



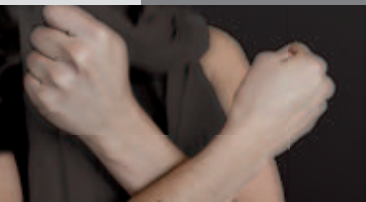
St.Gallischer Anwaltsverband
SGAV

mandat

Nr. 3 / Dezember 2010

Die Klientenschrift des St.Gallischen Anwaltsverbandes SGAV

THEMA



3

**Das Frauenhaus als
anspruchsvollste
Herberge**

RECHT & UNTERNEHMUNG

**Markenführung bei
Mergers & Acquisitions**

7



13

**Wiener Kaufrecht –
Der grenzüberschrei-
tende Warenkauf**

RECHT & PRIVAT

**Der «Sparer im
engeren Sinn» als
neuer Anlegertypus**

17

**Einmal Schulden –
immer Schulden?**

21

«RECHT- ECK»

**Zügel ist
Güterumschlag**

26

Die neuen Schweizerischen Prozessordnungen

Eine weitere Reform

Auf den 1. Januar 2011 werden die neuen Schweizerischen Prozessordnungen in Kraft gesetzt. Das bisher kantonal geregelte Zivil- und Strafrecht wird dadurch auf Bundesebene vereinheitlicht, was der Rechtsgleichheit und -sicherheit dient sowie insbesondere auch eine Vereinfachung bezweckt.

Die Umsetzung der neuen Schweizerischen Prozessordnungen erweist sich allerdings als vielfältig und komplex. Das Kantonsgericht, welches die Umsetzungsarbeiten im Bereich der St. Gallischen Zivil- und Strafrechtsbarkeit leitet, ist in verschiedener Hinsicht herausgefordert. Zum einen mussten die Angehörigen der Justiz mit einer effizienten Weiterbildung auf die neuen Prozessgesetze vorbereitet werden. Zum anderen lösten verschiedene weitere Bereiche in prozessualer, organisatorischer und technischer Hinsicht einen beträchtlichen Handlungsbedarf aus.

Weiterbildung: Leitlinie war es, die Weiterbildung nicht extern «einzukaufen», sondern möglichst mit Persönlichkeiten aus dem eigenen Kanton sicherzustellen, um damit für die kantonseigenen Verhältnisse massgeschneiderte Veranstaltungen anbieten zu können. Bemerkenswert in diesem Zusammenhang ist das in dieser Form erstmalige Zusammengehen zwischen dem Kantonsgericht und dem St. Gallischen Anwaltsverband. Die Idee, für die Mitglieder der Gerichte und des St. Gallischen Anwaltsverbandes gemeinsame Weiterbildungsveranstaltungen zu konzipieren und organisieren, ist auf beiden Seiten auf ein positives Echo gestossen. So haben

EDITORIAL

Michael Balmelli
Fürsprecher
Generalsekretär des
Kantonsgerichts St. Gallen



beispielsweise an einer Weiterbildungsveranstaltung zur Zivilprozessordnung 300 (!) Vertreter aus Gerichten und Anwaltschaft teilgenommen. Dieses geschlossene Auftreten dient dazu, die Stellung der Justiz insgesamt zu stärken und sinnvolle Synergien zu schaffen.

Weitere Bereiche: Um die Einführung der neuen Prozessordnungen sicherzustellen, waren in verschiedensten Bereichen aufwändige Vorarbeiten unabdingbar, angefangen bei gesetzgeberischen Anpassungen (Gerichtskostenordnung, Gerichtskosten etc.), über den Erlass ergänzender Weisungen und Richtlinien, bis zur Anpassung unzähliger Verfahrensformulare, der Schaffung eines Zwangsmassnahmengerichts und anderem mehr. Der Blick in andere Kantone zeigt, dass im Zusammenhang mit den neuen Schweizerischen Prozessordnungen zum Teil massiv Stellen ausgebaut werden. Das Kantonsgericht St. Gallen hat dagegen beschlossen, weder für sich noch für die Kreisgerichte «auf Vorrat» Stellen zu schaffen, bevor ein Bedarf konkret ausgewiesen ist. So oder so steht aber fest: Die Umsetzung wird die Gerichte sowie die Anwaltschaft in jedem Fall noch länger beschäftigen. Mit Augenmass und der notwendigen Gelassenheit wird dies gut gelingen. ■



Rationelle Leistungserfassung

ABACUS **vi**

> Flexible Definition von Leistungsarten > Freies Customizing der Mandatsstammdaten > Erfassung von Stunden, Drittleistungen, Spesen, Absenzen > Web-Erfassung > Stundenkontrolle nach verrechenbaren Stunden, Gleitzeit, Absenzen > Fristen- und Aktivitätenkontrolle > Projektübersichten mit Auftragseingängen und Projektabschlüssen > Automatische Fakturierung von Pauschalen, Vertragshonoraren > Produktivitätsauswertungen > Nahtlose Integration in Lohn-, Kreditorenbuchhaltung, Fakturierung, Kostenrechnung

www.abacus.ch



Seit 25 Jahren auf Erfolg programmiert



Das Frauenhaus

Auch nach 30 Jahren immer noch die anspruchsvollste Herberge der Welt

Das Frauenhaus St. Gallen wurde im Oktober 1980 als drittes Frauenhaus in der Schweiz eröffnet. Die Gründerinnen, alles Frauen aus dem Umfeld der neuen Frauenbewegung der 70er-Jahre des letzten Jahrhunderts, verstanden ihr Projekt als Kritik an den gesellschaftlichen Bedingungen der Frau. Sie thematisierten das Thema «Gewalt an Frauen» und machten es in St. Gallen öffentlich. Denn Gewalt an Frauen war immer noch ein Tabu-Thema, wurde verschwiegen oder bagatellisiert. Viele Frauen erhielten im Frauenhaus zum ersten Mal die Möglichkeit, über ihre oft langjährige Leidensgeschichte zu erzählen. Und es zeigte sich deutlich, dass Frauen in einer akuten Misshandlungssituation nicht wieder nach Hause geschickt werden konnten. Ziel war es daher, Frauen mit oder ohne Kinder einen Zufluchtsort zu bieten und sie zur Selbsthilfe zu befähigen. Ferner sollte das Thema Gewalt und Misshandlung öffentlich und zum politischen Thema gemacht werden. Visionäres Ziel der Gründungsfrauen war es auch, Frauenhäuser überflüssig zu machen.

*angst im nacken
unter der haut
orientierungslos
stumm
tränen und deine hand
führen mich in sicherheit
da sein dürfen*

*Myrjam
(lebte für einige Zeit im Frauenhaus)*

Heute, nach dreissig Jahren, ist dieses visionäre Ziel nicht erreicht. Bewegt haben die Frauen trotzdem viel. Das Frauenhaus St. Gallen darf für sich in Anspruch nehmen, auf verschiedenen Ebenen Pionierleistungen erbracht zu haben.

Auf der strukturellen Ebene entwickelte sich das Frauenhaus von einem selbstverwalteten Betrieb nach feministischen Grundsätzen zu einer Organisation mit hierarchischen Strukturen, mit einer Geschäftsleitung für die operative Führung und einem Stif-

tungsrat für die strategische Leitung. Die strukturellen Änderungen mit klarer Abgrenzung der Aufgabenbereiche erleichtern die Arbeit und ermöglichen mehr Professionalität. Die feministische Grundhaltung, die klare Parteinahme für die Frauen, wird dennoch

beibehalten und ist nach wie vor richtungsweisend.

Im Bereich der Betreuung und Beratung zeigte sich bald, dass gewaltbetroffene Frauen auch nach einem Aufenthalt im Frauenhaus noch Beratung benötigen. Eine vom Frauenhaus separat geführte Beratungsstelle nahm diese «nachgehende Beratung» wahr und gewährte auch Hil-



fe vor, nach oder anstelle eines Frauenhausaufenthalts. Diese spezialisierte Beratungsstelle war ein Novum in der Ostschweiz. Vor einigen Jahren wurde die Beratungsstelle Frauenhaus mit der Beratungsstelle der Stiftung Opferhilfe zusammengeführt, zur neuen Fachstelle für gewaltbetroffene Frauen. So konnten fachliche Fähigkeiten und finanzielle Mittel gebündelt und die Anliegen der Frauen ihren Bedürfnissen entsprechend besser abgedeckt werden.

«Gewaltprävention kann nicht einseitig erfolgreich betrieben werden, es braucht das Zusammenspiel aller Beteiligten, auch der Männer.»

Das Frauenhaus St. Gallen hat sich schon früh speziell auch der Kinder angenommen. Viele Frauen kamen mit ihren Kindern und Jugendlichen ins Frauenhaus. Frauen und Kinder haben aber unterschiedliche Bedürfnisse und machen in Gewaltsituationen unterschiedliche Erfahrungen. Ein eigener Kinderbereich im Frauenhaus gewährleistet, dass auf kinderspezifische Probleme, Loyalitäts-

konflikte und Ängste eingegangen wird und die Anliegen der Kinder und Jugendlichen in die Lösungssuche mit einfließen. Mit dem Kinderbereich betreibt das Frauenhaus auch aktive Prävention, indem Kinder und Jugendliche ein gewaltfreies Miteinander erleben können und ihnen damit ein Weg in eine gewaltfreie Zukunft gezeigt wird.

Gute Arbeit mit gewaltbetroffenen Frauen und Kindern kann nicht isoliert geführt werden. Die Vernetzung mit verwandten Organisationen und Fachstellen war wichtig für die Weiterentwicklung und die präventive Arbeit. Das Projekt Gewalt. Los (ein Interventionsprojekt gegen häusliche Gewalt) oder die polizeiliche Wegweisung bei häuslicher Gewalt sind Dank dieser Zusammenarbeit entstanden und machten auch den Einbezug von gewaltausübenden Männern möglich. Denn Gewaltprävention kann nicht einseitig erfolgreich betrieben werden, es braucht das Zusammenspiel aller Beteiligten, auch der Männer.

Frauenhaus – Angst • Hoffnung • Kraft • Mut

Das Frauenhaus heute

Das Frauenhaus St. Gallen ist eine Kriseninterventionsstelle für Frauen mit und ohne Kinder, die aufgrund körperlicher, psychischer und/oder sexueller Gewalt sofortigen Schutz, Unterkunft, Beratung und Begleitung benötigen. Das Frauenhaus ist täglich während 24 Stunden erreichbar und ein Eintritt ist jederzeit möglich. Das Angebot richtet sich an gewaltbetroffene Frauen aus den Kantonen St. Gallen, Appenzell Ausserrhoden und Appenzell Innerrhoden, unabhängig von Nationalität, Religion, Aufenthaltsstatus, Alter oder finanzieller Situation. Frauen aus anderen Kantonen werden aufgenommen, wenn das Frauenhaus des jeweiligen

Kantons voll belegt ist oder die Sicherheit der Frau dort nicht gewährleistet werden kann. Das Frauenhaus hat einen anonymen Standort, denn Schutz und Sicherheit sind wichtige Grundlagen in der Beratung von gewaltbetroffenen Frauen.

Das Frauenhaus bietet Platz für acht Frauen und ihre Kinder. Im Frauenhaus leben Frauen und Kinder in einer multinationalen Wohngemeinschaft. In der Regel wohnt eine Frau mit ihren Kindern zusammen in einem Zimmer. Wohn- und Esszimmer sowie Küche teilt sie mit den anderen Frauen. Die Frauen übernehmen Haushaltsaufgaben wie Einkaufen, Kochen, Putzen. Das Mittagessen wird gemeinsam eingenommen, das Morgen- und Abendessen organisieren die Frauen selber. Bei allen Haushaltsaufgaben werden sie von der Haushalteleiterin begleitet, denn ein strukturierter Tagesablauf ist wichtig für die Stabilisierung in dieser schwierigen Situation. Die Haushalteleiterin erfüllt dabei eine wichtige Aufgabe.

Der Aufenthalt im Frauenhaus soll es den Frauen ermöglichen, in einem ersten Schritt zur Ruhe zu kommen, Sicherheit zu gewinnen und in einem weiteren Schritt ein Leben in Gewaltfreiheit zu planen. Die Frauen und Kinder werden während 24 Stunden begleitet. Qualifizierte Mitarbeiterinnen unterstützen sie bei der Krisenbewältigung und der Verarbeitung erlebter Misshandlungen sowie bei der Neuorientierung. Die Beratung und Begleitung wird von einem multikulturellen Team von Fachfrauen aus den Bereichen Sozialarbeit, Sozialpädagogik, Psychologie und anverwandten Berufen geleistet. Bestandteil der Beratung sind Krisenintervention, Informationen zu Recht, Gesundheit, Finanzen, häuslicher Gewalt sowie Begleitung und Unterstützung für die weitere Lebensplanung.

Das Frauenhaus ist immer auch ein Kinderhaus. Der Wechsel ins Frauenhaus bedeutet für die Kinder neben der Gewalterfahrung eine weitere Verunsicherung, da sie ihre vertrautes Umfeld verlassen müssen, oft ohne Abschied nehmen zu können. Kinder und Jugendliche werden während des Aufenthaltes von Fachfrauen beraten und begleitet. Bei der Beratung wird der Mutter-Kind-Beziehung grosse Aufmerksamkeit geschenkt. Die Mutter wird in ihrer Erziehungsaufgabe unterstützt und gestärkt und wenn nötig auch auf ihre Verantwortung aufmerksam gemacht. Die Beratung und Betreuung der Kinder und Jugendlichen wird dem Alter und den Bedürfnissen angepasst. Auch bei ihnen ist eine klare Tagesstruktur wichtig. Diese wird durch eine speziell ausgebildete Mitarbeiterin gewährleistet. Je nach Alter besuchen die Kinder und Jugendlichen auch Kindergarten und Schule, wenn nicht aus Sicherheitsgründen ein anderes adäquates Angebot gefunden werden muss.

«Häusliche Gewalt, Gewalt in einer Beziehung, ist besonders brutal und verletzend.»

Seit 1998 ist die Finanzierung des Frauenhauses im Sozialhilfegesetz des Kantons St. Gallen geregelt. Kanton und Gemeinden tragen die wesentlichen Kosten eines Frauenhausaufenthaltes, wenn nicht die kantonale Opferhilfe aufgrund des Opferhilfegesetzes die Kosten übernimmt. 5 Prozent der Kosten muss die Stiftung durch Spenden selber beitragen. Mit dem Kanton Appenzell Ausserrhoden besteht eine Leistungsvereinbarung. Besondere Auslagen für Frauen wie kleine Geschenke zu Geburtstagen oder Weihnachten, erste Möbel beim Bezug einer eigenen Wohnung, notwendige Klei-

der bei einem überstürzten Eintritt ins Frauenhaus etc. müssen durch Spenden gedeckt werden. Dank grosszügiger Spenden konnten auch am Haus in den letzten Jahren bauliche Verbesserungen wie Dachstockausbau für einen Gruppenraum, Gartengestaltung oder eine neue Küche vorgenommen werden.

Das visionäre Ziel der Gründungsfrauen konnte (noch) nicht erreicht werden. Gewalt ist zwar nicht mehr tabuisiert, über Gewalt wird gesprochen, Gewalttaten werden bestraft. Aber Gewalt konnte trotz grösserer Anstrengungen bis jetzt nicht verhindert werden. Auch Männer sind von Gewalt betroffen, durch Bekannte und Fremde. Für Frauen besteht jedoch ein besonders hohes Gewaltrisiko durch aktuelle oder ehemalige Beziehungspartner oder durch Familienangehörige. Häusliche Gewalt, Gewalt in einer Beziehung, ist besonders brutal und verletzend.

Der Auftrag des Frauenhauses bleibt darum auch im Bereich der Prävention bestehen. Es geht immer noch darum, die gesellschaftlichen Ursachen der häuslichen Gewalt aufzuzeigen und für die Verbesserung der Situation gewaltbetroffener Frauen und ihrer Kinder einzustehen. Information, Sensibilisierung, Öffentlichkeitsarbeit sind wichtige Instrumente in der Bekämpfung häuslicher Gewalt. Dazu gehören z.B. Informationen für Migrantinnen, die sehr anspruchsvoll und zeitintensiv sind, oder für Lehrer und Lehrerinnen, da sie im Kontakt mit Kindern und Jugendlichen stehen, die im Umfeld häuslicher Gewalt aufwachsen. Das Frauenhaus ist auch aktiv in der Aus- und Weiterbildung für Fachpersonen, die mit häuslicher Gewalt zu tun haben.

Viele von Gewalt betroffene Frauen haben die Kraft und den Mut, sich selber aus einer Gewaltbeziehung zu befreien,

Dorothea Boesch-Pankow
Präsidentin des Stiftungsrates
des Frauenhauses St. Gallen
Richterin am Kreisgericht
St. Gallen



einige brauchen dazu spezielle Hilfe, die Hilfe in einem Frauenhaus, der anspruchsvollsten Herberge der Welt. ■

*gespräche schaffen
klarheit und raum
fangen mich auf mit einem
lächeln und worte
die ich sagen will
und doch nicht kann
dem eigenen leben entgegen
für den weg zurück
zu mir
kraftvoll
mutig
sein dürfen*

Myrjam

Wellness im Badezimmer



Machen Sie Wellness-Urlaub – zu Hause. Mit Schweizer BadeWelten wird Ihr Badezimmer zur traumhaften Oase der Entspannung und Erholung.

Badausstellungen in:

Gossau | Andwilerstrasse 32 | Tel. 071 388 87 45
Herisau | Poststrasse 1 | Tel. 071 352 22 18

www.wasser-mann.ch
info@wasser-mann.ch

schwizer_s
BadeWelten®
Profi-Ideen und Spass rund ums Wasser



Stiftung Kinderdorf Pestalozzi

Bildung und interkulturelle Kompetenz – weltweit



«Bauen wir eine Welt, in der Kinder leben können».

Die Stiftung Kinderdorf Pestalozzi engagiert sich seit 1946/47 für benachteiligte Kinder aus der Schweiz und dem Ausland. **Spenden und Legate** ermöglichen es uns, die Vision von einer besseren Welt für Kinder Wirklichkeit werden zu lassen. Marc Wilmes, Leiter Fundraising und Verantwortlicher Legate, gibt Ihnen gerne Auskunft (+41 71 343 73 35).

SITAGPRIME – WENN ARBEITSZEIT ZUR PRIMETIME WIRD



SITAG
style at work

Büro-Design
Printsystems
Papeterie
Druck + Copy Shop

mehr als üblich ...



Pius Schäfler AG
Ringstrasse 5
CH-9201 Gossau
T 071 388 48 48
F 071 388 48 00
www.schaefflerag.ch



Markenführung bei Mergers & Acquisitions

Zwei Praxisbeispiele zur Integration von Unternehmens- und Produktmarken

Eine Zusammenführung von Unternehmen nach einem Merger oder einer Akquisition umfasst viele anspruchsvolle Aufgaben. Eine davon ist die Integration der Unternehmens- und der Produktmarken beider Unternehmen. Wenn die Marke nicht einer der wesentlichen Gründe für die Akquisition ist, wird dieser Aufgabe häufig wenig Zeit und Aufmerksamkeit gewidmet. Mitunter wird die Markenstrategie in einer Hauruck-Aktion kurz vor der Bekanntgabe des Unternehmenszusammenschlusses festgelegt oder Markenportfolios werden überhaupt nicht überprüft. In beiden Fällen besteht die Gefahr, dass bestehende Markenwerte nicht genutzt oder möglicherweise sogar vernichtet werden.

Da Markenwerte heute in vielen Fällen einen wichtigen Teil des Unternehmenswertes ausmachen, sollte ein professionelles Management der Markenintegration bei allen M&A eine zentrale Rolle spielen. Dabei geht es zum einen um die bestmögliche Integration der aufeinander treffenden Unternehmensmarken, zum anderen betrifft dies die Zusammenführung aller in den M&A eingebrachten Produktmarken. Die Entscheidung über die künftige Mar-

kenstrategie umfasst stets die beiden Aspekte Markenarchitektur – mit welchen Marken das Unternehmen am Markt auftritt – und Markenpositionierung – wofür diese Marken am Markt inhaltlich stehen sollen.

Die folgenden Fallbeispiele aus unserer Erfahrung veranschