser Entscheid schnell fest: Shanghai. Die bedeutendste Industriestadt Chinas hautnah zu erleben, in Kombination mit dem dreiwöchigen Besuch einer der besten Universitäten Asiens, hat uns sofort fasziniert. Als einziger Negativpunkt fielen die höheren Kosten der Shanghai Jiao Tong Universität und der Flüge in die Waagschale – jedoch sind wir uns nach dem Erlebten einig, dass es die Kosten allemal wert waren.

Inmitten der grössten Stadt, die wir beide je gesehen haben, befindet sich der Campus der Jiao Tong Universität

Das Studentenwohnheim, das sich auf dem Campus befindet, war zu unserer Überraschung sehr sauber und modern eingerichtet, obwohl man von aussen etwas anderes erwarten konnte. Als am Montag dem 4. Juli 2016 die Schule losging, lernten wir Studenten aus aller Welt kennen. Alle waren sehr gespannt, was uns erwarten wird. Wir fanden ein gut eingespieltes und organisiertes Team vor, welches die Summer School leitete und für uns diverse Vorlesungen und Aktivitäten bereithielt.

Das Ziel der Schule war es, den Bachelorstudierenden in den drei Wochen der Summer School die Kultur Chinas näher zu bringen. Die Master und MBA Studierenden haben sich detaillierter mit dem Wirtschaftsraum Chinas und Shanghais auseinandergesetzt. Der Unterricht wurde in diese zwei Gruppen aufgeteilt und spezifisch für die jeweilige Zielsetzung wurden auch die Vorlesungen gestaltet. Hin und wieder kamen die zwei Gruppen zusammen, damit eine Interaktion zwischen allen Studierenden stattfand – dies schätzen insbesondere die Bachelorstudierenden, da diese viel von ihren Kollegen lernen konnten. Den Unterricht empfanden wir beide als strukturiert und abwechslungsreich, jedoch haben wir das meiste über China ausserhalb der Schule gelernt. Auf den vielen Exkursionen in Gärten, alte Städte, Märkte oder Finanzviertel konnten wir die chinesische Kultur am besten wahrnehmen. Nebst den vielen Eindrücken über das Land und die Kultur, die wir auf den Exkursionen erhalten haben, hatten wir eine unbeschreiblich tolle Summer School Gruppe. So wurden die Exkursionen immer zu einem Highlight mit viel Spass. Oft sind wir dem Ratschlag unserer Dozenten gefolgt, die sagten: „The best way to experience the culture of China is to go out, walk wherever you want, get lost and then find your way back somehow“. An den Wochenenden sind wir daher auf eigene Faust unter anderem nach Hangzhou und nach Huangshan in die Yellow Mountains gefahren.

Aus diesen Ausflügen wurde meist ein Abenteuer, da viele Chinesen kein Englisch können. So konnte ein einfacher Ticketkauf für eine Zugfahrt uns einige Schweisstropfen auf die Stirn treiben.

Zugegebenermassen konnten wir beide uns glücklich schätzen, denn nebst zwei Kollegen der ZHAW begleiteten uns meistens zwei Studenten der Summer School, die beide die chinesische Sprache beherrschten.

Ein sehr wichtiger Punkt den wir bei der Entscheidung, ob wir eine Summer School besuchen sollten, nicht berücksichtigt haben, wurde uns erst im Nachhinein bewusst.

Die Summer School bietet enorme Möglichkeiten sich mit Master und MBA Studierenden sowie Dozenten aus aller Welt auszutauschen. Dadurch haben wir wertvolle Tipps für die eigene Karriere erhalten. So konnten wir zum Beispiel für uns wichtige Fragen klären wie: „Soll ich nach dem Bachelor gleich einen Master machen oder doch lieber zuerst arbeiten und zu einem späteren Zeitpunkt einen Master beginnen?“. Hinzu kommt, dass wir durch die diversen und hoch interessanten Gespräche wertvolle Business Contacts knüpfen konnten. So entstanden in der knappen Zeit von drei Wochen der Summer School auch wahre Freundschaften.

Für uns war die Summer School ein unglaublich spannendes, eindruckliches und lehrreiches Erlebnis. Zudem ist es eine sehr gute Möglichkeit, die Schule mit dem Reisen zu verbinden. Wir empfehlen die Möglichkeit eine Summer School zu besuchen wahrzunehmen und möchten uns an dieser Stelle bei der Jiao Tong Universität bedanken und hoffen, dass ihr Programm in Zukunft von weiteren ZHAW Studierenden besucht wird.





Eine spektakuläre Aussicht der
Yellow mountains in Huangshan.





Studentenverein
Wirtschaftsrecht

ALTE PRÜFUNGEN?!

Zusammenfassungen **Bücherlisten**

Bachelorarbeit

Leistungsnachweise

Berufsaussichten

Informationsaustausch

Masterstudiengang ?

Infoveranstaltungen

Bewerbungstipps

Das sind Wir!

° Das ist der Studentenverein
Wirtschaftsrecht

Studentenverein Wirtschaftsrecht

Der Studentenverein Wirtschaftsrecht wurde 2015 gegründet und ist der Erste seiner Art in der ganzen Schweiz. Unser Zweck: die Studierenden während ihrem Studium aktiv unterstützen! Aktuell haben wir über 250 Mitglieder über alle Semester, Vollzeit und Teilzeit.

Informationen

Als Mitglied hast du Zugriff auf unsere Informations-Plattform. Dort findest du alte Prüfungen, Leistungsnachweise und Zusammenfassungen. Wir geben dir Tipps zum Bücherkauf und informieren über aktuelle Anlässe im Wirtschaftsrecht.

Netzwerk

Wir organisieren regelmässig Events für die Studierenden. Hierzu gehören Informationsveranstaltungen mit Berufsleuten, Mitgliederevents sowie Unternehmensbesichtigungen. Dort hast du die einmalige

Gelegenheit mit ehemaligen Absolventen über die Zukunft zu sprechen, dein Wissen zu erweitern und die Studierenden ausserhalb der Vorlesungsräume zu treffen.

Das wollen wir:

DICH als Mitglied. Die Mitgliedschaft kostet einmalig 10 CHF, ohne Verpflichtungen und ermöglicht dir einen exklusiven Zugang zum Mitgliederportal.

*Ein Klick, deine Angaben und
DU BIST DABEI!*

www.wr-studenten.ch



Spielervertrag

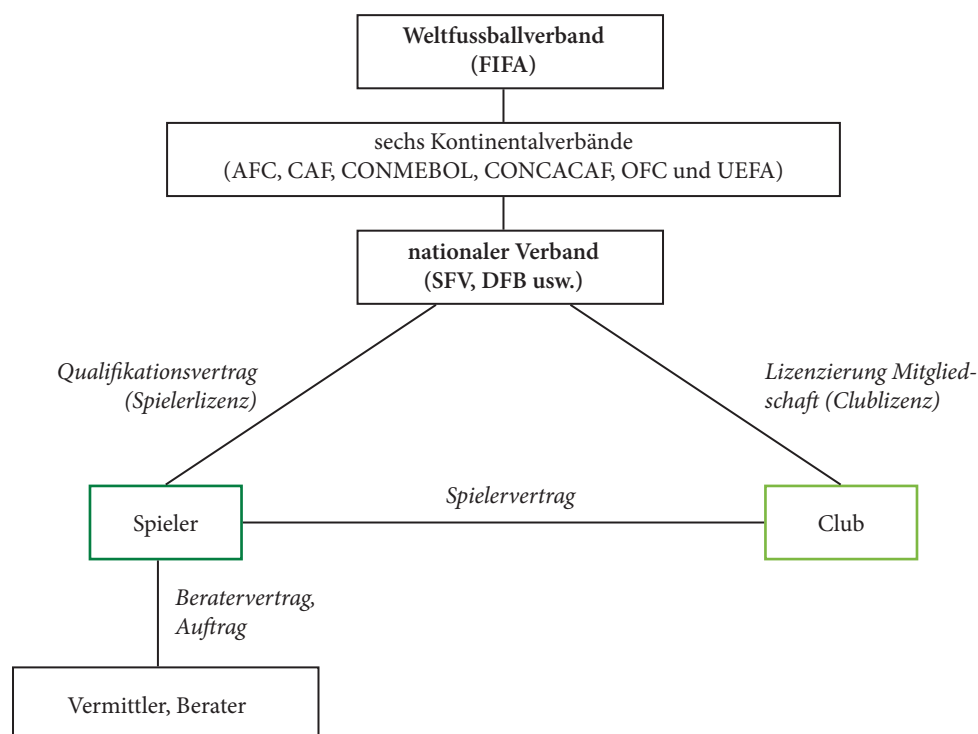
° Text von Thomas Stillhart

- [Quellennachweis online verfügbar unter www.wr-studenten.ch](http://www.wr-studenten.ch).

1. Rechtsverhältnisse Spieler-Club-Verband

Auf die Besonderheiten im Sport ist Rücksicht zu nehmen. Im Berufsfussball gibt es mehrere invol-

vierte Rechtssubjekte mit jeweils unterschiedlichen Rechtsverhältnissen. Die nachfolgende Übersicht soll als Einstieg in die Thematik dienen und helfen den Spielervertrag richtig einzuordnen.



Die Teilnahme am organisierten Fussball ist registrierten Spielern vorbehalten. Ein Spieler ist nur spielberechtigt, wenn er bei einem nationalen Verband (SFV) registriert ist. Somit braucht er eine Qualifikation als Spieler. Synonyme sind Spielberechtigung des Spielers oder Lizenz des Spielers zur Teilnahme an offiziellen Spielen. Dadurch entsteht ein Rechtsverhältnis zwischen Spieler und Verband. Ähnliches gilt für die Rechtsbeziehung zwischen Club und Verband. Für die Teilnahme am Wettbewerb benötigt der Club eine vom Verband ausgestellte Lizenz. Der Spielervertrag und somit der Fokus des Forschungsprojektes entsteht zwischen dem Spieler und dem Club. Im Gegensatz zu konventionellen Arbeitsverhältnissen entsteht somit das für den Fussball charakteristische Dreiecksverhältnis¹ zwischen Spieler, Club und Verband.

2. Entstehung des Spielervertrags

2.1 Materielle Anforderungen

Damit ein Spielervertrag zu Stande kommt, ist eine gegenseitige übereinstimmende Willenserklärung über die essentialia negotii zwischen Spieler und Club erforderlich.² Die vertragstypenbestimmenden Merkmale ergeben sich im Wesentlichen aus Art. 319 OR. Zu diesen gehören Leistung von Arbeit, auf unbestimmte oder bestimmte Dauer, im Dienste des Arbeitgebers (Subordination)³ und die Entrichtung eines Lohnes. Die DRC verlangt für den Abschluss eines Spielervertrages ebenfalls eine gegenseitige übereinstimmende Willensäußerung der Vertragsparteien über die wesentlichen Vertragsbestandteile.⁴ Im Gegensatz zum staatlichen Recht, werden diese nicht einheitlich definiert. Aus der Rechtsprechung geht jedoch hervor, dass sich Spieler und Club immer über die Vertragsdauer⁵, die Höhe des geschuldeten Salärs sowie die Leistungspflichten der Parteien einigen müssen.⁶ Können sich die Parteien über die Höhe des Entgelts nicht einigen, so kommt kein Vertrag zu Stande.⁷ Wenn bei einem Vertrag mit einer Laufzeit von drei Jahren nur für das erste Jahr das Salär festgelegt wurde mit dem ausdrücklichen Vermerk, dass der Lohn nach Ablauf des ersten Jahres in gegenseitiger Übereinkunft neu verhandelt werde, liegt für die zwei weiteren Jahre kein Vertrag vor.⁸

2.2 Formelle Anforderungen

Arbeitsverträge sind grundsätzlich formfrei⁹ gültig. Bei Spielerverträgen von Berufsfussballern trifft dies nicht zu. Die nationalen und internationalen Verbandsreglemente verlangen, dass Spielerverträge schriftlich¹⁰ abgeschlossen werden. Jeder Spieler, der einen Anspruch aus einer spielervertraglichen Rechtsbeziehung gelten machen will, muss somit über einen schriftlichen Vertrag verfügen.¹¹ Mündliche Vereinbarungen zwischen Spieler und Club sind mit dem zwingenden Charakter von Art. 2. Abs. 2 RST nicht vereinbar¹² und werden von der DRC mangels Beweiskraft nicht anerkannt.¹³ Die FIFA Dispute Resolution Chamber wendet das Prinzip der Schriftlichkeit in der Praxis sehr streng an. Ungenügend ist auch, wenn ein Vertrag zwar vom Spieler unterschrieben ist, seitens des Clubs aber nur einen Stempel ohne Unterschrift trägt.¹⁴ Sogar die Registrierung eines Spielers im nationalem Sozialversicherungssystem (mit Nennung seines Clubs als Arbeitgeber) sowie einer Gerichtsurkunde über geleistete Lohnzahlungen

vermögen das Fehlen eines schriftlichen und unterzeichneten Spielervertrags nicht zu kompensieren.¹⁵ Ungenügend ist, wenn anstelle des Spielers nur sein Berater den Spielervertrag unterzeichnet. Die DRC geht von einem „strictly personal right“ des Spielers aus.¹⁶

2.3 Zeitpunkt des Vertragsschlusses

Beabsichtigt ein Club, einen Berufsspieler zu verpflichten, so muss dieser vor Aufnahme der Vertragsverhandlungen mit dem Spieler dessen aktuellen Verein schriftlich von seiner Absicht in Kenntnis setzen. Ohne Zustimmung des aktuellen Clubs, darf der Spieler einen Vertrag mit einem anderen Club nur abschliessen, wenn der bisherige Vertrag abgelaufen ist oder in den nächsten sechs Monaten ablaufen wird. Ein Verstoß gegen diese Bestimmung zieht Sanktionen nach sich.¹⁷ Die Regel bezweckt, die Stabilität laufender Verträge zu schützen und frühzeitige Abwerbungsversuche anderer Clubs zu verhindern.¹⁸ Einem Spieler, dessen Vertrag ausläuft, kann nicht zugemutet werden, mit der Unterzeichnung eines neuen Vertrages bis Ablauf seines bestehenden Vertrages zu warten. Ansonsten wäre seine Aussicht auf weitere Beschäftigung stark eingeschränkt. Die sechs Monate sind für den Spieler eine angemessene Frist zur Aufnahme von Verhandlungen mit zukünftigen Clubs. Der neue Vertrag des Spielers darf die ordnungsgemässe Erfüllung des laufenden Vertrages in keiner Weise beeinträchtigen.¹⁹

2.4 Vertragsdauer

Im Schweizerischen Recht ist die maximal zulässige Dauer eines Arbeitsvertrages im Wesentlichen durch das Verbot einer übermässigen Bindung gemäss Art. 27 Abs. 2 ZGB beschränkt. Im Schweizerischen Obligationenrecht wird die Höchstdauer konkretisiert. Nach Ablauf von zehn Jahren kann jede Vertragspartei ein auf längere Dauer abgeschlossenes befristetes Arbeitsverhältnis mit sechs monatiger Kündigungsfrist auf Ende eines Monats kündigen.²⁰ Berücksichtigt man, dass eine gewöhnliche berufliche Karriere 40 bis 50 Jahre dauert, erhält man für die zulässige Höchstdauer einen Referenzwert von einem Viertel respektive einem Fünftel der erwarteten beruflichen Laufbahn.

Bei der Bestimmung der maximal zulässigen Vertragsdauer eines Berufsspielers gilt zu berücksichtigen, dass die sportliche Karriere eines Berufsfussballers durchschnittlich nur 20 Jahre beträgt.²¹ Nach KLEINER wäre somit auch nach staatlichem Recht eine maximale Vertragsdauer für einen Viertel der Berufskarriere, sprich fünf Jahre gerade noch zulässig. Anderer Meinung ist VOGT, der lediglich eine Karrieredauer von 13 Jahren annimmt und somit auf eine maximale Vertragslaufzeit von 3 Jahren stösst. ZIMMERMANN spricht von einer Karrieredauer von 15 Jahren und hält fest, dass Verträge länger als fünf Jahre sicherlich nicht mit Art. 27 Abs.2 ZGB vereinbar sind.²² Massgebend für die zulässigen Vertragslaufzeiten sind die Bestimmungen der FIFA. In diesen ist vorgeschrieben, dass der Vertrag eines Berufsfussballers immer befristet und mindestens bis zum Ende der laufenden Saison abgeschlossen werden muss. Die maximale Laufzeit beträgt fünf Jahre.²³ Bei der Wahl der maximalen Vertragsdauer wurden die Interessen der Clubs und der Spieler berücksichtigt.²⁴

Fünf Jahre bieten einerseits dem Club die Möglichkeit zum Aufbau einer konkurrenzfähigen Mannschaft. Andererseits entspricht es einer angemessenen Bindungsdauer für den Spieler, die vermeidet, dass seine Karriere in einer sportlichen Sackgasse endet.²⁵ Verträge mit längeren Laufzeiten sind nur in Übereinstimmung mit nationalem Recht zulässig. Was wie oben ausgeführt für die Schweiz sicherlich nicht zutreffen würde.

2.5 Vertragsschluss mit Minderjährigen

Für Spieler unter 18 Jahren beträgt die maximale Laufzeit eines Vertrages drei Jahre.²⁶ Klauseln mit längeren Laufzeiten werden nicht anerkannt.²⁷ Das Persönlichkeitsrecht und die Entfaltungsmöglichkeit von jungen Spielern werden in diesem Punkt höher gewichtet als die Vertragsstabilität.²⁸ Bei Verträgen mit minderjährigen Spielern wird grundsätzlich verlangt, dass neben dem Spieler dessen gesetzliche Vertreter den Vertrag mitunterzeichnen.²⁹ Auf diesem Weg soll verhindert werden, dass junge Fussballer vertragliche Bindungen eingehen ohne die Konsequenz ihres Handelns zu verstehen.³⁰ Des Weiteren sind die Bestimmungen zum Schutz von minderjährigen Fussballern zur Kenntnis zu nehmen. International dürfen grundsätzlich nur Spieler über 18 Jahre transferiert werden. Die Voraussetzungen für internationale Transfers von Minderjährigen³¹ sind in Art. 19 Abs. 2 RST geregelt.

2.6 Bedeutung des Medizinischen Tests

Die Gültigkeit eines Vertrages darf nicht von einem positiven Ergebnis einer medizinischen Untersuchung³² des Spielers abhängig gemacht werden.³³ Dies wurde von der Rechtsprechung bestätigt.³⁴ Es liegt in der Verantwortung des Clubs vor dem Vertragsabschluss sämtliche relevante Informationen über den Spieler einzuholen. Medizinische Tests müssen daher vor Unterzeichnung des Vertrages stattfinden.³⁵ Falls der Club bei der Verpflichtung des Spielers nicht die gebotene Sorgfalt anwendet, ist es ihm später nicht möglich, die Nichterfüllung des Vertrages geltend zu machen.³⁶

3. Auflösung des Spielervertrages

Ein befristetes Arbeitsverhältnis, somit auch ein Spielervertrag, kann grundsätzlich auf vier³⁷ Arten enden. Zu diesen zählen der Ablauf³⁸ der vereinbarten Vertragszeit, die ausserordentliche Kündigung (fristlose Vertragsauflösung)³⁹, der Aufhebungsvertrag⁴⁰ oder der Tod des Arbeitnehmers. Bei der fristlosen Auflösung gilt es, zwischen Auflösung ohne wichtigen Grund und mit wichtigem Grund zu differenzieren.

Im FIFA-Reglement bezüglich Status und Transfers der Spieler ist die Beendigung von Verträgen in den Art. 13 bis 17 RST geregelt. Im Mustervertrag sind Art. 2 und Art. 3 MV SFV die massgebenden Bestimmungen, wobei unter anderem auf die Regelungen im OR Bezug genommen wird.

3.1 Vertragsauflösung ohne wichtigen Grund

Grund

Entgegen dem Wortlaut des Gesetzes (Art. 337 OR) kann ohne jede Voraussetzung ausserordentlich, also fristlos gekündigt werden. Selbst wenn keine wichtigen Gründe vorliegen, beendet die fristlose Kündigung das Arbeitsverhältnis sofort. Liegen wichtige Gründe vor, so handelt es sich um ein zulässiges Vorgehen, andernfalls ist es ein widerrechtliches, aber nicht minder wirkungsvolles.⁴¹ Werden Arbeitsverträge von Sportlern vorzeitig, aber ohne⁴² wichtigen Grund beendet, entstehen nach Art 337c und Art. 337d OR Entschädigungspflichten.

3.2 Vertragsauflösung aus wichtigem Grund

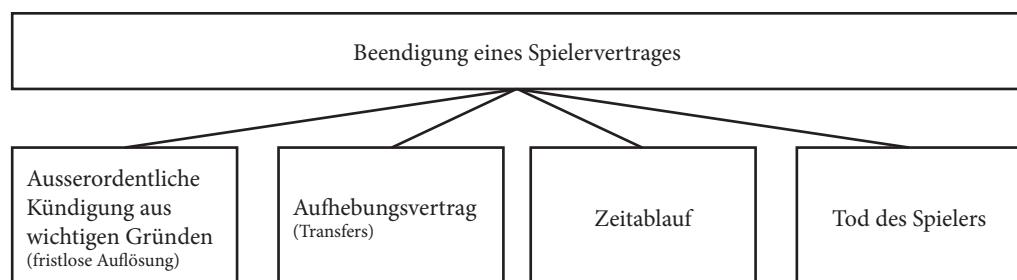
Grund

Als wichtiger Grund gilt nach den Vorschriften des Obligationenrechts namentlich jeder Umstand, bei dessen Vorhandensein dem Kündigenden nach Treu und Glauben die Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses nicht mehr zugemutet werden darf.⁴³ Liegt ein wichtiger Grund vor, entstehen für den Kündigenden keine Entschädigungsfolgen. Die vertragswidrige Partei hingegen wird in vollem Umfang schadenersatzpflichtig.⁴⁴ Zu prüfen ist folglich, ob sich eine vorzeitige Vertragskündigung durch einen wichtigen Grund (i.S.v. Art. 337 OR) rechtfertigen lässt.⁴⁵

3.3 Wichtige Gründe im Mustervertrag

SFV

Da es sich bei Art. 337 Abs. 1 und 2 OR um absolut zwingende⁴⁶ Normen handelt, ist eine privatautonome Vereinbarung über das Vorliegen wichtiger Gründe nichtig.⁴⁷ Massgebend bleibt das freie Ermessen des zuständigen Richters.⁴⁸ Die im Mustervertrag SFV aufgezählten⁴⁹ wichtigen Gründe sieht KLEINER als bedeutungslos⁵⁰ an. Der Abstieg in eine Spielklasse ohne Berufsspieler wird als zulässige Vereinbarung angeschaut. Wäre jedoch allgemein ein Abstieg (von der Super League in die Challenge League) vereinbart, würde nach KLEINER keineswegs eine Situation vorliegen, in welcher das Fortführen des Arbeitsverhältnisses unzumutbar für den Spieler wäre.⁵¹ Der Club muss dafür sorgen, dass der Spieler beim Verband registriert werden kann.



Für die Aufenthalts- und Arbeitsbewilligung ist der Club verantwortlich, so dass daraus keine triftigen Gründe zur Vertragsauflösung seitens des Clubs entstehen können.⁵² Ergänzend wird dazu auf das Urteil des Bundesverwaltungsgerichts verwiesen, bei welchem dem FC Basel die Verpflichtung eines serbischen Spielers von den Bewilligungsbehörden verwehrt blieb.⁵³

3.4 Wichtige Gründe des Spielers

3.4.1 Ausstehender Lohn

Eine der wichtigsten Pflichten des Fussballclubs als Arbeitgeber ist die Lohnzahlungspflicht. Ursachen über Lohnzahlungsstreitigkeiten können einerseits Zahlungsschwierigkeiten des Clubs sein oder andererseits unterschiedliche Auffassung über im Vertrag unklar definierte Zahlungsverpflichtungen (Brutto- oder Nettobeträge, mehrdeutiges Prämienreglement usw.).⁵⁴ Kommt der Club seiner Lohnzahlungspflicht nicht nach, besteht ein wichtiger Grund zur Vertragsauflösung sofern es sich dabei um keinen unbedeutenden Betrag handelt.⁵⁵ ZIMMERMANN verweist auf Entscheidungen der Streitbeilegungskammer der FIFA (DRC), welche festgelegt hat, dass ein ausstehender Monatslohn nicht ausreicht, damit der Spieler den Vertrag mit dem Club einseitig auflösen darf.⁵⁶ Der CAS hat diese Schwelle bei zwei ganzen ausstehenden Monatslöhnen festgesetzt.⁵⁷ Die DRC bejaht⁵⁸ das Vorliegen eines bedeutenden Betrages und somit wichtigem Grund zur Vertragsauflösung bei drei ausstehenden Monatslöhnen klar. Ebenso ist im FIFA-Kommentar die Rede von drei⁵⁹ ausstehenden Monatsgehältern. Voraussetzung dazu ist die vorgängige Abmahnung⁶⁰ durch den Spieler oder dessen Berater. Die Beweislast der Mahnung trägt der Spieler, womit sich die Schriftform aufdringt.

Ausnahmen sind gerechtfertigte Lohnrückhalte des Clubs. Diese sind beispielsweise gegeben bei längerer und unbegründeter Abwesenheit des Spielers.⁶¹ Nicht zulässig ist es, schlechte Leistungen, Resultate oder Verletzungen als Gründe für eine Lohnkürzung anzuführen.⁶²

3.4.2 Ausschluss aus der Mannschaft

Aus Art. 328 Abs.1 OR wird eine Beschäftigungspflicht für Spitzensportler abgeleitet. Damit ein Fussballspieler seinen Marktwert erhalten kann, ist er darauf angewiesen regelmässig auf höchstem Niveau zu trainieren. Die Beschäftigungspflicht beschränkt sich primär auf die Teilnahme am Training. Auf Einsätze in Spielen besteht nach staatlichem Recht keinen Anspruch, da die Interessen des Clubs überwiegen.⁶³ Das Bezirksgericht Dielsdorf hat im Oktober 2014 die Reintegration eines Fussballers in die erste Mannschaft, nachdem dieser in die 2. Mannschaft versetzt wurde, bejaht.⁶⁴ Somit wurde der Anspruch auf Training in der ersten Mannschaft in der Schweiz gerichtlich festgehalten. Berücksichtigt wurde dabei, dass der Mustervertrag SFV anders als in Deutschland diesbezüglich nicht adaptierbar ist und dass die Massnahme des Clubs weder gerechtfertigt noch verhältnismässig sei, da der Spieler den Betriebsfrieden im Training nicht derart gestört habe.

3.4.3 Sportlich triftiger Grund

Solange der Club seinen finanziellen Verpflichtungen nachkommt, muss der Spieler seine Rolle als Ersatzspieler akzeptieren. Einen Anspruch auf Spieleinsätze entsteht nach staatlichem Recht wie oben ausgeführt nicht. Eine Ausnahme dazu ist das Vorliegen eines sportlich triftigen Grundes nach Art. 15 RST als *lex specialis*.

Ein etablierter Spieler, der während der Spielzeit in weniger als zehn Prozent der offiziellen Spiele seines Clubs zum Einsatz gekommen ist, darf seinen Vertrag vorzeitig auflösen. In diesem Fall dürfen keine Sanktionen ausgesprochen werden, es können aber Entschädigungen geschuldet sein.⁶⁵ Als etablierte Spieler gelten solche, welche ihre Ausbildungszeit beendet haben und somit vollständig ausgebildet sind. Das fussballerische Niveau entspricht mindestens dem Durchschnitt der regelmässig eingesetzten Spieler.⁶⁶ Eine Vertragsauflösung unter den genannten Bedingungen ist nur 15 Tage⁶⁷ nach dem letzten offiziellen Spiel möglich.

3.5 Wichtige Gründe des Clubs

3.5.1 Mehrere Verträge des Spielers

Ein Fussballer kann nur bei einem Club unter Vertrag stehen.⁶⁸ Unterschreibt ein Spieler für den gleichen Zeitraum mehrere Verträge bei unterschiedlichen Clubs, liegt ein Vertragsbruch des Spielers vor.⁶⁹ Der Club ist somit berechtigt den Vertrag wieder aufzulösen.

3.5.2 Leistungsverweigerung und unentschuldigte Abwesenheiten

Die Hauptpflicht des Spielers besteht in der zur Verfügung stellen seiner Arbeitsleistung. Es kommt immer wieder vor, das Spieler verspätet aus den Ferien zurückkommen oder gänzlich fernbleiben. Verweigert der Spieler seinen Einsatz oder bleibt er unentschuldigt fern, verstösst er gegen seine vertraglichen Pflichten. Massgebend ob ein wichtiger Grund vorliegt, ist die Betrachtung des Einzelfalles. Insbesondere kommt es auf die Dauer der unentschuldigten Abwesenheit an.

Unentschuldigte Abwesenheiten von wenigen Tagen, selbst von einer Woche, stellen noch keinen Grund zur fristlosen Vertragsauflösung dar.⁷⁰ Es kann höchstens von einem schweren Pflichtverstoss, jedoch nicht von einer konkludenten Kündigung gesprochen werden.⁷¹ Der Club ist in diesen Fällen zu Sanktionen (bsp. Busse) berechtigt. Eine Vertragsauflösung wäre noch nicht zulässig. Bei einer unentschuldigten Abwesenheit von 2 Wochen und unkooperativen Verhalten ist der Club berechtigt den Vertrag einseitig aufzulösen.⁷² Bezüglich zeitlicher Hinsicht dürfen keine zu hohen Anforderungen gestellt werden. KLEINER sieht eine unentschuldigte Abwesenheit von drei Wochen als genügend an, um das nötige Vertrauensverhältnis zu destabilisieren. In Einzelfällen können kürzere Zeiten Anlass zur einseitigen Vertragsauflösung sein.⁷³

3.5.3 Ungenügende Leistungen des Spielers

In einem Arbeitsvertrag ist lediglich der Einsatz der Arbeitskraft geschuldet. Gleichgültig ist, ob es durch die Arbeitsleistung zu einem bestimmten Arbeitserfolg kommt.⁷⁴ Ein Fussballer ist verpflichtet seine Arbeitskraft zur Verfügung zu stellen⁷⁵, er schuldet weder Tore noch eine gewisse Anzahl gewonnener Zweikämpfe. Ungenügende sportliche Leistungen des Spielers stellen nach ständiger Rechtsprechung der DRC und des CAS keinen triftigen Grund dar, der den Club zur Vertragsauflösung berechtigt.⁷⁶ Die Qualität der fussballerischen Leistung lässt sich ohnehin kaum objektiv bewerten. Ein Club kann den Vertrag nicht vorzeitig auflösen, mit der Begründung der Spieler passe nicht ins Spielsystem. Dies ist ebenfalls objektiv schwer feststellbar⁷⁷ und als Folge wären die Spieler den Belieben des Clubs ausgesetzt⁷⁸ ohne jegliche Stabilität ihrer Verträge. Es käme häufig vor, dass ein Club einen Spieler unter Vertrag nimmt, der in der Folge die Erwartungen nicht erfüllt.⁷⁹ Dies berechtigt nicht zur Vertragsauflösung.⁸⁰ Vielmehr ist es die Verantwortung der Clubs die Spieler in der Auswahl (Scouting) gezielt zu analysieren und sie später in Form zu halten. Leistungsschwankungen gehören zu den sportlichen und wirtschaftlichen Risiken der Clubs.

Einzig wenn ein Spieler absichtlich schlecht spielt, um seinem Club sportlichen oder finanziellen Schaden zuzufügen, könnte ein triftiger Grund für die sofortige Vertragsauflösung bejaht werden.⁸¹ Dieser Umstand müsste aber über eine gewisse Zeit anhalten und ist nur als ultima ratio zulässig.⁸² Allerdings sind dann weniger die schlechten sportlichen Leistungen massgebend als vielmehr die Beweggründe des Spielers, welche die Vertrauensgrundlage des Spielervertrages zerstören.⁸³ (siehe Spielmanipulation in Ziffer 8.5.5.)

3.5.4 Verletzungen

Bei verletzten Spielern besteht eine Lohnfortzahlungspflicht nach Berner Skala. Selbst bei längerfristigen Verletzungen bezahlt der Club den Lohn in aller Regel weiterhin aus. Üblicherweise sind die Clubs (in der Schweiz obligatorisch) gegen derartige Risiken versichert. Zusätzlich kann sich der Spieler selbst noch versichern lassen. Die Clubs haben primär ein Interesse daran, dass verletzte Spieler möglichst rasch wieder gesund und einsatzfähig werden, so dass sich oftmals eine vorzeitige Vertragsauflösung gar nicht zur Debatte steht.⁸⁴ Dennoch ist es unabdingbar, zu beantworten, ob die Clubs eine rechtliche Möglichkeit haben den Spielervertrag von verletzten Spielern aufzulösen.

Die Verletzung eines Spielers kann nie einen triftigen Grund für die Vertragsauflösung durch den Club darstellen. Die Rechtsprechung diesbezüglich ist klar und eindeutig.⁸⁵ Das Krankheits- und Verletzungsrisiko liegt beim Arbeitnehmer, somit den Clubs.⁸⁶

Eine HIV-Infektion eines Fussballspielers ist ebenfalls kein wichtiger Grund für eine Vertragsauflösung, wie aus einem Urteil des Zürcher Obergerichts herausgeht.⁸⁷ Es handelt sich dabei um den FC Zürich und den im 2002 neu verpflichteten Nigerianer Lucky Isibor. Einen Monat nach seiner Anstellung wurde der

vereinbarte Dreijahresvertrag aus oben genannten Gründen fristlos aufgelöst.⁸⁸

Ob ein Club zur fristlosen Auflösung des Vertrages berechtigt ist, wenn der Spieler aufgrund seiner Verletzung dauerhaft nicht mehr in der Lage ist Fussball zu spielen, blieb häufig unbeantwortet.⁸⁹ Da das RST zu diesen Fällen schweigt, werden die Bestimmungen des OR herangezogen. In solchen Fällen trifft den Club ebenfalls eine Lohnfortzahlungspflicht nach Art. 324a OR und Berner Skala, sowie die Pflicht zur Übernahme der medizinischen Heilungskosten.⁹⁰

3.5.5 Spielmanipulation

In der Schweiz unterzeichnet der Spieler zusätzlich zum Arbeitsvertrag den Kodex zur Wahrung der Integrität des Schweizer Fussballs. Er wird darin explizit hingewiesen Spielmanipulationen,⁹¹ Teilnahme an Sportwetten⁹² oder die Weitergabe von Insiderinformationen⁹³ zu unterlassen. Eine Spielmanipulation stellt die Integrität des Spielers massiv in Frage. Nicht nur der Club sondern auch die Mitspieler werden als Opfer betrachtet, was das Fehlverhalten des manipulierenden Spielers umso schwerer erscheinen lässt. Zudem ist das Verbot der Annahme von Bestechungsgeldern als Treuepflicht eines Arbeitnehmers völlig unbestritten.⁹⁴ Eine Spielmanipulation gilt als schwere Treuepflichtverletzung des Spielers. Folglich stellt jede Art von Spielmanipulation durch den Spieler einen wichtigen Grund zur sofortigen Vertragsauflösung dar.⁹⁵ Das Anbieten von Fremdprämien kann ebenfalls unter Spielmanipulation subsumiert werden, wie die jüngste Vertragsauflösung zwischen dem FCZ und dem an den FC Lugano ausgeliehenen Spieler Patrick Rossini zeigt.⁹⁶

3.5.6 Drogenmissbrauch und Doping

Die Berufsspieler der Schweiz unterzeichnen eine Erklärung gegen Doping (Swiss Olympic Statut). Für internationale Spieler gelten ähnliche Richtlinien, die ebenfalls auf den Bestimmungen der Welt-Anti-Doping-Agentur (WADA) beruhen. Der Spieler verpflichtet sich den Konsum von verbotenen Substanzen zu unterlassen und willigt ein, Dopingkontrollen an seiner Person durchführen zu lassen. Die Integrität des sportlichen Wettkampfes basiert darauf, dass keiner der involvierten Athleten zu unerlaubten Hilfsmitteln greift. Aufgrund der starken medialen Beachtung, kann dies für einen Club erhebliche nachteilige Folgen haben (Sponsoringverträge).⁹⁷ Drogenmissbrauch und Dopingvergehen eines Spielers stellen ohne weiteres einen triftigen Grund für eine vorzeitige Vertragsauflösung dar.⁹⁸

3.6 Unzulässigkeit einseitiger Kündigungsklauseln

Teilweise finden sich in Fussballerverträgen einseitige Kündigungsklauseln oder einseitige Verlängerungsoptionen.⁹⁹ So wird etwa dem Club das Recht eingeräumt, am Ende jeder Saison den Spielervertrag per einseitiger Willenserklärung aufzulösen.¹⁰⁰ Solche Vereinbarungen verstossen gegen den Grundsatz der Kündigungspartität¹⁰¹ und sind nichtig. Bei unterschiedlich vereinbarten Fristen, gilt für beide Parteien die längere Frist.

3.7 Ausstiegsklauseln und Aufhebungsvertrag bei Transfers

Das laufende Arbeitsverhältnis kann jederzeit durch gegenseitige Übereinkunft aufgehoben werden. Befristete Verträge bilden keine Ausnahme. Die Aufhebungsvereinbarung ändert den alten Vertrag ab und ist ein zweiseitiges Rechtsgeschäft.¹⁰²

Wechselt ein Spieler während der Laufzeit seines Arbeitsvertrages zu einem anderen Club, so wird zwischen den beteiligten Clubs ein sogenannter Transfervertrag geschlossen. Obwohl solche Verträge durch den Spieler häufig mitunterzeichnet werden, sind lediglich die Clubs Parteien eines Transfervertrages.¹⁰³ Fehlt jedoch das Einverständnis des Spielers, ist ein Transfer nicht möglich. Ein Spieler kann nicht zu einem Transfer gezwungen werden.¹⁰⁴ Der aktuelle Club erklärt sich im Transfervertrag bereit den aktuellen Arbeitsvertrag aufzulösen sowie die Freigabeerklärung zu unterzeichnen. Der neue Club verpflichtet sich als Entschädigung für die vorzeitige Auflösung des Arbeitsvertrages eine Ablöse- oder Transfersumme zu entrichten, da auf die Dienste des Spielers in der verbleibenden Vertragslaufzeit verzichtet wird.¹⁰⁵

Die Vertragsauflösung muss für den Arbeitnehmer mit einem Vorteil verbunden sein. Dieser besteht darin, dass sich der Spieler einem neuen Club anschließen kann.¹⁰⁶ Oftmals sieht eine Transferklausel einen prozentualen Anteil der Transfersumme zu Gunsten des Spielers vor¹⁰⁷, was als weiterer Vorteil des Spielers zu klassieren ist. Solche Ausstiegsklauseln (buy-out clauses)¹⁰⁸ sind in der Praxis weit verbreitet, ja gar nicht mehr wegzudenken. Die Zulässigkeit solcher Abreden lässt sich einerseits wie oben ausgeführt rechtfertigen, dass der Spieler einwilligt und diese nicht zu Ungunsten des Arbeitnehmers sein dürfen, andererseits mit den Eigenheiten¹⁰⁹ des internationalen Berufsfussballs.

Fazit

Spielerverträge können aus wichtigen Gründen vorzeitig aufgelöst werden. Auf Seiten des Spielers kann der Vertrag beispielsweise bei ausstehenden Lohnzahlungen oder aus sportlich triftigen Gründen aufgelöst werden. Die ausstehende Lohnzahlung muss in der Regel zwei bis drei Monatsgehälter betragen und der Spieler muss den Club vorerst abmahnen. Erst dann ist die Vertragsauflösung zulässig. Ein sportlich triftiger Grund zur Vertragsauflösung ist gegeben, wenn es sich um einen etablierten Spieler handelt, der in weniger als 10% der offiziellen Spiele eingesetzt wurde. Allerdings kann der Spieler nur während 15 Tagen nach dem letzten offiziellen Spiel von diesem Recht Gebrauch machen.

Auf Seiten des Clubs führen beispielsweise Leistungsverweigerungen des Spielers, zwei bis drei wöchige unentschuldigte Abwesenheiten, Spielmanipulation und Drogen- oder Dopingmissbrauch zu rechtlich zulässigen vorzeitigen Vertragsauflösungen. Nicht zulässig sind Vertragsauflösungen aufgrund ungenügenden sportlichen Leistungen, Misserfolgen, Verletzungen, der Nichterteilung einer Arbeitsbewilligung von Behörden oder des Ergebnis des medizinischen Tests. Bei Transfers wird der Spielervertrag durch eine Aufhebungsvereinbarung aufgelöst. Solche sind zulässig und in der Praxis nicht mehr wegzudenken.

4. Entschädigung bei Vertragsauflösung und Transfers

Die finanziellen Konsequenzen einer ungerechtfertigten Vertragsauflösung beurteilen sich vor ordentlichen Gerichten nach den einschlägigen Bestimmungen des OR, während vor Verbandsinstanzen und vor dem CAS in erster Linie die Bestimmungen des FIFA-Reglements bezüglich Status und Transfer von Spielern (RST) zur Anwendung gelangen.¹¹⁰

Werden Arbeitsverträge mit Athleten vorzeitig, aber ohne wichtigen Grund beendet, entstehen nach Art. 337c und Art. 337d OR Entschädigungspflichten.¹¹¹ Falls der Arbeitgeber ungerechtfertigt fristlos kündigt, hat er Ersatz zu leisten für den Betrag, den der Arbeitnehmer verdient hätte, wie wenn das befristete Arbeitsverhältnis durch Zeitablauf beendet worden wäre. Dazu kann vom Richter eine zusätzliche Entschädigung von maximal sechs Monatslöhnen zugesprochen werden.¹¹² Falls der Arbeitnehmer ungerechtfertigt fristlos kündigt, ist er zur Zahlung eines Viertels des Monatslohnes und zu Schadenersatz verpflichtet.¹¹³

In den Bestimmungen der FIFA sind die Folgen einer Vertragsauflösung ohne triftigen Grund in Art. 17 RST geregelt. Im Hinblick auf das Verhältnis zwischen staatlichem Recht und Art. 17 RST ist erneut hervorzuheben, dass das RST eine abschliessende Regelung trifft. Ein Rückgriff auf staatliches Recht ist somit in Verfahren, die das RST zur materiellen Beurteilung haben, weder erforderlich noch zulässig.¹¹⁴ Der Artikel 17 RST bezweckt die Wahrung der Vertragsstabilität im professionellen Fussball zwischen Spieler und Clubs.¹¹⁵ Die Vertragsstabilität ist ein entscheidender Faktor für das Funktionieren des verbandsrechtlich organisierten Fussballs. Der Grundsatz *pacta sunt servanda* ist laut Rechtsprechung der Streitbeilegungskammer der FIFA (DRC) und des CAS daher für alle Teilnehmer verbindlich.¹¹⁶ Folglich wird die Entschädigung nach Art. 17 RST und der Rechtsprechung der DRC und des CAS abgehandelt.

4.1 Entschädigung bei Auflösung durch den Club

Nach Rechtsprechung der FIFA und des CAS soll der Spieler gestützt auf Art. 17 Abs. 1 RST so gestellt werden, als hätte der Club seine finanziellen Verpflichtungen aus dem Spielervertrag vollumfänglich erfüllt.¹¹⁷ Sie berufen sich dabei auf das positive Vertragsinteresse.¹¹⁸ Die betroffene Partei soll so gestellt werden, wie sie stünde, wenn kein Vertragsbruch erfolgt beziehungsweise der Vertrag richtig erfüllt worden wäre.¹¹⁹

Aus ökonomischer Sicht muss dafür in erster Linie an den Lohnzahlungen angeknüpft werden, welche dem Spieler für die vertragliche Restlaufzeit zugestanden hätten.¹²⁰ Weiter hat der Spieler Anspruch auf die vertraglich zugesicherten Vergütungen bis zum ordentlichen Ablauf der Vertragslaufzeit. Dazu gehören beispielsweise vereinbarte Wohnungsmietkosten¹²¹, Leasinggebühren für Autos, Verpflegung oder Auslagen für die medizinische Betreuung.¹²² Eine im Spielervertrag vereinbarte Strafklausel (Konventionalstrafe) bei Vertragsbruch, wird zusätzlich entrichtet und tritt nicht an die Stelle der geschuldeten Lohnzahlung.¹²³

Anrechnung anderweitigen Verdienstes

Der Spieler muss sich anrechnen lassen, was er erspart oder anderweitig verdient hat oder bei zumutbarer Anstrengung hätte verdienen können.¹²⁴ Würde in der Zwischenzeit ein Spielervertrag mit einem neuen Club vereinbart, muss sich der Spieler den verdienten Lohn somit anrechnen lassen. Weist der Spielervertrag bessere finanzielle Konditionen auf, kann dies zu einem gänzlichen Hinfall des Entschädigungsanspruchs führen.¹²⁵

Als Praxisbeispiel kann die Streitsache Galatasary SK gegen Franck Ribéry und Olympique Marseille genannt werden. Da der Spieler bei seinem neuen Club Olympique Marseille ein höheres Salär verdiente und somit keine Verdiensteinbussen vorlagen, schuldete ihm sein ehemaliger Club keine Entschädigung mehr aufgrund des Vertragsbruchs.¹²⁶

4.2 Entschädigung bei Auflösung durch den Spieler

Bei einem Vertragsbruch durch den Spieler gilt ebenfalls das positive Vertragsinteresse (siehe oben). Der Club ist so zustellen, wie wenn der Spielervertrag korrekt erfüllt worden wäre.¹²⁷ Man könnte versucht sein, den Verlust der Arbeitsleistung an der Höhe des Lohnes bis zum Ende der Vertragslaufzeit zu beziffern. Entspricht der Lohn des Spielers dem Wert seiner Arbeitsleistung für den Club, verursacht der Spieler exakt einen Schaden in Höhe der eingesparten Lohnzahlungen. Anders gesagt, hat der Club dann keinen Ersatzanspruch, weil er letztlich keinen Schaden erleidet.¹²⁸

Die wesentliche Schädigung, die ein Spieler durch einen Vertragsbruch gegenüber dem Club verursacht, liegt in dem Verlust der vertraglichen Bindung. Der Club verliert nicht nur die Dienste seines Spielers sondern die an den Vertrag geknüpften Rechte. Somit ist zu klären, welchen Wert die nun dahinfallende rechtsgültige Vertragsbindung für den Club zu diesem Zeitpunkt hat.¹²⁹ Ohne bestehenden Spielervertrag, kann der Club keinen Transfererlös mehr erzielen. Der Veräußerungswert (umgangssprachlich auch Transfer- oder Marktwert) eines Spielers kann somit nicht unberücksichtigt bleiben. Hier liegt der eigentliche Verlust oder Schaden des Clubs. Es geht um den Betrag, den der Club beim Spielererwerb investiert hat oder den ein Drittclub am Markt bei einem Verkauf bereit wäre zu bezahlen.¹³⁰ Massgeblich ist, ob ein geschädigter Club nachweisen kann, dass tatsächlich ein Veräußerungspotential des Spielervertrages bestand und somit überhaupt ein Transfererlös hätte erzielt werden können, hätte der Spieler den Vertrag nicht gebrochen.¹³¹ Ein zusätzlicher Schaden, der im Zusammenhang mit der Verpflichtung eines Ersatzspielers bestehen würde, wird allgemein verneint.¹³²

Solidarische Haftung des neuen Clubs

Hat der Berufsspieler eine Entschädigung zu bezahlen, gelten für ihn und den neuen Club eine Kollektiv- als auch Einzelhaftung. Der Betrag kann im neuen Spielervertrag vertraglich festgelegt oder zwischen den Parteien vereinbart werden.¹³³ Der neue Club haftet somit solidarisch. Es handelt sich um eine

reglementarische Kausalhaftung. Es spielt somit keine Rolle, ob der neue Club den Spieler zum Vertragsbruch angestiftet hat oder ihn kein Verschulden trifft.¹³⁴

Für Aufsehen aufgrund hoher Entschädigungssumme durch Vertragsbruch des Spielers sorgte der Fall zwischen dem rumänischen Fussballer Adrian Mutu und dem englischen Chelsea Football Club. Der Spieler wurde im Jahr 2003 für EUR 22,500,000.- für fünf Jahre verpflichtet. Im Jahr 2004 nahm der Spieler vier bis fünf Mal Kokain zu sich, worauf der Chelsea FC den Vertrag fristlos auflöste.¹³⁵ Da es sich um eine gerechtfertigte Vertragsauflösung handelte, verurteilte die DRC, mit Entscheid vom 7. Mai 2008, den Spieler zur Bezahlung einer Entschädigung in der Höhe von EUR 17,173,990.- an den Chelsea FC. Die Berufung des Spielers an den CAS wurde abgewiesen.¹³⁶

4.3 Transferentschädigung

Das Bosman-Urteil des Europäischen Gerichtshofes¹³⁷ hat die Zahlungen von Transfersummen nach Beendigung des Vertrages für ungültig erklärt. Transferentschädigungen sind somit an eine vorzeitige Vertragsauflösung geknüpft.¹³⁸ Nach Auslauf des Spielervertrages können die Clubs keine Gelder mehr für den Transfer verlangen, und verlieren so den Wert ihrer Investition in den Spieler. Die Transfersumme eines Spielers wird von verschiedenen Faktoren geprägt. Neben vertraglich festgesetzten buy-out clauses tragen die sportliche Entwicklung und Leistungen des Spielers, die aktuelle Marktsituation, das Verhandlungsgeschick der Clubs und nicht zuletzt der Zeitdruck zur Höhe der Transfersumme bei. Es liegt auf der Hand, dass die Clubs ihre Investitionen schützen wollen. Somit entstand ein Trend zu langen Vertragslaufzeiten bei teuer eingekauften Spielern.

Der universitäre Karriereboost

° Ein Interview mit
Aleksandra Petkovic,
Kanton Zürich

- Interview geführt von
Remo Artho

*Aleksandra Petkovic
hat den Master an der
Universität Luzern 2015
erfolgreich absolviert. Der
Studentenverein wollte
von ihr wissen, warum
sie sich für die Universität
entschieden und welche
Erfahrungen sie in Luzern
gemacht hat.*



Frau Petkovic, wer sind Sie?

Mein Name ist Aleksandra Petkovic. Ich bin 27 Jahre alt und habe im Februar 2015 mein Masterstudium an der Universität Luzern abgeschlossen. Zuvor habe ich Wirtschaftsrecht an der ZHAW in Winterthur im Vollzeitstudium studiert. Momentan arbeite ich als Verwaltungsassistentin beim Kanton Zürich.

Beginnen wir bei Ihrer akademischen Laufbahn ganz vorne. Wissen Sie noch, warum Sie sich damals für den WR-Bachelor angemeldet haben?

Nach dem Abschluss meiner Banklehre und einer zweijährigen Erwerbstätigkeit als Kundenberaterin habe ich nach einer geeigneten Studienrichtung gesucht. Da mich das Recht als Wissenschaft bereits während meiner Lehrzeit sehr interessierte, war die Wahl relativ einfach.

War es die richtige Entscheidung?

Ja, ich würde den Studiengang erneut wählen.

„Das Wirtschaftsrecht-Studium bildet eine gute Grundlage für die berufliche Weiterbildung.“

Warum?

Das Wirtschaftsrecht-Studium bildet eine gute Grundlage für die berufliche Weiterbildung und öffnet diverse Türen für die Zukunft. Während des Studiums habe ich sehr viel gelernt, was ich privat einsetzen konnte. So wird einem erst während des Studiums bewusst, dass wir uns in sehr vielen – auch alltäglichen – Belangen mit dem Recht bzw. Gesetz auseinandersetzen müssen und diesem immer wieder begegnen. Würden Sie wieder den gleichen Weg einschlagen?

Hätte ich jedoch von Anfang an gewusst wo meine schulische Reise enden würde, hätte ich mich eventuell von Anfang an für das Gymnasium entschieden. Obwohl ich hier betonen muss, dass ich die Erfahrungen, welche ich während der Lehre gemacht habe, nicht missen möchte. Diese haben mir beruflich wie auch persönlich sehr viel gebracht.

Was ist Ihnen positiv oder negativ in Erinnerung geblieben, wenn Sie an den Bachelor zurückdenken?

Ich habe es sehr geschätzt, dass ich meine Zeitplanung grösstenteils eigenständig gestalten konnte. Negativ in Erinnerung geblieben ist mir die Prüfungs-vorbereitungszeit. Viel Prüfungsstoff und immer zu wenig Zeit zum Lernen.

Gehen wir einen Schritt weiter und kommen zum Master. Warum haben Sie sich für die Universität Luzern entschieden?

Eigentlich wollte ich nach meinem Bachelorstudium eine Arbeitsstelle suchen. Ich habe mich sehr lange gegen ein Masterstudium an der Universität gewehrt, da ich nach drei Jahren Vollzeitstudium endlich wieder arbeiten wollte. Das Angebot an Arbeitsstellen für Bachelorabsolventen war jedoch sehr beschränkt und diejenigen Branchen, welche sich für uns Abgänger interessierten, entsprachen nicht meinen Vorstellungen. Darum habe ich mich dann doch für das Masterstudium entschieden.

Bachelorabsolventen der ZHAW müssen Passerellenprüfungen absolvieren. Wann haben Sie diese geschrieben?

Ich habe mit der Absolvierung meiner Passerellenprüfungen von Anfang an begonnen, während ich gleichzeitig auch Masterfächer besuchte. Diese Kombination wurde praktisch von allen ehemaligen ZHAW-Bachelorstudenten gewählt, da dies durchaus möglich war und wir dadurch schneller zum Abschluss gelangten.

Wie hoch war der Arbeitsaufwand, um die Module zu bestehen?

Der Arbeitsaufwand war je nach Fach unterschiedlich. So waren einige Masterfächer weniger aufwendig als andere. Da sich die Passerellenprüfungen jeweils auf den Schulstoff von zwei Semestern bezogen haben, waren der Arbeitsaufwand und insbesondere der Lernaufwand für die bevorstehenden Prüfungen sehr hoch. Zwar besuchten wir an der ZHAW einzelne solche Fächer, doch ging man an der Uni um einiges tiefer ins Detail. Ferner musste man auch das Fach „ZGB I und II“ absolvieren, welches wir an der ZHAW leider nicht hatten. Dies hat es für uns noch schwieriger gemacht und generierte noch mehr Arbeitsaufwand. Die Verbundprüfung ist mit fünf Stunden sehr lange. Die Passerellenprüfungen müssen sowieso absolviert werden, dadurch ist es ratsam die Verbundprüfung zum gleichen Zeitpunkt zu schreiben. Diese Methode ist zwar sehr intensiv, jedoch muss der gleiche Stoff nicht zweimal gelernt werden.

Die Universität Luzern bietet viele Gestaltungsmöglichkeiten bezüglich der Modulwahl. Worauf haben Sie den Schwerpunkt gelegt?

Ich habe den Schwerpunkt meines Masterstudiums auf das Strafrecht gelegt, da mich dieses Rechtsgebiet am meisten interessiert. Die Masterprofile an der Uni Luzern sind bereits fest vorgegeben. So muss man die entsprechenden Fächer besuchen, damit man ein zusätzliches Attest zum Masterdiplom bekommt. Da ich meine Masterfächer nach meinen eigenen Interessen gewählt habe, habe ich mich nicht an den Masterprofilen orientiert.

Welches Modul fanden Sie am interessantesten?

Wie bereits erwähnt, interessierten mich insbesondere die Strafrechtsfächer: Rechtsmedizin, Strafrecht – Psychiatrie – Psychologie, Strafverteidigung, Migrationsrecht und Migrationsstrafrecht.

Was ist der grösste Unterschied von der Uni zur ZHAW?

An der Universität ist man freier in der Gestaltung des eigenen Studiums. Man wählt die Fächer selber und muss selbst besorgt sein, an die Bücher und die Unterlagen zu gelangen. Vor allem die ehemaligen ZHAW-Studenten müssen, dadurch dass sie sowohl Master- als auch Bachelorfächer besuchen müssen, ihr Studium gut durchplanen, damit es zeitlich mit allem aufgeht.

Was wird im Master von den Studierenden erwartet?

Im Master wird insbesondere die Selbständigkeit der Studierenden erwartet. Jeder ist selber dafür verantwortlich an die relevanten Informationen und Unterlagen zu gelangen.

Die ZHAW steht für praktische Anwendung und die Uni für Grundlagenforschung. War dieser Unterschied spürbar?

Während die Passarellenprüfungen sehr theoretisch waren, waren die Masterfächer grundsätzlich sehr praktisch ausgelegt. Auch mussten wir für die Zulassung als ZHAW-Studenten zum Masterstudium eine Fallbearbeitung absolvieren, welcher einer realen Situation aus dem Alltag entsprach.

Wir haben noch einige Fragen zum Zeitmanagement. An der ZHAW ist der Vorlesungsplan bereits vorgegeben. Wie sieht es an der Uni Luzern aus?

Der Stundenplan wurde zu Anfang des Semesters publiziert und man konnte sich seine Fächer selber aussuchen. Es war auch möglich, dass man jedes Masterfach besucht bis man seine endgültige Entscheidung gefällt hat. Ich musste mich lediglich für die Prüfungen der Masterfächer anmelden und entschied somit selber welche Prüfungen ich schreiben wollte. Die ZHAW-Studenten mussten jeweils den Bachelor- und den Masterstundenplan konsultieren, da diese gleichzeitig die Passarellenprüfungen schreiben mussten und Masterfächer besuchten. Dies führte natürlich zu einigen Überschneidungen, sodass man das gewünschte Masterfach erst zu einem späteren Zeitpunkt genommen hat.

„Ich habe den Schwerpunkt meines Masterstudiums auf das Strafrecht gelegt, da mich dieses Rechtsgebiet am meisten interessiert.“

Wie kamen Sie mit dem Pendeln zurecht?

Das Pendeln hat mich stark belastet. Ich habe pro Tag über drei Stunden durch das Pendeln verloren. Dies ist eine sehr lange Zeit. Ich konnte während den Zugfahrten auch nicht Lernen oder etwas Lesen. Ich wollte jedoch nicht nach Luzern ziehen, da mein Partner, meine Familie und Freunde hier sind und ich hier einer Erwerbstätigkeit nachging. Deshalb habe ich das Pendeln während der gesamten Studienzzeit in Kauf genommen.

Studieren an der Uni Luzern und nebenbei arbeiten. Ist das möglich?

Eine Arbeitstätigkeit ist durchaus möglich, wenn man seinen Stundenplan entsprechend gestaltet bzw. gestalten will. Da jeder Student sein Studium selber organisiert, d.h. selber entscheidet wann er was nachholen bzw. besuchen möchte (gleichzeitig/nacheinander), ist diese Frage individuell zu sehen.

Haben Sie während dem Studium gearbeitet?

Ich habe neben dem Studium 40% in meinem ehemaligen Lehrbetrieb gearbeitet.

Bevor wir das Thema Master verlassen, möchten wir noch gerne von Ihnen wissen, was aus Ihrer Sicht die Stärken und Schwächen der Uni Luzern sind?

Aus meiner Sicht gibt es drei Stärken. Erstens öffnet der Master Türen zu verschiedenen Rechtsgebieten und Berufen. Zweitens kann man mit dem Master auf dem Arbeitsmarkt mit der Konkurrenz mithalten und zu guter Letzt kann jeder nach seinem Interesse die Fächer wählen. Das Nachholen gewisser Bachelorfächer und die Verbundprüfung ist sehr Zeitintensiv, doch mit guter Planung machbar.

Kommen wir zum Berufseinstieg nach dem Master. Hatten Sie ein klares Berufsziel, als Sie in den Master angefangen haben?

Diese Frage ist schwer zu beantworten, ich hatte ehrlicherweise zu Beginn noch kein Berufsziel. Mein Interesse galt seit jeher dem Strafrecht. Deshalb erhoffte ich mir einen Beruf in diesem Gebiet.

War es der richtige Studiengang für Ihre Zukunft?

Ob der Master das Richtige war, wird sich wahrscheinlich erst noch zeigen. Ich bin jedoch fest davon überzeugt, dass uns mit dem Masterstudium diverse Türen geöffnet wurden und wir nun Zugang zu Berufen haben, zu welchen wir ohne den Master keinen Zugang hätten.

Was können die zukünftigen Studierenden machen, um Ihre Berufschancen zu verbessern?

Seine Berufschancen kann man sicherlich verbessern, wenn man während des Studiums Masterfächer wählt, welche für die ausgeschriebene Stelle von Vorteil sind. Weiter ist man sicherlich gut im Rennen, falls man nach dem Studium die Anwaltsprüfung absolviert.

Wie verlief Ihr Einstieg in die Berufswelt nach dem Studium?

Nach meinem Studienabschluss absolvierte ich vorerst ein Praktikum. Dies entspricht praktisch dem normalen Lauf der Dinge, da Studienabgänger selten direkt für eine Festanstellung angestellt werden. Das Problem der anschließenden Arbeitssuche war, dass zwar ein Studienabschluss vorausgesetzt wird, zudem jedoch erwartet wird, dass man über langjährige Arbeitserfahrung als Jurist verfügt. Wie allen bewusst ist, ist dies unmöglich. Es sollte den Studienabgängern somit ein leichter Einstieg ermöglicht werden, damit man erste Erfahrungen sammeln kann.

Was würden Sie einem zukünftigen Wirtschaftsrechtsabsolventen auf den Weg geben?

Sofern man sich diverse, künftige Möglichkeiten offen halten möchte, würde ich die Absolvierung des Masterstudiums empfehlen. Man gelangt dadurch einen Schritt weiter in der Karriereleiter. Auch muss man berücksichtigen, dass die Anwaltsprüfung erst nach einem Masterdiplom absolviert werden kann. Auch

wenn dies für mich momentan in Frage kommt, so kann durchaus in einigen Jahren das Interesse aufleben und ich kann die Anwaltsprüfung nachträglich noch absolvieren. Es bleibt jedoch jedem Studenten selber überlassen, über seine Zukunft zu entscheiden und seine Pläne zu verwirklichen.

In welchem Fachbereich sehen Sie am meisten Potential für zukünftige Absolventen?

Ich würde mich vorliegend nicht auf das Potential stützen. Ich empfehle jedem Studenten, dasjenige zu tun, was seinen Interessen entspricht. Sofern man eine Arbeit ausüben kann, welche einem interessiert, hat man es bereits geschafft.

Haben Sie noch Tipps und Tricks für den Berufseinstieg?

Da heutzutage eine Vielzahl der Arbeitsstellen über Kontakte vergeben werden, ist das Networking sehr wichtig. Profitiert von bereits bestehenden Kontakten oder versucht neue zu knüpfen. Dies macht die Suche nach einer Arbeit sicherlich einfacher.

„Sofern man eine Arbeit ausüben kann, welche einem interessiert, hat man es bereits geschafft.“

Auslandbericht

Auslandsemester in Down Under

° Ein Bericht von Robin Coray





Ein Wochenendausflug an den
Strand der Gold Coast.
- Das Surferparadies schlecht hin.





Das vierte Semester meines Wirtschaftsrechtsstudiums absolvierte ich im sonnigen Australien. Genauer gesagt in der kulturell geprägten Stadt Melbourne an der Australian Catholic University (ACU).

Vorbereitung

Im Vorfeld hatte ich bereits viel Gutes über Australien und im Besonderen über Melbourne gehört. Es sei eine richtige „Studentenstadt“ mit Leuten aus aller Welt.

Melbourne hat als Stadt viel zu bieten – von hippen Cafés über coole Bars sowie unzählige weitere Möglichkeiten die Freizeit zu verbringen. Es ist ebenfalls ein idealer Ausgangspunkt um Australien zu erkunden, was bei einem Auslandssemester ebenfalls nicht zu kurz kommen darf.

Für das Studium an der ACU muss ein Sprachzertifikat vorgewiesen werden. Ich entschied mich den TOEFL iBT Test zu absolvieren, alternativ wäre auch das ILTES möglich gewesen.

Das eigentliche Anmeldeverfahren für das Auslandssemester war relativ simpel. Das Studentenvisum konnte voll elektronisch beantragt werden und wurde innert kurzer Zeit via E-Mail bestätigt. Auch bei den weiteren Unterlagen läuft alles elektronisch ab. Dem Semester in Down Under stand also nichts mehr im Wege.

Universität

Die Universität ist zentral gelegen. Nur wenige Gehminuten vom Stadtzentrum, dem sogenannten CBD (Central Business District), entfernt. Gewisse Teile der Universität wurden kürzlich renoviert, dementsprechend war der Campus modern und einladend gestaltet.

Ich entschied mich folgende Module zu belegen: “Principles of Business Economics”, “Marketing Law”, “Introduction to Business Law” sowie “Australian Indigenous People: Past and Present”. Jedes Modul war 10 Credits wert, was 7.5 ECTS entspricht.

Die Grösse der Klassen variierte von Modul zu Modul. So waren beispielsweise in Marketing Law nur rund 15 Personen eingeschrieben. In den Klassen waren mehrheitlich „locals“, aber auch einige Austauschstudenten. Deutschsprachige Studenten gab es keine in meinen Kursen, dadurch musste ich auch in der Freizeit ausschliesslich Englisch sprechen.

Die Module waren abwechslungsreich und grösstenteils spannend. Besonders gut gefallen haben mir „Marketing Law“ und „Australian Indigenous People: Past and Present“. In Letzterem stand die Geschichte Australiens mit dessen Einwohner im Zentrum. Fehlende Vorkenntnisse über die australische Geschichte stellten keineswegs ein Problem dar.

Im Vergleich mit der ZHAW School of Management and Law war das Semester an der ACU in Melbourne vom Schwierigkeitsgrad her sicherlich etwas tiefer. Die grösste Umstellung war die Sprache, da rund um die Uhr nur Englisch gesprochen wurde. Nach rund zwei Wochen hatte ich mich aber gut daran gewöhnt. Während des Semesters wurden in jedem Modul Arbeiten geschrieben, die bereits einen Teil zur Abschlussnote zählten.

Unterkunft

Während meiner Zeit in Melbourne wohnte ich in einem „shared house“, keine zehn Gehminuten von der Universität entfernt. Die Unterkunft wurde hauptsächlich von internationalen, aber auch einheimischen Studenten bewohnt, wodurch immer etwas los war.

Freizeit & Nightlife

Melbourne hat einiges an Freizeitaktivitäten und Nightlife zu bieten. Beispielsweise ein Tagesausflug an den Strand von St. Kilda oder einen Abstecher in eines der vielen Museen. Auch darf ein Wocheneinkauf an einem der vielen historischen Märkte wie dem Queen Victoria Market nicht fehlen. Das Nachtleben kommt in Melbourne ebenfalls nicht zu kurz. Im Stadtteil Fitzroy und Carlton gibt es unzählige hippe sowie abgefahrene Bars und Pubs. Beliebt ist die Bar „Naked for Satan“ in Fitzroy. Die Bar hat eine coole Dachterrasse mit herrlichem Blick auf das Stadtzentrum. Sehr belebt an den Wochenenden ist auch die Chapel Street. Dort reihen sich Clubs und Bars nur so aneinander. An den Wochenenden blieb genug Zeit für einen Kurztrip nach Sydney oder einen Ausflug an die Great Ocean Road, unweit von Melbourne zu den „Twelve Apostels“. Während den einwöchigen Semesterferien hatte ich sogar Zeit für einen Abstecher nach Fiji. Nach den Semesterprüfungen reiste ich der Ostküste entlang vom tropischen Cairns in Richtung Süden zurück nach Melbourne - ganz klar das Highlight meines Auslandssemesters.

Fazit

Das Auslandssemester hat sich auf jeden Fall gelohnt. Es ist eine Bereicherung in vielerlei Hinsicht. Neben der Spracherfahrung habe ich viele tolle Leute aus aller Welt sowie ein neues Land kennengelernt. Es war für mich eine wertvolle Erfahrung an einer anderen Uni zu studieren. Ich kann es nur weiterempfehlen. Es lohnt sich!

Doppelte Power für deine Karriere



° Ein Interview mit Frau Tanja Juelich und Herr Jérôme Egli

- Interview geführt von Remo Artho

Frau Juelich und Herr Egli, wer sind Sie?

Juelich: Mein Name ist Tanja Juelich. Ich habe den Bachelor an der ZHAW absolviert und bin anschliessend für ein Jahr an die Universität Luzern gegangen. Danach habe ich mich für den MSc Management & Law entschieden mit Doppelmaster in Wiesbaden. Zurzeit arbeite ich als wissenschaftliche Assistentin an der ZHAW.

Egli: Ich bin Jérôme Egli, habe die gleiche akademische Laufbahn wie Frau Juelich abgeschlossen und bin zurzeit bei der SWICA im Legal & Compliance tätig.

Der Bachelor liegt bei Ihnen schon einige Jahre zurück. Wissen Sie noch, weshalb Sie sich für den Bachelor an der ZHAW entschieden haben?

Egli: Schon während der Wirtschaftsmittelschule an der Kantonsschule am Brühl in St.Gallen interessierte mich der Zusammenhang zwischen wirtschaftlichen Thematiken und juristischen Fragestellungen. Ich habe für mich persönlich bemerkt, dass ich dies auch im Alltag nutzen konnte.

War es die richtige Wahl?

Juelich: Ja, auf jeden Fall!

Warum?

Juelich: Das Verständnis der Wirtschaft kombiniert mit der feinen Feder des Juristen ist aus meiner Sicht heute unumgänglich. Gerade in einem Unternehmen muss der Jurist heute viel mehr Rücksicht auf die operativen Tätigkeiten nehmen. Die Juristen im Unternehmen sollten nicht fern ab von allen anderen handeln, sondern viel mehr als integrierter Bestandteil. Dafür sind unserer Meinung nach wirtschaftliche Kenntnisse unausweichlich.

Sie haben sich gegen einen vollen Berufseinstieg entschieden und für eine weitere Ausbildung. Weshalb?

Juelich: Wir waren beide ein Jahr an der Universität Luzern, wo wir jedoch relativ schnell bemerkt haben, dass die rein juristische Ausbildung nicht unserer Vorstellung entsprach. Der Zusammenhang zur Wirtschaft fehlte aus unserer Sicht leider vollständig. Bedauerlicherweise gab es 2013 den Studiengang Master of Science in Management & Law noch nicht. Jedoch hat uns dieses «Zwischenjahr» sehr viel gebracht. Wir belegten nämlich genau die Fächer, welche an der ZHAW nicht in voller Ausführung behandelt wurden, wie bspw. Verwaltungsrecht, Zivilrecht oder auch den allgemeinen Teil des Strafgesetzbuches, um nur einige zu nennen. Dementsprechend konnten wir in diesem Jahr die paar Lücken aus dem Studium an der ZHAW gewinnbringend füllen.

Egli: Die Absolvierung des Doppelmasters war dann eine einmalige Gelegenheit über den Tellerrand hinauszublicken und den Horizont zu erweitern und eine tolle Chance eine andere Rechtsordnung kennen zu lernen. Das halbe Jahr in Wiesbaden ging dann auch sehr schnell vorbei, wobei natürlich das Gelernte weit über das Prüfungsrelevante hinausging.

Mit welchem Titel haben Sie abgeschlossen?

Egli: Wir beide haben den Master of Science (MSc) ZFH in Management and Law der ZHAW Winterthur sowie den Master of Laws (LL.M.) in Business Law mit Schwerpunkt Accounting & Taxation der WBS Wiesbaden abgeschlossen.

Für welchen Studienschwerpunkt hatten Sie sich entschieden?

Egli: Wir haben unser Studium bewusst allgemein gehalten, um möglichst breit abgestützt zu sein. Unsere Studienprojekte und die Masterarbeit behandelten Themen von Arbeitsrecht, Finanzmarktrecht, Bau-recht bis hin zu Datenschutzrecht und allgemeinen Compliance Themen.

Die Praxisprojekte sind ein zentraler Bestandteil des Studiums. Sind diese überhaupt nötig?

Juelich: Auf jeden Fall! Wir konnten uns vertieft mit Themen auseinandersetzen, welche uns persönlich interessieren. Es bestand beispielsweise die Möglichkeit, ein potentiell Problem der eigenen Unternehmung, in der man Teilzeit tätig war, für seine Projektarbeit aufzugreifen. Auf diesem Weg konnte der Masterstudiengang einen wirklichen Praxisbezug schaffen.

Wie ist das Doppelmasterprogramm aufgebaut?

Egli: Total sind es drei Semester an der ZHAW und ein Semester an der Wiesbaden Business School. Ein Zusatzjahr gab es nicht, man konnte alles in der Regelstudienzeit absolvieren. Im Sommer, bevor wir nach Wiesbaden sind, haben wir eine Arbeit im Umfang von 9 ECTS geschrieben, welche uns einen Einstieg ins deutsche Recht verschaffte. Dank dieser Arbeit war uns zumindest nicht mehr alles unbekannt.

Wie war das schulische Niveau der Partneruniversität?

Egli: Das Level in Wiesbaden ist sehr, sehr hoch. Die anderen Studenten haben alle einen 8 semestrigen Bachelor an der WBS absolviert und sind dementsprechend auf den Masterstudiengang top vorbereitet. Zudem sorgt der Numerus Clausus von einem Mindestnotendurchschnitt von 2.5 dafür, dass es nur wenige Absolventen jedes Jahr gibt. Die Unterrichtsgeschwindigkeit ist aufgrund der kleinen Klassen sehr hoch, wobei man klar sagen muss, dass es uns auch sicherlich noch einmal schwerer vorkam, weil wir vom deutschen Recht nur wenige Kenntnisse mitbrachten. Der Master knüpft direkt an den Bachelor in Business Law an. Die Freizeit während diesen vier Monaten war daher dem Lernen gewidmet.

Können Sie die WBS weiterempfehlen?

Juelich: Ja, wir können die WBS voll und ganz weiterempfehlen. Die Stadt ist grundsätzlich sehr schön. Mehr können wir leider nicht sagen, da wir uns nicht gross darin bewegt haben. Hauptsächlich vom Bahnhof zur Schule und das war, wie in jeder anderen Stadt. Gelebt haben wir ausserhalb von Wiesbaden in der Nähe von Frankfurt am Main. Die Stadt ist sehr zu empfehlen.

Der Master erlaubt ein Arbeitspensum von 50%. Ist das machbar?

Egli: Das ist schwierig zu sagen – für die einen sicherlich, für andere nicht. Wir hatten einige im Studium, die 80% gearbeitet haben und das Studium erfolgreich beendeten und andere wiederum, die nur wenig gearbeitet haben und das Studium nicht bestanden. Ich habe 60% während des Studiums gearbeitet.

Es gibt eine einwöchige Blockwoche in Luzern. Welche Themen werden dort behandelt und welche Erfahrung haben Sie mit der Blockwoche gemacht?

Juelich: Es werden die Fächer weitergeführt, welche man während dem Semester auch schon besuchte. Die Blockwoche war immer ein voller Erfolg, da man auch einmal die Chance bekam mit den Dozierenden vertiefter Gespräche zu führen. Das Programm war dann auch immer abwechslungsreich und spannend. Einziger Wehrmutstropfen war, dass man nach Luzern reisen musste, was für die meisten eher umständlich war.

Die ZHAW legt viel Wert auf die internationale Ausrichtung. Haben Sie das gespürt?

Egli: Die internationale Ausrichtung war eigentlich sehr stark, vor allem in den Fächern International Economics and Politics, International Labour and Social Security Law und Regulation & Competition. Die stärkste internationale Ausrichtung fand im dritten Semester statt, welches wir leider nicht besucht hatten, da wir uns zu diesem Zeitpunkt in Deutschland für das Doppelmasterprogramm befanden.

Der Master wird in englischer und deutscher Sprache gehalten. Ging das gut?

Juelich: Wer die Englischkenntnisse aus dem Bachelor mitbringt hat keine Mühe.

Welche Module fanden Sie am interessantesten?

Egli: Ich fand die Module International Labour and Social Security Law, Rechtliches Risikomanagement, Regulation & Competition und Managing Change & Innovation sehr interessant. Alle diese Module hatten einen starken Praxisbezug und konnten gleich im Geschäftsleben umgesetzt werden. Zudem waren die Dozierenden äusserst kompetent und brachten auch einiges an Erfahrung mit.

Können Sie uns je eine Stärke und Schwächen des Masters nennen?

Egli: Aus meiner Sicht ist die Internationalität eine grosse Stärke. Der Master steckt noch in den Kinderschuhen und muss noch einige Jahre reifen.

Juelich: Die Interpendenz zwischen Wirtschaft und Recht wird auch in Zukunft die grösste Stärke des Masters sein. Betreffend Schwäche kann ich mich Herrn Egli anschliessen. Der Studiengang muss sich erst einmal etablieren. Dass organisatorische Fehler passieren, ist für einen neuen Studiengang ganz normal.

Würden Sie diesen Doppelmaster noch einmal machen?

Egli und Juelich: Ja wir würden genau diesen Doppelmaster definitiv noch einmal machen.

Von Silber zu Gold

Vom Bachelor zum Master



MSc Management and Law

Buchpreisbindung & der Einfluss der e-book cases

° Text von Reto Schneider

- Quellennachweis online verfügbar unter www.wr-studenten.ch.

*F*orschungsbericht im Rahmen des Moduls Praxisorientierte Forschungsprojekte des Studiengangs MSc in Management and Law.

1. Einleitung

Dieser Forschungsbericht wurde im Rahmen des Moduls Praxisorientierte Forschungsprojekte im Masterstudiengang Management and Law der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften erstellt. Ziele des Moduls waren die selbstständige Einarbeitung in ein Wissensgebiet, die Anwendung des Sachwissens sowie der forschungsmethodischen Kenntnisse und die Ausarbeitung eines wissenschaftlich präzisen und praxisgerechten Forschungsberichts. Nachfolgend werden die Ausgangslage und der Aufbau des Forschungsberichts, die erarbeiteten Forschungsfragen und die Vorgehensweise, in Form der angewendeten Forschungsmethoden, kurz erläutert.

1.1 Ausgangslage und Aufbau des Forschungsberichts

Die Welt der Literatur befindet sich in einem Umbruch. Einige sagen, die Zukunft liegt in den elektronischen Medien. Andere wiederum entgegnen, für klassische Bücher bliebe die Nachfrage immer konstant, elektronische Medien seien schnelllebig, auf den Konsum von Literatur ausgerichtet, nicht auf den Besitz derjenigen. Die Antwort auf die Frage, ob und wie sich in der Buchbranche ein Wechsel von klassischen Büchern zu E-Books abzeichnet, ist nicht Ziel dieses Forschungsprojekts. Im Rahmen dieses Projekts soll vielmehr untersucht werden, inwiefern sich spezifische Problemstellungen des Wettbewerbsrechts, insbesondere die Frage der Buchpreisbindung, auf die durch die Digitalisierung neu erschaffenen Märkte transferieren lassen und inwiefern sich die Herangehensweisen der europäischen Länder unterscheiden. Dies kann ohne eine Aufarbeitung der Grundlagen

über die Buchpreisbindung nicht erfolgen, weshalb im Hauptteil des Forschungsberichts zuerst die verschiedenen verfolgten Ansätze in Europa erläutert werden und auf deren laufende Entwicklung eingegangen wird. Danach erfolgt eine Vorstellung zweier bedeutender e-book cases und eines aktuellen, vielversprechenden Verfahrens der EU-Kommission. Abschliessend erfolgt, neben einem kurzen Fazit, ein Ausblick über mögliche Entwicklungen in den Buch- und E-Book Märkten.

1.2 Forschungsziel und Fragestellung

Das Forschungsprojekt basierte auf folgenden Leitfragen:

- *Wie unterscheiden sich die verschiedenen Ansätze in Europa betreffend der Buchpreisbindung?*
- *Was bedeuten die e-book cases in Europa und in den USA für die Zukunft der Branche?*
- *Was könnten Auswirkungen für die Schweiz, bzw. den Schweizer Buch- / E-Book Markt sein?*
- *Birgt die Quasi-Monopolstellung von Amazon Risiken hinsichtlich des zukünftigen Wettbewerbs, bzw. des zukünftigen Angebots?*

1.3 Forschungsansatz und Methodik

Für den beschreibenden Teil der Arbeit über die Buchpreisbindung in der Schweiz und Europa eignet sich eine Kombination rechtswissenschaftlicher Forschungsmethoden im Sinne einer Auswertung von Primär- und Sekundärliteratur. Ausgegangen wird von den im Gesetzgebungsverfahren publizierten Materialien und den jeweiligen geltenden rechtlichen Normen, unter Berücksichtigung der nationalen und internationalen Rechtsprechung und Lehre.

Ebenfalls beachtet werden relevante Inhalte einer Studie aus dem Jahre 2010 eines Forschungsteam der Universität Wien zur Buchpreisregelung in Europa. Bei den e-book cases wird im Sinne der Methodik bei behandelten Urteilen und Verfahren der Sachverhalt und die Prozessvorgeschichte vorgestellt, die Erwägungen, resp. der Verfahrensinhalt erläutert und die Auswirkungen analysiert. Hierfür dienen wiederum Primär- und Sekundärquellen als Ausgangspunkt der Forschungsarbeit.

2. Grundlagen Buchpreisbindung

Grundsätzlich gibt es bei der Frage der Buchpreisbindung zwei mögliche Szenarien. Entweder möchte ein Land die eigene Buchwirtschaft und das Kulturgut Buch schützen und bindet folglich den Buchpreis, oder es wird auf die regulierenden Kräfte des Marktes und des funktionierenden Wettbewerbes vertraut. Entscheidet sich ein Land für die Buchpreisbindung, muss dafür gesorgt werden, dass diese lückenlos gilt und nicht umgangen werden kann.

2.1 Entwicklung Buchpreisbindung in der Schweiz

Die Buchbranche in der Schweiz lässt sich in drei, den Sprachregionen entsprechende Märkte aufteilen. In der Deutschschweiz war der Buchpreis über Jahrzehnte hinweg gebunden, in der Westschweiz wurde eine entsprechende Branchenabsprache zu Gunsten freier Buchpreise in den 90er Jahren aufgegeben. Der Buchpreis in der italienischsprachigen Schweiz war immer frei, steht jedoch stark unter Druck des italienischen Buchmarktes und dessen Buchpreisbindung.¹

2.1.1 Sammelrevers Deutschschweiz

Bis 1976 der Schweizerische Buchhändler- und Verlegerverband eine eigene Marktordnung entwarf, waren viele Schweizer Verleger und Buchhändler dem deutschen Börsenverein angeschlossen. Dessen Beschlüsse und Preisvorgaben galten in der Schweiz auch für Nichtmitglieder des Börsenvereins als Handelsbrauch.² Bereits in den 1970er und 1980er Jahren hatte sich die Schweizerische Kartellkommission³ mit dem Buchpreisbindungssystem in der Schweiz befasst, untersagte aber die Preisbindung nicht. Die Auswirkungen bei einer Aufhebung der Preisbindung wären schwierig abzuschätzen, auf jeden Fall würde sich aber der Konkurrenzdruck der Schweizer Buchhändler gegenüber den in- und ausländischen Grossverteilern erhöhen, was sich wohl negativ auf die Angebotsvielfalt niederschlagen würde.⁴ Ab 1993 wurde in der Schweiz der Dreiländer-Sammelrevers mit Deutschland und Österreich eingeführt. Jeder beigetretene Verlag schloss mit jeder beigetretenen Buchhandlung somit einen Preisbindungsvertrag ab. Die Verleger verpflichteten sich, preisgebundene Bücher nur an Buchhandlungen zu liefern, die den Sammelrevers ebenfalls unterschrieben haben. Die Buchhandlungen wiederum waren verpflichtet, die von den Verlegern für das Verkaufsgebiet vorgeschriebenen Publikumspreise einzuhalten.⁵

2.1.2 Verfahren WEKO und Entscheid des Bundesgerichts

Das Sekretariat der WEKO eröffnete am 28. September 1998, gemäss des in der Zwischenzeit in Kraft getretenen Art. 27 KG, eine Untersuchung über die Preisbindung für deutschsprachige Bücher. Mit Verfügung vom 6. September 1999 stellte die WEKO die Unzulässigkeit des Sammelrevers fest, da dieser eine unzulässige Wettbewerbsbeschränkung nach Art. 5 Abs. 1 und Abs. 3 lit. a KG darstelle. Die Verleger und Zwischenhändler hätten zukünftig Bücher ohne Preisbindung zu liefern und die Buchhändler seien nicht mehr an bestehende Preisbindungen gebunden.⁶ Im Oktober 1999 erhoben der SBVV und der Börsenverein Verwaltungsgerichtsbeschwerden bei der Rekurskommission für Wettbewerbsfragen, welche diese am 21. Mai 2001 abwies.⁷ Am 21. Juni 2001 haben der SBVV und der Börsenverein Verwaltungsgerichtsbeschwerden gegen die Rekursentscheide der REKO/WEKO beim Bundesgericht eingereicht, die Entscheide der REKO/WEKO seien aufzuheben, eventuell an die REKO/WEKO zur Neubeurteilung oder subeventuell an die WEKO zur Ergänzung des Verfahrens zurückzuweisen. Das Bundesgericht entschied am 14. August 2002 die Rekursentscheide der REKO/WEKO aufzuheben und den Fall zur Neubeurteilung an die WEKO zurückzuweisen, wobei es rechtsverbindlich feststellte, dass der Sammelrevers den Wettbewerb erheblich beeinträchtigt und die WEKO folglich nur noch zu prüfen habe, ob die erhebliche Wettbewerbsbeschränkung aus Gründen der wirtschaftlichen Effizienz gerechtfertigt werden könne.⁸ Um die gemäss Bundesgericht erforderlichen Abklärungen bezüglich der Rechtfertigungsgründe aus wirtschaftlicher Effizienz vorzunehmen, teilte die WEKO am 8. Januar 2003 dem SBVV und dem Börsenverein die Weiterführung des Verfahrens mit.

Art. 5 Abs. 2 KG sieht eine Rechtfertigung aus volkswirtschaftlicher Effizienz für Abreden vor, die notwendig sind, um die Herstellungs- oder Vertriebskosten zu senken, Produkte oder Produktionsverfahren zu verbessern, die Forschung oder die Verbreitung von technischem oder beruflichem Wissen zu fördern oder um Ressourcen rationeller zu nutzen. Die Abrede darf den beteiligten Unternehmen zudem in keinem Fall die Möglichkeit eröffnen, den wirksamen Wettbewerb zu beseitigen.⁹

Senkung der Produktionskosten

Dass der Sammelrevers der Senkung der Produktionskosten diene, wurde von den Parteien erst spät und in wenig überzeugender Art vorgebracht: Die Fixkosten der Druckereien könnten dank dem Sammelrevers auf eine höhere Titelzahl verteilt werden. Dem hielt die WEKO entgegen, die Durchschnittskosten liessen sich durch eine grössere Auflage eines Titels eher senken, als durch tiefere Auflagen bei mehreren Titeln. Es bestünden keine Anhaltspunkte dafür, dass ein gegebenes Büchersortiment bei gegebener Auflage dank des Sammelrevers effizienter produziert werden könne. Tiefere Herstellungskosten würden sich allenfalls als Nebeneffekt anderer Effizienzgründe einstellen aber kaum als Effekt des Sammelrevers selbst.¹⁰

Senkung der Vertriebskosten

Der SBVV und der Börsenverein vertreten die Ansicht, ein dichtes Netz von Verkaufsstellen sei für die

effiziente Vermarktung von Büchern notwendig. Die Aufhebung der Preisbindung führe erfahrungsgemäss zu einem Rückgang von vorwiegend kleineren Buchhandlungen, die mit den aggressiven Preisstrategien von Buchhandelsketten oder Warenhäusern beim Verkauf von populären Titeln nicht mithalten könnten. Dies führe wiederum dazu, dass sich Sortimentsbuchhandlungen auf bestimmte Fachbereiche spezialisieren müssten, um beispielsweise das Absatzrisiko oder die Lagerhaltungskosten zu verkleinern. Nach den Parteien wären die Folgen einer Aufhebung der Preisbindung demgemäss ein Rückgang der Verkaufsstellen, eine Verschlechterung der Beratungsqualität, eine Verkleinerung des Angebots und somit eine Reduktion der planbaren Auflagenhöhe. Die WEKO spricht dem Sammelrevers durchaus vertriebsverbessernde Eigenschaften zu, demgegenüber müssten aber auch die Kosten beachtet werden, die der kleinstrukturierte Buchhandel in der Schweiz durch Verzicht auf Grössen- und Verbundvorteile generiert. Konsumenten, die bis anhin unfreiwillig, i.S.v. im gebundenen Preis einkalkuliert, für Beratungsleistungen bezahlten, könnten von schlankeren Handelsstrukturen profitieren. Der Sammelrevers verhindere ausserdem die Etablierung von neuen, alternativen Vertriebswegen, was zu einer ineffizienten Strukturhaltung beitragen könne. Die mit dem Sammelrevers verbundene Verbesserung des Vertriebs möge schlussendlich die negativen Auswirkungen, insbesondere die durch die Quersubventionierung von anspruchsvoller Literatur durch populäre Titel erschaffene Allokationsineffizienz, nicht aufwiegen.¹¹

Verbesserung von Produkten oder Produktionsverfahren

Die Parteien brachten hervor, eine Aufhebung der Preisbindung führe zu einer Reduktion der Titelvielfalt, Sortimentsbreite respektive -tiefe, einem verstärkten Konzentrationsprozess bei kleineren Buchhandlungen und steigenden Preisen bei anspruchsvollen Titeln.¹² Die WEKO hat im Rahmen ihrer Untersuchung Quervergleiche zwischen Staaten mit und ohne Preisbindung gemacht, sowie Erfahrungen von Staaten, die einen Systemwechsel vom gebundenen zum freien Buchpreis oder umgekehrt bereits vollzogen haben, ausgewertet. Auch nach dieser Analyse lasse sich aber nicht zuverlässig bestimmen, ob sich die Aufhebung des Sammelrevers aus wirtschaftlicher Sicht eher positiv oder negativ auswirken würde. Erfolgte Veränderungen, inkl. steigende oder sinkende Preise, könnten nicht zwingend der Einführung oder Aufhebung der Buchpreisbindung zugeordnet werden, zudem ist eine Berücksichtigung der jeweiligen Eigenheiten der Buchhandelsmärkte unabdingbar.¹³ Eine plausible Korrelation zwischen Sammelrevers und Titelvielfalt konnte die WEKO nicht bestätigen und der womöglich zu erwartende Konzentrationsprozess auf Buchhandlungsstufe hätte hinsichtlich der wirtschaftlichen Effizienz wohl eher positive denn negative Auswirkungen.¹⁴

Förderung der Verbreitung von technischem oder beruflichem Wissen

Der SBVV und der Börsenverein stützten sich in diesem Punkt erneut auf die Titelvielfalt und das Bestehen eines dichten Verkaufsnetzes. Die Verbreitung von technischem oder beruflichem Wissen sei umso

bedeutender, je grösser das Titelangebot der Fachliteratur und je flächendeckender das Netz breitsortierter Buchhandlungen sei. Die WEKO entgegnete dieser Argumentation, dass die Effizienz der Vertriebswege und die Vielfalt des Produktesortiments bereits unter den jeweiligen Abschnitten behandelt wurden und der Sammelrevers demnach nicht anhand einer Effizienzwirkung durch Förderung der Verbreitung von technischem oder beruflichem Wissen rechtfertigbar sei.¹⁵

Rationellere Nutzung von Ressourcen

Die Parteien brachten hervor, dass dank der Buchpreisbindung das in der Gesellschaft vorhandene Wissen, mittels Publikation einer Vielzahl von verschiedenen Werken, optimal genutzt werden könne. Via dem Medium Buch werde dieses Wissen flächendeckend verbreitet, dies könne ohne gebundenen Buchpreis nicht gewährleistet werden. Die WEKO führte hierzu aus, dass die durch den Sammelrevers möglicherweise sichergestellte grössere Titelvielfalt bereits im Rahmen der Prüfung der Verbesserung von Produkten oder Produktionsverfahren berücksichtigt wurde und eine durch den Sammelrevers verursachte rationellere Nutzung der Ressourcen derart eng mit der Senkung der Vertriebskosten zusammenhänge, dass sich eine erneute Prüfung erübrige. Auch die rationellere Nutzung von Ressourcen biete demnach keine neuen Effizienzwirkungen, die den Sammelrevers als Wettbewerbsabrede rechtfertigen könne.¹⁶ Da der Sammelrevers unter keinen der in Art. 5 Abs. 2 KG genannten Effizienzgründe überzeugend subsummiert werden konnte, war die Abrede gemäss der WEKO nicht rechtfertigbar. Eine Prüfung der Notwendigkeit der Abrede oder der eröffneten Möglichkeit den wirksamen Wettbewerb zu beseitigen, musste demnach gar nicht erst durchgeführt werden.¹⁷

Nachdem das Gesuch der Parteien um eine einvernehmliche Regelung von der WEKO abgelehnt wurde, verfügte diese am 21. März 2005, dass der Sammelrevers eine unzulässige Abrede nach Art. 5 Abs. 1 KG darstelle und die Preisbindung für deutschsprachige Bücher folglich aufzuheben sei.¹⁸ Die Verfügung der WEKO wurde vom SBVV und dem Börsenverein erneut mittels Beschwerde bei der REKO/WEKO angefochten, welche am 11. Juli 2006 den Entscheid der WEKO bestätigte. Mittels Verwaltungsgerichtsbeschwerde vom 13. Juli 2006 gelangten der SBVV und der Börsenverein vor das Bundesgericht, dieses solle die Verfügung der WEKO sowie den Rekursentscheid der REKO/WEKO aufheben und feststellen, dass der Sammelrevers eine effiziente und somit zulässige Abrede i.S.v. Art. 5 Abs. 2 KG sei. Das Bundesgericht beschränkte sich auf die Prüfung, ob die Vorinstanzen alle für den Entscheid wesentlichen Gesichtspunkte geprüft und die erforderlichen Abklärungen sorgfältig und umfassend durchgeführt haben oder ob Verfahrensfehler begangen wurden.¹⁹ Ob der Sammelrevers allenfalls aus überwiegenden öffentlichen Interessen gemäss Art. 8 KG zugelassen werden kann, prüfte das Bundesgericht ausdrücklich nicht, da diese Kompetenz ausschliesslich dem Bundesrat zukomme. Das Bundesgericht stellte jedoch fest, dass die von den Parteien vorgebrachten Argumente zur rationelleren Nutzung von Ressourcen und der Titelvielfalt als kulturpolitische Interessen erkannt und der

Sammelrevers somit möglicherweise ausnahmsweise vom Bundesrat zugelassen werden könnte.²⁰ Das Bundesgericht entschied am 6. Februar 2007 der Sammelrevers bewirke eine erhebliche und nicht durch wirtschaftliche Effizienz rechtfertigbare Wettbewerbsbeschränkung.²¹ Nach einer über achtjährigen Verfahrensdauer wurde somit letztinstanzlich festgestellt, dass das Sammelreverssystem der Schweizer Verlage und Buchhändler gegen das Kartellgesetz verstosse und die Preisbindung rechtswidrig sei.

2.1.3 Gesuch um ausnahmsweise Zulassung

Art. 8 KG sieht die Möglichkeit vor, von der WEKO für unzulässig erklärte Wettbewerbsabreden vom Bundesrat auf Antrag der Parteien ausnahmsweise genehmigen zu lassen. Hierfür muss die Abrede der Wahrung von ausserwettbewerblicher Interessen dienen und notwendig, d.h. geeignet, erforderlich sowie verhältnismässig, sein.²² Der SBVV und der Börsenverein beantragten am 2. April 2007 beim Bundesrat, der Sammelrevers sei befristet bis Erlass eines entsprechenden Gesetzes über die Buchpreisbindung aus überwiegenden öffentlichen Interessen zu erlauben. Begründet wurde das Gesuch mit der durch den Sammelrevers geförderten Titelvielfalt und dem zu sichernden dichten Netz von Buchhandlungen, was sowohl kulturellen und bildungspolitischen Interessen entspreche.²³ Der Bundesrat lehnte das Gesuch am 2. Mai 2007 mit der Begründung ab, dass, wie bereits von der WEKO aufgezeigt, keine direkte Kausalität zwischen Buchpreisbindung und Titelvielfalt sowie Buchhandelsdichte bestehe und die Preisbindung somit nicht absolut notwendig für die Wahrung der kulturellen und bildungspolitischen Interessen sei. Ausserdem verwies der Bundesrat auf die bereits vorhandenen Massnahmen zur Buch- und Verlagsförderung.²⁴

2.1.4 Erlass BuPG und Volksabstimmung

Am 7. Mai 2004 reichte der damalige NR Jean-Philippe Maitre eine Parlamentarische Initiative mit dem Ziel der Schaffung einer gesetzlichen Grundlage für die Regulierung der Bücherpreise in der Schweiz ein. Der Initiative wurde von der Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Nationalrats und der WAK des Ständerats Folge gegeben und die WAK-NR somit mit der Ausarbeitung eines Gesetzesentwurfes beauftragt. Da die Frist für den Entwurf gemäss Art. 113 ParlG mit der Sommersession 2007 abgelaufen wäre, beantragte die WAK-NR den NR um eine Verlängerung der Behandlungsfrist um zwei Jahre, resp. eine Abschreibung der Parlamentarischen Initiative.²⁵ Der NR gewährte der WAK-NR die Fristverlängerung in der Wintersession 2006.²⁶

Am 20. April 2009 reichte die WAK-NR den ausgearbeiteten Gesetzesentwurf ein. Die Mehrheit in der WAK-NR war der Ansicht, dass mit einer gesetzlichen Wiedereinführung der Buchpreisbindung dem Verschwinden von kleineren Buchhandlungen entgegengetreten werden könnte. Ausserdem sei die Preisdifferenz der Bücher zwischen der Deutschschweiz und Deutschland zu Zeiten des Sammelrevers deutlich geringer gewesen als der Preisunterschied der preisungebundenen Bücher in der Westschweiz im Vergleich zu Frankreich.²⁷ Eine Minderheit in der WAK-NR vertrat andererseits die Meinung, der beobachtete

Konzentrationsprozess in der Buchhandelsbranche habe sich bereits unter dem Sammelrevers abgezeichnet und die Buchpreisbindung sichere kleinen Buchhandlungen allenfalls das kurzfristige Überleben, nicht aber das langfristige Bestehen in der Branche.²⁸ Im Unterschied zum Sammelrevers von 1993 wären der Verleger oder der Importeur nach dem BuPG zur Preisfestsetzung verpflichtet gewesen. Um einen minimalen Preiswettbewerb zu gewahren, hätten Buchhandlungen gemäss dem Gesetzesentwurf um maximal 5 % vom festgesetzten Preis abweichen dürfen.

Der Preis wäre selbst dann noch verbindlich gewesen, wenn im Ausland die Preisbindungsfrist bereits abgelaufen wäre, und zwar bis zu dem Zeitpunkt, an dem der Verleger oder Importeur die Preisbindung für die Schweiz ausdrücklich für beendet erklärt hätte.²⁹

Bei der Diskussion um die Wiedereinführung der Buchpreisbindung wurde der verfassungsrechtliche Aspekt des Themas kaum beachtet. Das BuPG hätte ein gesetzliches Kartell, also eine gegen den Wettbewerb gerichtete Massnahme, ohne entsprechende Verfassungsgrundlage erschaffen, obwohl diese gem. Art. 94 Abs. 4 BV zwingend vorgeschrieben wäre.³⁰ Der Bundesrat hat in seiner Stellungnahme zum Gesetzesentwurf das Parlament explizit auf diese verfassungsrechtliche Problematik hingewiesen.³¹ Nachdem das Geschäft zwischen 2009 und 2010 mehrere Male zwischen NR, SR und den beratenden Kommissionen hin- und hergereicht wurde, wobei unter anderem der Einschluss des Onlinehandels in den Anwendungsbereich ausgehandelt worden war, einigten sich die beiden Räte in der Schlussabstimmung in der Frühjahrsession 2011 je auf die Annahme des Gesetzesentwurfes des BuPG.³²

Gegen das erlassene BuPG wurde am 5. Juli 2011 das Referendum ergriffen, welches am 25. Juli 2011 zustande gekommen ist.³³ Interessant ist der Umstand, dass das Referendumskomitee tatkräftige Unterstützung durch die Migros-Tochter Ex Libris erfuhr.³⁴ Am 11. März 2012 wurde die Vorlage in einer Volksabstimmung mit 56.1 % Nein-Stimmen bei einer Stimmbeteiligung von 43.1 % abgelehnt.³⁵ Seit der Volksabstimmung herrscht in der Schweiz Rechtssicherheit in der Frage der Buchpreisbindung: die Buchpreise sind schweizweit frei und das KG ist ausnahmslos auch für die Buchbranche anwendbar.³⁶ Interessanterweise sprach sich die Bevölkerung der Westschweizer Kantone bei der Volksabstimmung für eine Buchpreisbindung aus, obwohl der Buchpreis in der Westschweiz seit den 90er Jahren frei ist.

2.1.5 Aktueller Fall: WEKO gegen die Westschweizer Bücher-Grosshändler

Während der im Urteil des Bundesgerichts vom 6. Februar 2007 als unzulässig eingestufte Sammelrevers die Preisbindung der deutschsprachigen Bücher umfasste, wurde eine entsprechende Branchenabsprache in der Westschweiz bereits 1993 aufgehoben, die Buchpreise waren in der Westschweiz somit grundsätzlich frei. Mehrere Schweizer Buchgrosshändler schlossen jedoch mit französischen Verlegern Exklusivvereinbarungen ab und verkauften die importierten Bücher mit einem Aufschlag auf den in Frankreich durch das Loi Lang³⁷ vorgegebenen Preis. Am 13. März 2008 hat die WEKO eine Untersuchung betreffend den Import französischer Bücher in die Schweiz eröffnet. Der Fokus der Untersuchung lag auf der

Frage, ob eine marktbeherrschende Stellung der Grosshändler vorliege und ob diese ihre Stellung im Rahmen ihrer Preispolitik missbrauchen.³⁸ Weil im Jahr 2011 das Parlament das BuPG erlassen hatte, setzte die WEKO das Verfahren gegen die Westschweizer Büchergrosshändler vorübergehend aus und nahm dieses erst wieder auf, nachdem die Schweizer Stimmbürger das BuPG per Referendumsentscheid definitiv abgelehnt haben.³⁹ Mit Entscheid vom 27. Mai 2013 schloss die WEKO das Verfahren ab und sanktionierte zehn Grosshändler mit insgesamt CHF 16.5 Millionen wegen unzulässigen Gebietsabreden.⁴⁰

Die ursprüngliche Untersuchung war hauptsächlich auf die Entdeckung von unzulässigen Verhaltensweisen marktbeherrschender Unternehmen nach Art. 7 KG ausgerichtet, sanktioniert wurden die Bücher-Grosshändler schlussendlich für unzulässige, den Wettbewerb vermutungsweise beseitigende Absprachen nach Art. 5 Abs. 4 KG. Die Absprache bestand in casu gem. Art. 4 Abs. 1 KG aus aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen, die den wirksamen Wettbewerb zu beschränken bezweckten.⁴¹ Während der von 2005 bis 2011 dauernden Untersuchung war es den Buchhandlungen praktisch unmöglich, französische Bücher unabhängig von den Grosshändlern direkt aus Frankreich zu beziehen. Verhindert wurde dies durch ein durch die Grosshändler aufgebautes Vertriebssystem mit Exklusivvereinbarungen, die den französischen Verlegern den Direktverkauf an Schweizer Buchhändler verboten, resp. die Verleger dazu anhielten, alles zu unternehmen, solche Verkäufe zu unterbinden.⁴² Die Mehrheit der gebüssten Unternehmen hat Beschwerde gegen die Verfügung beim Bundesverwaltungsgericht eingereicht, dieses Verfahren ist noch hängig.⁴³

2.2 Buchpreisbindung in Europa

In einigen Ländern innerhalb der EU haben sich nationale gesetzliche Buchpreisregelungen etabliert. In anderen europäischen Ländern ist der Buchpreis frei, bzw. wurden gesetzliche oder vertragliche Buchpreisbindungen im Laufe der Zeit aufgehoben. Aufgrund dieser verschiedenen Herangehensweisen gibt es auf Unionsebene keine den Buchpreis betreffende Regelung, es gilt das Gebot des freien Warenverkehrs. Nachfolgend werden die aktuelle Situation und die Entstehungsgeschichte der vorhandenen, bzw. eben nicht vorhandenen Buchpreisregelungen ausgewählter europäischer Länder vorgestellt.

2.2.1 Frankreich

In Frankreich wird der Wettbewerb auf dem Büchermarkt durch das Loi Lang, benannt nach einem ehemaligen Kulturminister Frankreichs, eingeschränkt.⁴⁴ Das Gesetz sieht vor, dass der Verleger eines neu erschienen Buches den Endverkaufspreis desjenigen vorgeben und auch direkt auf das Buch aufdrucken muss, ausgehend von diesem Preis dürfen Händler während den ersten zwei Jahren nach Erscheinung maximal einen Rabatt von bis zu 5 % gewähren.⁴⁵ Das Gesetz ist auf Occasionsverkäufe und Ausverkaufsangebote nicht anwendbar. Ebenfalls sieht das Gesetz vor, dass ein Importeur, der ein Buch aus einem EU-Mitgliedsstaat importiert, einen für Frankreich gültigen Endverkaufspreis festsetzen muss, der die Preisempfehlung des ausländischen Verlegers nicht unterbietet oder bei Nichtvorhandensein einer

solchen, dessen Verkaufspreis im Verlagsstaat nicht unterschreitet.⁴⁶ Diese Regelung war Folge eines Vorabentscheidungsverfahrens vor dem EuGH, in dem der ursprünglichen, ausnahmslos preisbindenden Fassung des Loi Lang eine gegen die Warenverkehrsfreiheit verstossende Wirkung attestiert wurde.⁴⁷ Die Preise für E-Books sind in Frankreich vom nationalen Buchpreisbindungsgesetz nicht erfasst. Um diesem Umstand Rechnung zu tragen, verabschiedete die französische Nationalversammlung ein eigenes Gesetz für die Preisbindung von E-Books.⁴⁸ Analog zum Loi Lang müssen Herausgeber oder Importeure von E-Books einen Endverkaufspreis festlegen und der Öffentlichkeit bekanntgeben. Von diesem Gesetz erfasst sind zur Vermarktung veröffentlichte E-Books, die mit gleichem oder ähnlichen Inhalt und Aufbau auch in Papierform erschienen sind oder dazu geeignet wären, in Papierform zu erscheinen. Nicht erfasst und somit keiner Preisbindung unterworfen sind sogenannte enhanced e-books mit spezifischen digitalen Zusatzelementen aurikularer oder visueller Natur. Um Konflikte mit EU-Recht vorzubeugen, sah ein erster Entwurf des Gesetzes eine auf in Frankreich ansässige Anbieter beschränkte Anwendbarkeit vor.⁴⁹ Auf Druck der französischen Buchbranche, die erhebliche Wettbewerbsnachteile gegenüber internationalen Anbietern, insbesondere den Branchenriesen Amazon, Apple und Google, befürchtete, entfiel diese Bestimmung aber in der von der Nationalversammlung definitiv verabschiedeten Version des Gesetzes.⁵⁰

2.2.2 Deutschland

Die Buchpreisbindung ist in Deutschland historisch bedingt, seit den 1880er Jahren waren die Buchpreise in Deutschland stets gebunden, bzw. durch einen Verband vorgegeben. Bereits 1825 wurde der Börsenverein gegründet, der ab 1887 die Verkaufspreise für Bücher, erst nur für dem Verein angeschlossene Mitglieder, später auch für Nichtmitglieder vorgab.⁵¹ Ab 1928 wurde in Deutschland ein Reverssystem eingeführt, d.h. die Buchpreise wurden mittels Preisbindungsverträgen zwischen Verlegern und Händlern verpflichtend festgelegt. Dieses System im Buchhandel wurde vom 1958 erlassenen deutschen Kartellgesetz⁵² explizit als Ausnahmebestimmung ausgenommen.⁵³ Die heute geltende Preisbindung aus Gesetz und nicht bloss aus Vertrag erfolgte erst mit Erlass des Buchpreisbindungsgesetzes⁵⁴ im Jahre 2002. Als Begründung für die Wettbewerbsbeschränkung und zugleich Zweck des Gesetzes werden der Schutz des Kulturgutes Buch und die Förderung der kulturellen und sprachlichen Vielfalt angeführt.⁵⁵ Das Gesetz verpflichtet die Verlage und Importeure, die Ladenpreise für Bücher festzusetzen, gewerbliche Händler werden dazu verpflichtet, die vorgegebenen Preise beim Verkauf an Letztabnehmer einzuhalten.⁵⁶ Grundsätzlich nicht durch das Preisbindungsgesetz abgedeckt sind der Verkauf von gebrauchten Büchern und grenzüberschreitende Verkäufe von Büchern, mit der Ausnahme von zum Zwecke der Gesetzesumgehenden Wiedereinfuhr ausgeführter Bücher.⁵⁷ Die Preisbindung eines Buches besteht grundsätzlich während der gesamten Lebenszeit desjenigen, Verleger und Importeure können jedoch nach Ablauf einer 18-monatigen Frist nach Erscheinung die Preisbindung durch ausdrückliche Bekanntmachung aufheben.⁵⁸

Ob E-Books als Bücher im Sinne des Gesetzes gelten war lange umstritten. Als Argumente für eine Einbeziehung in den Geltungsbereich wurden die reproduzierende und substituierende Eigenschaft des E-Books in Bezug auf klassische Bücher in Papierform genannt.⁵⁹ Die grenzüberschreitende Handelsfähigkeit führe hingegen aufgrund der fehlenden körperlichen Eigenschaft zu Abgrenzungsproblemen bei Einbezug in den Geltungsbereich.⁶⁰

Bereits seit 2008 vertritt der Börsenverein des Deutschen Buchhandels offiziell die Ansicht, dass E-Books als dem Preisbindungsgesetz unterstehende Bücher gelten, da E-Books Bücher reproduzieren oder substituieren und somit als verlags- oder buchhandeltypisch anzusehen seien. Seit 2009 wurden E-Books analog zu Büchern in Papierform behandelt und Verstöße gegen die Preisbindung zogen Abmahnungen, Unterlassungs- und Schadenersatzansprüche sowie gerichtliche Verfahren nach sich.⁶¹ Ab dem 1. Januar 2016 sollte in Deutschland eine weitere Änderung des Buchpreisbindungsgesetzes in Kraft treten, allerdings verzögerte sich das Gesetzgebungsverfahren, da die EU-Kommission erst sehr spät zum Gesetzesentwurf Stellung nahm.⁶² In § 2 Abs. 1 Ziff. 3 würden neu E-Books und vergleichbare elektronische Verlagserzeugnisse im Gesetzestext aufgenommen werden und die Preisbindung von E-Books wäre somit neu nicht bloss durch eine entsprechende Auslegung des Gesetzes erfasst.⁶³ Ausserdem entfällt bei Annahme des Entwurfes die bisherige Ausnahme von grenzüberschreitenden Verkäufen, neu wären also Bücher und E-Books, die für den Verkauf an deutsche Letztabnehmer importiert oder verlegt werden, preisgebunden, unabhängig von wo aus der Verkäufer oder Verleger operiert.⁶⁴

2.2.3 Österreich

Die Entwicklung der Buchpreisbindung in Österreich ist derjenigen in Deutschland sehr ähnlich, mit der Ausnahme, dass die Verkehrsordnung⁶⁵ des 1859 gegründeten nationalen Börsenvereins von Anfang an von den Gerichten als Handelsbrauch anerkannt wurde und ein vertragliches Reverssystem somit nicht erforderlich war.⁶⁶ Nach dem Beitritt Österreichs zum EWR im Jahre 1993 wurde zwischen Deutschland, Österreich und der Schweiz ein sogenannter Dreiländer-Sammelrevers nach Vorlage des deutschen Sammelrevers eingeführt, damit preisbindungsumgehende Reimporte unterbunden werden konnten, ohne das Prinzip des freien Warenverkehrs des EWR zu verletzen.⁶⁷ Der Dreiländer-Sammelrevers und dessen bis 1996 bzw. 1998 befristete Freistellung vom damaligen Art. 81 Abs. 3 EGV standen seit jeher in der Kritik bei österreichischen Unternehmen und Institutionen, die unter anderem die Untersagung von Rabattmöglichkeiten für österreichische Buchhändler rügten.⁶⁸ Per 30. Juni 2000 trat in Österreich ein zuerst auf fünf Jahre befristetes, danach unbefristetes nationales Buchpreisbindungsgesetz⁶⁹ in Kraft.⁷⁰ Der Zweck des österreichischen Preisbindungsgesetzes definiert sich laut § 1 BPrBG als Kombination aus Schutz des Kulturgutes Buch, des Konsumenteninteresses an angemessenen Buchpreisen und den wirtschaftlichen Umständen des Buchhandels.⁷¹ Ähnlich dem deutschen BuchPrG, schützt das BPrBG gemäss § 3 Abs. 4 die gesetzesumgehende Ausfuhr und Wiedereinfuhr nicht, d.h. die Preisbindung bleibt in diesem Falle

ebenfalls bestehen. Im Unterschied zu Deutschland setzen in Österreich Verleger und Importeure nicht Fest- sondern Mindestpreise, die gemäss § 5 Abs. 1 BPrBG um höchstens 5 % unterboten werden dürfen, für Letztverkäufer fest.⁷² Die gesetzliche Preisbindung gilt gemäss § 5 Abs. 3 BPrBG für die Dauer von 24 Monaten nach erstmaliger Bekanntmachung des Mindestpreises. Die in § 7 BPrBG aufgezählten Zuwiderhandlungen gegen das Preisbindungsgesetz bedeuten einen Verstoss gegen das österreichische Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb⁷³ und können somit Unterlassungsansprüche und Schadenersatzforderungen nach sich ziehen.⁷⁴ Die ursprüngliche Version sah in § 3 Abs. 2 BPrBG eine die Verkaufsmodalitäten regelnde Importregelung vor, die gemäss EuGH nicht mit Gemeinschaftsrecht vereinbar war, da diese als mengenmässige Einfuhrbeschränkung zu qualifizierende Massnahme importierte deutschsprachige Bücher ungünstiger behandelte, als in Österreich verlegte Bücher.⁷⁵ Österreich änderte in der Folge das BPrBG per 1. August 2009 dahingehend, dass die gerügte Ungleichbehandlung ausländischer und österreichischer Verleger wegfiel.⁷⁶

Seit dem 1. Dezember 2014 unterliegen E-Books in Österreich gemäss § 1 BPrBG ebenfalls dem Preisbindungsgesetz.⁷⁷ Ebenfalls seit dem 1. Dezember 2014 wurde die bisherige Ausnahme des grenzüberschreitenden Internethandels aus dem sachlichen Anwendungsbereich gestrichen, was dazu führte, dass durch österreichische und ausländische Internethändler in Österreich verkaufte Bücher und E-Books gleichermaßen dem BPrBG unterstellt sind.⁷⁸ Die entsprechende Gesetzesänderung wurde mit dem gegenüber dem Zeitpunkt der Einführung des BPrBG stark gestiegenen Anteil von online verkauften Büchern und der sich etablierenden Substitution von klassischen Büchern durch E-Books gerechtfertigt, ebenfalls wurde auf die gesetzliche Regelung in Frankreich, resp. die dementsprechende Gesetzesauslegung in Deutschland verwiesen.⁷⁹ Die grenzüberschreitende Anwendbarkeit wurde mit dem LIBRO-Urteil des EuGH begründet, das bestätigt, dass das BPrBG Modalitäten für den Verkauf von Büchern regelt.⁸⁰ Eine die Modalitäten der Lieferung von über das Internet verkaufter Waren betreffende nationale Massnahme fällt gemäss EuGH nicht in den Anwendungsbereich der Richtlinie über den elektronischen Geschäftsverkehr⁸¹, sondern muss ausschliesslich nach den Vorschriften des freien Warenverkehrs nach Art. 34 und 36 AEUV geprüft werden.⁸² Die nachträgliche Ausweitung des Anwendungsbereichs um die Aufnahme des grenzüberschreitenden Internethandels ist hinsichtlich der genannten EuGH-Urteile ebenso mit Unionsrecht vereinbar wie die Gleichstellung von E-Books mit Büchern und somit der Qualifizierung als handelbare Ware.⁸³

2.2.4 Niederlande und Belgien

Seit 1964 sind im niederländischen Wettbewerbsgesetz alle kollektiven, vertikalen Preisbindungen verboten, zuvor wurde das Missbrauchsprinzip angewendet. Auf Antrag konnten Ausnahmegewilligungen für solche vertikale Preisbindungen gewährt werden. 1967 erhielt die niederländische Buchhandelsvereinigung VBBB eine Bewilligung für ein Preisbindungsabkommen zwischen Verlegern und Buchhändlern.⁸⁴ Durch das Abkommen waren die Endverkaufspreise

für jeweils zwei Jahre nach Erscheinen eines Buches gebunden. Im niederländischsprachigen Teil Belgiens bestand unter den Mitgliedern des flämischen Buchhandelsverbandes VBVB eine ähnliche Vereinbarung und um Reimporte zu verhindern, schlossen der VBBB und der VBVB ein Abkommen, damit die Verleger die Verkaufspreise sowohl für die Niederlande als auch für Belgien festsetzen konnten.⁸⁵ Mit der Begründung eines Verstosses gegen Art. 81 EWGV erklärten die niederländischen Gerichte das Abkommen über die Buchpreisbindung der beiden Verbände für unwirksam. Als der VBVB und der VBBB eine Freistellung ihres Abkommens vom EWGV beantragten, vermochten weder der besondere Status des Kulturgutes Buch als Handelsware, noch das Argument, dass in casu nicht die geografischen Grenzen der Staatsgebiete, sondern vielmehr die Einheit des niederländischen Sprachgebiets bei der Beurteilung des grenzüberschreitenden Handels zu beachten sei, die EG-Kommission und den EuGH zu überzeugen.⁸⁶ In Belgien ist der Buchpreis seit diesem Entscheid des EuGH frei.⁸⁷ In der Niederlande trat zwischen 1997 und 2005 ein auf das neue niederländische Wettbewerbsgesetz⁸⁸ gestütztes, befristetes Buchpreisbindungsabkommen in Kraft. Ab dem 1. Januar 2005 gilt das neu eingeführte Buchpreisbindungsgesetz⁸⁹, das ähnlich dem deutschen BuchPrG ausgestaltet ist.⁹⁰ Im Unterschied zum BuchPrG beschränkt sich der Anwendungsbereich des niederländischen Buchpreisbindungsgesetzes auf klassische Bücher, d.h. E-Books sind in der Niederlande nicht preisgebunden.⁹¹ Begründet wird dies unter anderem mit der noch kleinen wirtschaftlichen Bedeutung von E-Books und dem Umstand, dass ein fester Buchpreis zwar der Sicherstellung eines breiten Angebots und eines dichten Händlernetzes dient, dies wiederum für den Vertrieb von E-Books aber nicht zwingend notwendig ist.⁹² Art. 30 des niederländischen Buchpreisbindungsgesetzes schreibt zudem vor, dass das Gesetz und seine Auswirkungen in der Praxis alle vier Jahre überprüft und dessen Gültigkeit bei Bedarf verlängert werden müsse. Dies war 2015 das letzte Mal der Fall und das niederländische Buchpreisbindungsgesetz gilt in der aktuellen Fassung vorerst bis 2019.⁹³

2.2.5 Grossbritannien und Irland

Seit 1900 bestand in Grossbritannien das sogenannte Net Book Agreement, das als horizontale Absprache zwischen den Verlegern ausgestaltet war und von den Gerichten als Ausnahme vom britischen Wettbewerbsgesetz⁹⁴ gebilligt wurde. Das NBA verpflichtete die beteiligten Verleger, Bücher, deren Preis gebunden werden sollte, nur zu bestimmten Vertragsbedingungen an Händler zu verkaufen. Die effektive Preisbindung erfolgte also nur auf Werken, die die Verleger der Preisbindung unterwerfen wollten und nicht bereits durch das NBA selbst, sondern erst durch die individuellen Verträge zwischen den Verlegern und Buchhändlern.⁹⁵ Um preisbindungsumgehende Reimporte aus Irland zu verhindern, galt das NBA mittels eines Gentlemen's Agreements der irischen Verleger auch für Verkäufe in und aus Irland. Die EG-Kommission und anschliessend das EuG bewerteten diese grenzüberschreitende Wettbewerbsbeschränkung als einen Verstoß gegen Art. 81 Abs. 1 EWGV und untersagten die Anwendung des NBA in Irland, worauf die Buchpreisbindung in Irland aufgehoben wurde.⁹⁶

Weil in der Folge britische Bücher in Irland billiger verkauft werden durften und das NBA durch Reimporte nach Grossbritannien umgangen werden konnte, legte der Verband der britischen Verleger, Publishers Association, Berufung gegen das Urteil des EuG ein.⁹⁷ Der EuGH hob das EuG-Urteil mit der Begründung auf, dass die Kommission nicht ausreichend begründet habe, weshalb die Einheit des englischen Sprachraums und das Bestehen eines gemeinsamen britisch-irischen Buchmarkts bei der Beurteilung des NBA nicht berücksichtigt wurden.⁹⁸ Ein Vergleich mit dem Fall der niederländischen und flämischen Buchhandelsverbänden VBBB und VBVB sei nicht zulässig, da das NBA im Unterschied zu deren Abkommen keine Verpflichtung zur Preisbindung sämtlicher Werke enthalte, sondern lediglich Standardbedingungen vorsehe, falls sich ein Verleger dazu entschliesse, den Preis eines Buches zu binden.⁹⁹

Obwohl das NBA britischem und europäischem Recht entsprach, fand es immer weniger Rückhalt in der Branche.¹⁰⁰ Gründe dafür waren Uneinigigkeiten zwischen den Verbänden der Buchhändler und der Verleger, der Eintritt amerikanischer Discounter auf dem britischen Buchmarkt, die verschärfte Wettbewerbspolitik der Buchhandelsketten gegenüber den traditionellen Buchhändlern und der reihenweise Ausstieg marktmächtiger Verleger aus dem NBA.¹⁰¹ 1997 hob das britische Wettbewerbsgericht schliesslich die Ausnahmeverfügungen, dank denen das NBA vom Wettbewerbsgesetz ausgenommen war, mit der Begründung auf, dass die bestehende Preisbindung seit dem Ausstieg der grössten Verleger aus dem NBA den freien Wettbewerb im Buchhandel behindere, da die Buchhändler die neu ausgehandelten Preisvorteile nicht an die Konsumenten weitergeben könnten.¹⁰² Nach Wegfall des NBA und somit der Preisbindung für Bücher in Grossbritannien liess sich eine Beschleunigung des Umstrukturierungsprozesses, der sich schon in den letzten Jahren unter dem NBA angekündigt hatte, beobachten: Grosse Buchhandels- und Supermarktketten konnten zulasten von kleineren Buchhandlungen Marktanteile gewinnen und das Buchangebot konzentriert sich auf die erfolgreichsten Titel, auf Kosten der anspruchsvollen Spezialliteratur.¹⁰³

2.2.6 Schweden

In Schweden wurde die Preisbindung bis 1970 durch ein zwischen den Verleger- und Buchhändlerverbänden ausgehandeltes Abkommen sichergestellt. Stark ansteigende, resp. im Vergleich zum schwedischen allgemeinen Preisindex stärker steigende Buchpreise waren der ausschlaggebende Punkt, dass das schwedische Preis- und Kartellamt die Buchpreisbindung schlussendlich in der Hoffnung auf sinkende Konsumentenpreise untersagte.¹⁰⁴ Auch nach dem Preisbindungsverbot stiegen die Preise aufgrund der damaligen hohen Inflationsrate in Schweden weiter an, jedoch nicht in allen Sparten stärker als die allgemeine Teuerung, bei Bestsellern entwickelte sich zudem ein gewisser Preiskampf unter den Buchhandlungen.¹⁰⁵ In der Folge des Preisbindungsverbots liess sich ein Rückgang der Fachbuchhandlungen beobachten, besonders in kleineren Ortschaften ging die Anzahl Buchhandlungen zurück, während sie in den Städten einigermaßen konstant blieb.¹⁰⁶ Um die negativen Auswirkungen abzufedern, wurde ab 1975 ein

staatliches Subventionssystem eingeführt. Im Rahmen der Sicherstellung eines breiten Angebots gesellschaftlich wertvoller Titel wurden Produzenten gefördert und kleinere Buchhandlungen für die Gewährleistung eines hinreichenden Händlernetzes unterstützt.¹⁰⁷ Die Einführung des Subventionssystems wurde dahingehend kritisiert, als dass es eine versuchte Korrektur eines Fehlentscheides sei, die sich aber stärker auf die Produktion von Büchern als auf den Absatzmarkt derjenigen konzentrierte. Ausserdem bediene sich das Subventionssystem mit der Vorgabe von Höchstpreisbegrenzungen und Mindestauflagen an wettbewerbsbeschränkenden Massnahmen, die bei Abschaffung der Preisbindung mitunter ausschlaggebend gewesen waren.¹⁰⁸ Seit dem Jahr 2002 gilt in Schweden auf Büchern nur noch ein Mehrwertsteuersatz von 6 % statt zuvor 25 %, was in den Folgejahren die Anzahl der neu erschienenen Bücher stark ansteigen liess.¹⁰⁹

Gesetzliche Buchpreisbindungen bestehen in Europa ausserdem in Griechenland, Italien, Portugal und Spanien, während in Dänemark, Norwegen und Ungarn die Preisbindung mit privatrechtlichen Verträgen zwischen Verlegern und Händlern gesichert wird.¹¹⁰

3. e-book cases

E-Books sind Bücher in elektronischer Form, deren Inhalte auf Smartphones, Tablets oder eigens dafür konzipierten Lesegeräten, sogenannte E-Reader, gelesen werden können. Amazon hat das Potenzial des Handels mit E-Books früh erkannt und konnte sich rasch grosse Marktanteile sichern. Apple wollte zeitgleich mit der Einführung des iPads auch auf dem E-Book Markt einsteigen und Amazon herausfordern. Nachfolgend werden zwei Gerichtsverfahren vorgestellt, in denen die Praktiken von Apple und den beteiligten Verlagen rund um den E-Book Markteintritt von Apple in Europa und den USA beurteilt wurden. Anschliessend wird auf ein aktuelles Verfahren eingegangen, in dem sich nun Amazon selbst den Wettbewerbsbehörden stellen muss.

3.1 EU-Kommission gegen Apple und die internationalen Verlage

Die EU-Kommission hat am 1. Dezember 2011 entschieden, in einem förmlichen Verfahren zu prüfen, ob die internationalen Verlage Hachette Livre, Harper Collins, Simon & Schuster, Penguin und Georg von Holzbrinck allenfalls mit der Hilfe von Apple im Rahmen von E-Book Verkäufen im EWR gegen Art. 101 AEUV verstossen haben.¹¹¹ In der Folge verlief das Verfahren gegen Apple und die Verlage Hachette Livre, Harper Collins, Simon & Schuster und Georg von Holzbrinck (nachfolgend die vier Verlage) zeitlich getrennt vom Verfahren gegen Penguin. Das Verfahren gegen Penguin verzögerte sich, da die Untersuchung gegen Penguin mehr Zeit in Anspruch nahm. Abgesehen von der leichten zeitlichen Verzögerung, unterscheidet sich das Verfahren gegen Penguin kaum von demjenigen gegen Apple und die vier Verlage. Deshalb liegt nachfolgend der Fokus auf dem Verfahren gegen Apple und die vier Verlage.

3.1.1 Sachverhalt

Obwohl die ersten E-Books bereits in den frühen 90er Jahren verfügbar waren, entwickelte sich die Nachfrage nach E-Books erst in bemerkenswerter Weise, als Amazon im November 2007 seine E-Book Plattform Kindle in Amerika auf den Markt brachte. Zwischen 2007 und Frühling 2010 verkauften die Verlage die E-Books an die Händler hauptsächlich im Grosshandelsmodell, d.h. zu einem Grosshandelspreis, der bis zu 50 % tiefer war als der Listenpreis der E-Books. In den USA und in den europäischen Ländern, in denen keine Buchpreisbindung vorgeschrieben war, resp. diese untersagt war, konnten die Händler die Verkaufspreise selbst festlegen.¹¹² Ab 2007 begann Amazon in den USA bestimmte englischsprachigen E-Book Bestseller zum Preis von USD 9.99 zu verkaufen. Dies entsprach teilweise nicht einmal dem von Amazon selbst bezahlten Grosshandelspreis. Die vier Verlage befürchteten, die Preisstrategie von Amazon in den USA würde im Laufe der Zeit auch in Europa, wo die vier Verlage einen Grossteil ihrer E-Books via Amazon verkauften, in ähnlicher Art und Weise umgesetzt werden. Im Jahre 2009 zogen die vier Verlage verschiedene Möglichkeiten in Betracht, um Amazon zu höheren E-Book Preisen zu zwingen. Nicht ausgeschlossen wurden z.B. die Erhöhung des Grosshandelspreises von E-Books auf denselben Preis, der auch für die gedruckte Ausgabe verlangt wird oder die Implementierung von Handelsvertretermodellen und Preisbindungen zweiter Hand, inkl. allfälliger Lobbyingarbeiten zur Einführung entsprechender Gesetze.¹¹³ Im Dezember 2009 kontaktierte Apple die vier Verlage um Grosshandelsverträge in Anbetracht des bevorstehenden Markteintritts des eigenen iBookstores auszuhandeln. Die vier Verlage sollen sich hierzu, neben den individuellen Verhandlungen mit Apple, untereinander abgesprochen haben um neu das Handelsvertretermodell bei E-Book Verkäufen als Standard durchzusetzen. Nachdem einige der vier Verlage Apple entsprechende Vorschläge unterbreitet hatten, kam Apple für sich zum Schluss, dass das Handelsvertretermodell die zu bevorzugende Variante sei, da so zermürbende Preiskämpfe mit Amazon verhindert werden könnten.¹¹⁴ Die mit Apple für die USA abgeschlossenen Handelsvertreterverträge dienten 2010 als Vorlage für die entsprechenden Verträge für E-Book Verkäufe in Grossbritannien, Frankreich und Deutschland, wo der iBookstore als Einstiegspunkt in den EWR-Markt am 28. Mai 2010 aufgeschaltet wurde.¹¹⁵

3.1.2 Verfahren

Am 1. März 2011 führte die EU-Kommission in mehreren Mitgliedsstaaten Hausdurchsuchungen in Geschäftsräumen von Verlagshäusern, die E-Books verlegen, durch.¹¹⁶ Die EU-Kommission hatte den begründeten Verdacht, dass die Verlage gegen europäisches Kartellrecht verstossen hatten. Um abgestimmte Verhaltensweisen der Unternehmen, mit dem Ziel die Preise für E-Books zu erhöhen, nachzuweisen, wurde das Verfahren am 1. Dezember 2011 formell eröffnet. Am 13. August 2012 erliess die EU-Kommission eine an Apple und die vier Verlage gerichtete vorläufige Würdigung.¹¹⁷ Die EU-Kommission war der Meinung, die vier Verlage hätten sich direkt oder indirekt via Apple abgesprochen um E-Books neu anhand eines Handelsvertretermodells, statt des

bisherigen Grosshandelsmodells zu verkaufen. Mit dem neuen Handelsvertretermodell hätten die Verlage die Einzelhandelspreise für E-Books festsetzen können und somit das Ziel erreicht, im EWR höhere E-Book Preise durchzusetzen, als diese Amazon bis anhin praktizierte. Die neuen Preise hätten weltweit zuerst für Apple und später auch für andere Einzelhändler inkl. Amazon gegolten.¹¹⁸ Zentrale Bestimmung in den Handelsvertreterverträgen mit Apple war gemäss EU-Kommission eine Meistbegünstigungsklausel, die die vier Verlage dazu verpflichtet hätte, sollte ein anderer Einzelhändler einen tieferen Preis für ein bestimmtes E-Book durchsetzen, den Preis für dieses bestimmte E-Book auch im iBookstore von Apple auf diesen tieferen Preis anzupassen. Da die vier Verlage mittels vergleichbarer Handelsvertreterverträge mit Apple alle in der gleichen Lage waren, konnte jeder der vier Verlage auf die Einzelhändler, insbesondere Amazon, genügend Druck, in Form einer angedrohten Liefersperre von E-Books aller vier Verlage, ausüben, den Wechsel vom Grosshandelsmodell zum Handelsvertretermodell zu vollziehen.¹¹⁹ Die von den vier Verlagen angestrebte globale Umstellung vom Grosshandelsmodell zum Handelsvertretermodell stellte gemäss EU-Kommission eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise mit dem Zweck einer Preiserhöhung, resp. Zweck einer Verhinderung von niedrigeren Preisen für E-Books dar. Dies hätte eine spürbare Beeinträchtigung des Handels zwischen den Mitgliedsstaaten zur Folge und verstosse somit gegen Art. 101 AEUV.¹²⁰

Apple und die vier Verlage waren mit der vorläufigen Würdigung der EU-Kommission vom 13. August 2012 nicht einverstanden, unterbreiteten dieser jedoch allesamt zwischen dem 12. September 2012 und 18. September 2012 Vorschläge für rechtsverbindliche Zusagen nach Art. 9 Verordnung Nr. 1/2003¹²¹ um die Bedenken der EU-Kommission auszuräumen und eine Weiterführung des Verfahrens zu verhindern.¹²² Nach Einreichung der Vorschläge für rechtsverbindliche Zusagen führte die EU-Kommission den sogenannten Markttest durch, d.h. die EU-Kommission veröffentlichte am 19. September 2012 gemäss Art. 27 Abs. 4 Verordnung Nr. 1/2003 eine Zusammenfassung des Falles und die Vorschläge von Apple und den vier Verlagen, um interessierten Dritten die Gelegenheit zur Stellungnahme zu geben. Zwischen dem 31. Oktober 2012 und dem 12. November 2012 reichten Apple und die vier Verlage die endgültigen rechtsverbindlichen Zusagen ein. Apple passte die endgültige Version in redaktioneller Hinsicht an diejenigen der vier Verlage an, die vier Verlage ihrerseits strichen das zuvor vorgesehene Verbot von geschäftsmodellabhängigen Meistbegünstigungsklauseln. Diese Änderung war eine unmittelbare Konsequenz der im Rahmen des Markttests eingegangenen Stellungnahmen. Es wurde befürchtet, ohne die Möglichkeit solcher geschäftsmodellabhängigen Meistbegünstigungsklauseln könnten Händler in der Wahl zwischen Grosshandelsmodell und Handelsvertretermodell beeinträchtigt werden, resp. je nach Modell diskriminiert werden. Ausserdem wurde angeführt, dass, wenn die Händler das Geschäftsmodell bei Vorhandensein von Meistbegünstigungsklauseln frei wählen könnten, möglicherweise mehr Händler in das Grosshandelsmodell einsteigen würden, was den potenziellen Preiswettbewerb stärken.¹²³

3.1.3 Rechtsverbindliche Zusagen und Einstellung des Verfahrens

Apple verpflichtete sich dazu, die mit den vier Verlagen abgeschlossenen Handelsvertreterverträge für den Verkauf von E-Books in Europa zu kündigen. Pearson, die Muttergesellschaft von Penguin und somit Betroffene im anderen noch laufenden Verfahren, wurde die Möglichkeit gewährt, den bestehenden Handelsvertretervertrag mit Apple fristlos zu kündigen. Erfolge keine Kündigung seitens dieses Verlags, kündige Apple den betreffenden Handelsvertretervertrag selbst nach den geltenden Vertragsbestimmungen.¹²⁴ Ausserdem verzichtete Apple während fünf Jahren darauf, neue Verträge mit preisbezogenen Meistbegünstigungsklauseln in Europa abzuschliessen. Bei bestehenden Handelsvertreterverträgen mit anderen Verlagen wurden diese informiert, dass Apple die preisbezogene Meistbegünstigungsklausel während fünf Jahren nicht durchsetzen werde.¹²⁵

Die vier Verlage verpflichteten sich neben der Auflösung der Handelsvertreterverträge mit Apple dazu, allen anderen an sie mittels Handelsvertreterverträgen gebundene Händler im EWR die Gelegenheit zur Kündigung dieser Verträge anzubieten, resp. die Verträge selbst zu kündigen. Für die Dauer von zwei Jahren wurde eine sogenannte cooling-off period implementiert, während der die vier Verlage die Händler nicht in deren Möglichkeiten beschränken, begrenzen oder behindern durften, die Preise für E-Books selbst festzusetzen, zu ändern oder Rabatte zu gewähren.¹²⁶ Für die Dauer von fünf Jahren verpflichteten sich die vier Verlage ausserdem dazu, keine neuen Verträge über den Verkauf von E-Books im EWR mit Meistbegünstigungsklauseln betreffend Einzelhandelspreis, Grosshandelspreis oder Provisionsbedingungen abzuschliessen.¹²⁷

Die EU-Kommission war der Ansicht die von Apple und den vier Verlagen eingereichten rechtsverbindlichen Zusagen können, wenn ausreichend lange umgesetzt, die Wettbewerbsbedingungen auf dem europäischen E-Book Markt wiederherstellen. Auch würden Anreize vermieden, für Apple, die vier Verlage oder andere Verlage, erneut oder neu wettbewerbsbeschränkende Verträge mit ähnlichen Vertragsbestimmungen abzuschliessen. Die von der EU-Kommission in der vorläufigen Würdigung geäusserten Bedenken konnten somit ausgeräumt werden.¹²⁸

Mit Beschluss vom 12. Dezember 2012 erklärte die EU-Kommission die Zusagen von Apple und den vier Verlagen für den Zeitraum von fünf Jahren als rechtsverbindlich. Im Gegenzug verpflichtete sich die EU-Kommission das Verfahren einzustellen und von sich aus nicht mehr weiter in der Sache zu ermitteln, es sei denn Apple oder die vier Verlage würden ihre Zusagen nicht einhalten oder die tatsächlichen Verhältnisse in einem für die Entscheidung wesentlichen Punkt hätten sich geändert.¹²⁹

3.2 U.S. v. Apple Inc.

Am 11. April 2012 reichte das DoJ eine Klage gegen Apple und die fünf Verlage Hachette Book Group Inc., HarperCollins Publishers L.L.C., Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck GmbH and Holtzbrinck Publishers L.L.C. (Macmillan), The Penguin Group Inc. und Simon & Schuster Inc. ein. Die Beschuldigten hätten sich abgesprochen um den Preiswettbewerb auf dem E-Book Markt zu eliminieren und somit

gegen den Sherman Act verstossen. Im Unterschied zu Apple haben alle fünf beteiligten Verlage mit dem DoJ ein Settlement ausgehandelt. Apple entschied sich als einzige angeschuldigte Unternehmung das Risiko eines Gerichtsprozesses auf sich zu nehmen.¹³⁰

3.2.1 Sachverhalt

Die Ausgangslage in diesem Fall präsentiert sich in den Grundzügen analog zu dem Verfahren der EU-Kommission gegen Apple und die internationalen Verlage. Apple wollte im E-Book Markt Fuss fassen und nützte die Bedenken der Verlage bezüglich der Preisstrategie von Amazon.

3.2.2 Prozesshistorie

Richterin Denise Cote vom United States District Court, Southern District of New York entschied am 10. Juli 2013, dass Apple mit seinen Absprachen und Verträgen mit den Verlagen den Wettbewerb beeinträchtigt und somit gegen § 1 des Sherman Acts verstossen habe.¹³¹ Die Auswertung der Beweise habe ergeben, dass Apple an einer horizontalen Preisabsprache teilgenommen, resp. diese erleichtert habe, was per se eine Verletzung des Sherman Acts bedeute. Da das Verhalten von Apple den Wettbewerb nicht gefördert, sondern vielmehr geschädigt habe, wäre dieses auch bei einer Anwendung der Rule of Reason nicht entschuldbar.¹³²

Nach einem Remedy Hearing wurde Apple am 5. September 2013 dazu verpflichtet, die Meistbegünstigungsklauseln in den Handelsvertreterverträgen aufzuheben und die Verträge mit den fünf Verlagen anzupassen, so dass ein Preiswettbewerb wieder möglich sei. Zusätzlich müsse eine externe Compliance Stelle geschaffen werden, damit zukünftiges wettbewerbschädliches Verhalten aufgedeckt werde, bevor es Schaden für die Konsumenten verursachen könne.¹³³

Der United States Court of Appeals for the Second Circuit hat am 30. Juni 2015 das Urteil des erstinstanzlichen Gerichts bestätigt, wobei Richter Raymond J. Lohier eine concurring opinion und Richter Dennis Jacobs eine dissenting opinion veröffentlichten.¹³⁴ Mit Eingabe vom 28. Oktober 2015 wendete sich Apple an den Supreme Court, dieser habe die Urteile des Court of Appeals, resp. des District Courts zu prüfen und zu widerlegen.¹³⁵ Am 23. Dezember 2015 reichte das DoJ den sich im Wesentlichen auf die Argumentation des Court of Appeals stützenden Antrag ein, auf das Gesuch von Apple sei nicht einzutreten.¹³⁶ Apple hat nun wiederum die Möglichkeit, zum Antrag des DoJ Stellung zu beziehen, danach wird der Supreme Court entscheiden, ob er die Urteile der Vorinstanzen überprüfen werde oder nicht.

3.2.3 Erwägungen des U.S. Court of Appeals for the Second Circuit

Wörtlich ausgelegt verbietet der Sherman Act jegliche handelsbeschränkenden Verträge, Zusammenschlüsse oder Abreden. Einige Handelsbeschränkungen können gerechtfertigt werden, wenn deren wettbewerbsfördernde Wirkungen die wettbewerbschädigenden Wirkungen überwiegen. Andere Handelsbeschränkungen sind jedoch in derart absehbarer und verderblicher Art wettbewerbschädigend, dass sie per se unrechtfertigbar sind. Horizontale Preisfixierungsabreden wurden seit je her als solche per se illegalen Handelsbeschränkungen betrachtet.¹³⁷

Per se Rule

Apple als vertikaler Organisator einer horizontalen Preisabsprache könne sich einer per se Haftung nicht entziehen. Massgebend sei hier nicht das Verhältnis von Apple zu den Verlagen, sondern die Art der Wettbewerbsbeschränkung, die als Folge von Apples Beteiligung entstanden ist.¹³⁸ Den Zweck, die Preise für E-Books zu erhöhen, habe die Abrede zumindest vorübergehend erfüllt. Apple brachte zwar ein, dieser Effekt sei nur vorübergehend gewesen, doch gemäss langjähriger Rechtsprechung des Supreme Courts müssen die Gerichte bei Preisabreden keine detaillierte Marktanalyse vornehmen um den wettbewerbschädigenden Charakter einer Abrede zu beweisen. Die Ausführungen des District Courts seien ausreichend gewesen um nachzuweisen, dass eine Preisfixierung sowohl Ziel als auch Resultat der Abrede war.¹³⁹

Richterin Debra Ann Livingston und Richter Raymond J. Lohier waren der Ansicht, die per se Rule sei anwendbar und Apples Verhalten verletze somit den Sherman Act.¹⁴⁰

Rule of Reason

Um die Frage der Rechtfertigung durch die Rule of Reason zu beurteilen, wendete der Appeal Court die durch den Supreme Court eingeführte sogenannte Quick-look Review an. Diese Methode sei geeignet, um bei Abreden, deren wettbewerbschädigenden Wirkungen einfach zu ermitteln sind, ohne detaillierte Marktanalyse direkt die wettbewerbsfördernden Wirkungen der Abrede zu prüfen.¹⁴¹ Apple argumentierte, die Preiserhöhung für E-Books hätte die Markteintrittsbarriere für Apple und andere Händler gesenkt, d.h. der Wettbewerb sei dahingehend gefördert worden, als dass die marktbeherrschende Position von Amazon herausgefordert worden sei. Dem entgegnete der Court of Appeal, dass gemäss Supreme Court die blosser Ermöglichung von zusätzlicher Konkurrenz keine horizontalen Preisabreden rechtfertigen könne.¹⁴² Wenn es sich für Apple nicht rechne, E-Books zum selben tiefen Preis wie Amazon zu verkaufen, oder Apple den iBookstore für das iPad nicht so attraktiv machen könne, dass Konsumenten bereit seien dafür mehr zu bezahlen, dann gäbe es möglicherweise nach den Regeln des freien Wettbewerb auf dem E-Book Markt keinen Platz für Apple.¹⁴³ Der District Court sei zu Recht davon ausgegangen, dass die horizontale Preisabrede nicht notwendig war um neue Wettbewerber auf den Markt zu bringen und Amazon herauszufordern. Selbst wenn dem so gewesen wäre, hätte dies bedeutet, dass die neuen Wettbewerber ineffizient sind und deren Markteintritt somit kaum der Konsumentenwohlfahrt beitragen würde.¹⁴⁴

Richterin Debra Ann Livingston war der Ansicht, Apples Verhalten sei auch bei Anwendung der Rule of Reason nicht entschuldbar.¹⁴⁵ Richter Raymond J. Lohier vertrat die Meinung, Apples Verhalten könne bei einer Nicht-Anwendung der Per se Rule durch die Rule of Reason gerechtfertigt werden.¹⁴⁶

Dissenting Opinion

Richter Dennis Jacobs sah die Per se Rule in casu als nicht anwendbar und Apples Verhalten unter der Rule of Reason als rechtfertigbar an. Entgegen der Mehrheitsmeinung erachtete Jacobs Apples Vereinbarungen mit den Verlagen als vertikale Wettbewerbsbeschränkung an, die zwingend unter der Rule

of Reason beurteilt werden müsse.¹⁴⁷ Weiter sei die durch den District Court erfolgte Prüfung der Rule of Reason wegen der fehlerhaften per se Prüfung voringenommen gewesen und derselbe Fehler sei auch Livingston bei Anwendung der Quick-look Methode unterlaufen.¹⁴⁸ Ausserdem habe sich Apple bei seinem Markteintritt wettbewerbsfördernd verhalten, indem das Monopol von Amazon zerschlagen, der E-Book Markt dezentriert, eine weitere Plattform für E-Books geschaffen sowie die Markteintrittsbarrieren entfernt worden seien.¹⁴⁹

3.2.4 Urteil und Auswirkungen

Der Entscheidung, ob der Supreme Court den Fall U.S. v. Apple Inc. anhören wird oder nicht, ist noch ausstehend. Falls der Supreme Court die Urteile der Vorinstanzen nicht prüft, wird das durch den Appeal Court bestätigte Urteil des District Court rechtskräftig. Apple müsste ausserdem im Rahmen eines im Jahre 2014 mit den klagenden Bundesstaaten und den die Konsumenten vertretenden Anwälten ausgehandelten und von Richterin Cote genehmigten Settlements, USD 400 Millionen an die durch zu hohe E-Book Preise geschädigten Konsumenten in Form von Gutschriften auf den iBookstore-Konten zurückzahlen.¹⁵⁰

3.3 EU-Kommission gegen Amazon

Während Amazon im Verlaufe der Verfahren der EU-Kommission gegen Apple und die Verlage, resp. des DoJ gegen Apple und die Verlage sich gerne mitunter als Initiator dieser Verfahren und Interessensvertreter der Leser dargestellt hat, steht das Unternehmen nun selbst im Fokus der europäischen Wettbewerbsbehörden.¹⁵¹ Die EU-Kommission prüft zurzeit in einem laufenden Verfahren, ob Amazon seine marktbeherrschende Stellung ausnütze oder ob dem Unternehmen andere wettbewerbsbeschränkende Praktiken nachgewiesen werden können.¹⁵²

3.3.1 Sachverhalt

Bei der Aushandlung von neuen, für Amazon vorteilhafteren Vertragsbedingungen für E-Books solle Amazon in den USA und in Europa erheblichen Druck auf die Verlage ausgeübt haben. So seien beispielsweise beim Versand von verkauften Büchern der betroffenen Verlage die Lieferung verzögert oder erhöhte Preise verlangt worden.¹⁵³ Nach und nach haben sich die meisten Verlage mit Amazon auf neue Lieferverträge geeinigt, wobei ein Trend zur Rückkehr zum Handelsvertretermodell zu beobachten war.¹⁵⁴ Bestandteil dieser Verträge sollen Meistbegünstigungsklauseln sein, die Amazon einerseits das Recht einräumen, informiert zu werden, falls andere Händler bei den Verlagen andere oder günstigere Konditionen aushandeln, sowie andererseits das Recht auf mindestens so günstige Konditionen, wie die Verlage den anderen Wettbewerbern gewähren.¹⁵⁵

3.3.2 Untersuchung

Bereits im Juni 2014 hatte der deutsche Börsenverein die Geschäftspraktiken von Amazon beim deutschen Bundeskartellamt bemängelt.¹⁵⁶ Im September 2014 haben britische Verlage eine vergleichbare Untersuchung bei der britischen Wettbewerbsbehörde angeregt, die Marktmacht von Amazon, besonders auf dem E-Book Markt, sei zu überprüfen.¹⁵⁷ Nach umfangreichen Vorermittlungen hat die EU-Kommissi-

on mit der förmlichen Eröffnung der Untersuchung das Verfahren nun definitiv auf europäischer Ebene übernommen. Bis zum Abschluss des europäischen Verfahrens liegt die Zuständigkeit gemäss Art. 11 Abs. 6 Verordnung Nr. 1/2003 bei der EU-Kommission, gemäss Art. 16 Abs. 1 Verordnung Nr. 1/2003 dürfen nationale Gerichte der Mitgliedsstaaten keine Entscheidungen erlassen, die der Entscheidung der EU-Kommission zuwiderlaufen könnten.

Der Ausgang des Verfahrens darf in vielerlei Hinsicht mit Spannung erwartet werden, denn Amazons Marktanteil auf dem Buch- und E-Book Markt ist gross: in Grossbritannien ungefähr 80 %, in Deutschland knapp unter 50 %.¹⁵⁸ Amazon kann nicht nur Einfluss darauf nehmen, welche Bücher resp. E-Books überhaupt erscheinen, sondern hat mit seinen eigenen, von den Konsumenten viel beachteten Beststellerlisten auch grosse Macht darüber, was die Konsumenten lesen. Sollte die EU-Kommission zudem zum Schluss kommen, auch preisunabhängige Meistbegünstigungsklauseln verstossen gegen Art. 101, resp. 102 AEUV, oder Amazon habe anderweitig gegen europäisches Wettbewerbsrecht verstossen, liegt die Vermutung nahe, dass Amazon, analog zu dem Verfahren der EU-Kommission gegen Apple und die Verlage, mittels rechtsverbindlichen Zusagen versuchen wird, eine Sanktion zu vermeiden. Diese Sanktion kann gemäss Art. 23 Abs. 2 Verordnung Nr. 1/2003 bis zu 10 % des weltweiten vorjährigen Gesamtumsatzes betragen, was bei einer Unternehmung in der Grösse von Amazon ein immenses Prozessrisiko bedeutet.

4. Fazit und Ausblick

4.1 Schweiz

Das Thema der Buchpreisbindung ist in der Schweiz nach dem Referendumsentscheid gegen das BuPG durch, es ist kaum denkbar, dass in naher Zukunft ähnliche Bestreben nennenswerte Unterstützung erhalten werden.

Für Schweizer Verlage sei Amazon der zurzeit wichtigste Partner, 15 - 20 % der Buchverkäufe würden über Amazon ablaufen. Die Amazon zu gewährenden Rabatte seien im Rahmen derjenigen, die auch Thalia und andere Buchhandelsketten fordern.¹⁵⁹ Amazon betreibt in der Schweiz zwar keinen eigenen Webshop, Schweizer Kunden können jedoch bei Amazon.de bestellen, Amazon liefert Bücher portofrei in die Schweiz. Der E-Book Markt in der Schweiz ist nach wie vor klein und stark durch die grossen deutschen Anbieter Amazon und Tolino geprägt.¹⁶⁰

4.2 Europa

In Europa haben sich die Regelungen betreffend der Buchpreisbindung, zumindest in denjenigen Ländern, die eine gesetzliche Buchpreisbindung kennen, angeglichen. Auffallend ist, wie sich Frankreich, Deutschland und Österreich auf die vorhandenen Gesetze und vertretenen Meinungen in den jeweils anderen Ländern stützten. So wurde bei Einführung des österreichischen BPrBG das französische Loi Lang zum Vorbild genommen, die deutschen Behörden orientierten sich beim Erlass des tiefergreifenden BuchPrG wiederum am BPrBG. Nachdem Frankreich das Gesetz über die Preisbindung bei E-Books, ausgehend von der entsprechenden Auslegung des BuchPrG des deutschen Börsenvereins, jedoch mit dem Zusatz der grenzüberschreitenden Wirkung, erlassen

hatte, nahm Österreich die E-Books auch im Anwendungsbereich des BPrBG auf und strich die Ausnahme des grenzüberschreitenden Internethandels. Das bereits weit fortgeschrittene Gesetzgebungsverfahren in Deutschland lässt vermuten, dass das BuchPrG vermutlich noch im Jahre 2016 dahingehend ergänzt wird, dass E-Books auch explizit im Gesetzestext aufgenommen werden und die bis anhin geltende Ausnahme grenzüberschreitender Verkäufe gestrichen wird. Die anfänglich in Frankreich geäußerten Bedenken über eine grenzüberschreitende Anwendung des Preisbindungsgesetzes sind seit dem LIBRO-Entscheid des EuGH, der Beschränkungen des freien Warenverkehrs durch nationale Buchpreisbindungsgesetze aus kulturpolitischen Gründen zulässt, sofern die Massnahmen geeignet und erforderlich sind um die Allgemeininteressen zu wahren, europaweit weitestgehend verfliegen. Die Anpassungen sind nötig, damit das System der Preisbindung auch in Zeiten der E-Books lückenlos bleibt. Mit der grenzüberschreitenden Preisbindung wird verhindert, dass E-Books aus einem preisbindungsfreien europäischen Land direkt an Letztverbraucher in einem Land mit Preisbindung unter dem vorgegebenen Preis verkauft werden dürfen. Im Fall der Niederlande ist denkbar, dass die Preisbindung zukünftig, d.h. nach der nächsten Evaluierung des Preisbindungsgesetzes, auch für E-Books gelten wird. Hierfür sprechen die wohl weiterhin steigende Bedeutung der E-Books und der in der Niederlande neu eröffnete Amazon-Webshop, der ausschliesslich E-Books vertreibt. Auch interessant ist die Herangehensweise der Mitgliedsstaaten in Bezug auf die Mehrwertsteuer auf Bücher und E-Books. Finnland liess in einem Vorabentscheidungsverfahren absichern, dass verschiedene Steuersätze auf gedruckten Büchern und Büchern auf anderen physischen Datenträgern gerechtfertigt werden können.¹⁶¹ Frankreich und Luxemburg senkten die Mehrwertsteuer auf E-Books auf denselben reduzierten Satz, der auch auf klassischen Büchern veranschlagt wird und wurden dafür vom EuGH für eine Vertragsverletzung nach Art. 258 AEUV verurteilt.¹⁶² Während Finnland ermahnt wurde, die steuerliche Neutralität von Gütern, die miteinander im Wettbewerb stehen, zu beachten, reichte diese Argumentation seitens Frankreichs und Luxemburgs nicht aus, um eine steuerliche Gleichbehandlung von Büchern und E-Books zu rechtfertigen.¹⁶³ Es ist nicht auszuschliessen, dass, bei einer absehbaren steigenden wirtschaftlichen Bedeutung von E-Books, zukünftig weitere steuerrechtliche Gleichbehandlungsmassnahmen auf Stufe des Gemeinschaftsrechts betreffend Büchern und E-Books gefordert werden. Eine erste europäische Initiative für eine technologieneutrale Erhebung der Mehrwertsteuer soll 2016 von Pierre Moscovici, Wirtschafts- und Währungskommissar der EU-Kommission, notabene französischer Abstammung, vorgelegt werden.¹⁶⁴ Bereits per 1. Januar 2015 trat mit der Anpassung der Richtlinie 2008/8/EG¹⁶⁵ eine steuerrechtliche Massnahme mit Auswirkungen für den internationalen Buch- und E-Book Handel in Kraft. Seit dem 1. Januar 2015 gilt beim Verkauf von Büchern und E-Books das Bestimmungslandprinzip, d.h. die Mehrwertsteuer fällt in dem Land an, in dem die Dienstleistung erbracht wird. Als Folge dieser Massnahme können Amazon und Apple bei grenzüberschreitenden Verkäufen nicht mehr von den niedrigen Mehrwertsteuersätzen in Luxemburg profitieren. Wenn Ama-

zon und Apple ihre Preise nicht erhöhen wollen, schwindet ihre Marge um die Differenz der ausländischen Mehrwertsteuer zu derjenigen Luxemburgs.¹⁶⁶ Bezüglich der Entwicklungen auf dem E-Book Markt bleibt der Abschluss des Verfahrens der EU-Kommission gegen Amazon abzuwarten. Sollten Amazons Vertragsbedingungen den Wettbewerb verzerrt oder Amazon seine marktbeherrschende Position rechtswidrig ausgenutzt haben, wird die EU-Kommission, neben einer empfindlichen Sanktion, umfassende Unterlassungsverfügungen erlassen und versuchen, die Bedingungen für einen funktionierenden Wettbewerb wieder herzustellen. Sollte sich Amazon, was im Falle einer entsprechenden vorläufigen Würdigung der EU-Kommission viel wahrscheinlicher ist, mittels rechtsverbindlichen Zusagen dazu verpflichten, zukünftig auf wettbewerbsbeschränkende Vertragsklauseln zu verzichten, resp. den Wettbewerb anderweitig zu beeinträchtigen, werden gleiche Wettbewerbsbedingungen ebenfalls wieder hergestellt. Sollte die EU-Kommission bei ihrer Untersuchung zum Schluss kommen, dass Amazon nicht gegen europäisches Wettbewerbsrecht verstossen habe, wird sich auf dem E-Book Markt nicht viel ändern. Unabhängig davon, wie das Verfahren der EU-Kommission ausgeht, Amazon wird sehr wahrscheinlich einer der marktmächtigsten Händler auf dem E-Book Markt bleiben und die Verlage dank seiner Grössenvorteile unter Druck setzen können. Im Jahr 2014 erreichte Amazon einen Marktanteil bei E-Books von 39 % und wurde das erste Mal von der Tolino-Allianz, bestehend unter anderem aus Thalia und Weltbild, die zusammen auf 45 % Marktanteil kam, überholt.¹⁶⁷

4.3 USA

In den USA liess sich nach den teilweise in die Öffentlichkeit getragenen Differenzen rund um die Lieferverträge zwischen Amazon und den Verlagen eine Tendenz zur Rückkehr ins Handelsvertretermodell beobachten. Dies führte in erster Linie zu höheren E-Book Preisen, da die Verlage die Verkaufspreise der Händler nun wieder selbst bestimmen konnten. Die Folge davon war wiederum ein Umsatzrückgang der Verlage bei den E-Books, den die Verleger aber in Kauf nahmen, wenn sie dafür Amazon unter Kontrolle halten könnten. Ausserdem könne die Umsatzeinbusse bei E-Books daher führen, dass die Konsumenten die klassischen Bücher den E-Books bei nahezu identischen Preisen vorziehen würden.¹⁶⁸ In Bezug auf Apple erweist sich eine Prognose als schwierig, die zukünftige Strategie hängt zum einen vom Ausgang des allfälligen Verfahrens vor dem Supreme Court ab. Zum anderen laufen die von Richterin Cote gesetzten, gestaffelten Sperrfristen, während denen Apple und die Verlage keine Vereinbarungen, die Apple in der Möglichkeit einschränken, die Preise für E-Books selbst festzusetzen oder zu ändern, treffen dürfen, noch mehrere Monate weiter, zwischen Apple und Macmillan sogar bis zum 5. Oktober 2017.¹⁶⁹ Erst danach kann eine Beurteilung erfolgen, wie sich der E-Book Markt in den USA langfristig entwickeln wird. Was sich bereits jetzt mit Sicherheit sagen lässt: Apple hat sich auf dem Markt etabliert, kann sich jedoch marktanteilmässig noch lange nicht mit Amazon messen. Wenn man E-Books von unabhängigen Verlegern einbezieht, werden rund 74 % der in den USA verkauften E-Books über Amazon verkauft und rund 11 % über Apples iBookstore.¹⁷⁰

Impressum

Redaktion

Chefredaktor: Remo Artho
Stv. Chefredaktor: Pascal von Ah
Sarah Stäheli
Pius Nussbaumer
Robin Coray
Robin Kälin

Herausgeber

Studentenverein Wirtschaftsrecht
www.wr-studenten.ch, info@wr-studenten.ch

Druck

RH-Marketing GmbH, Gossau SG
Die Druckkosten wurden vom Departement
Wirtschaftsrecht der ZHAW übernommen.

Layout & Gestaltung

Sina Markwalder, Volketswil
markwalder.sina@gmail.com

Artikel Masterstudierende

Die Artikel «Buchpreisbindung», «Code of Conduct» und «Spielerverträge» wurden von Masterstudierenden der ZHAW geschrieben und sind durch die ZHAW urheberrechtlich geschützt. Die Studierenden sowie die ZHAW haben der Veröffentlichung in dieser Ausgabe zugestimmt.

Bilder

Titelbild, Shutterstock
Die in den Artikel abgedruckten Bilder wurden von den Autoren selber gemacht oder zur Verfügung gestellt. Sie sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder kopiert, verändert, vervielfältigt oder in einer anderen Weise veröffentlicht werden.

Wiedergabe von Artikeln, auch auszugsweise oder in Ausschnitten, nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktion. Copyright StvWR 2016 ©

Winterthur, 30. Oktober 2016





businesslawopportunities

Dienstag 22. November 2016
18:00 - 19:00 Uhr mit anschliessendem Apéro

Alternativen zur Juristen-Karriere

HR Manager einer Airline
Beraterin für Start-ups
Datenschutzverantwortlicher einer Bank

Gewinne mittels kurzen Workshops Einblicke in den Berufsalltag von WR-Alumni, welche **ohne MLaw** interessante Jobs ausüben. Neben dem Berufseinblick werden im Rahmen einer **Diskussionsrunde** Themen wie **Berufseinstieg mit WR-Bachelor** und Erfahrungen bei der **Stellensuche** thematisiert.
Die Teilnehmerzahl ist auf **30 Studierende limitiert**.
Anmeldung unter: www.wr-studenten.ch

In Kooperation mit:

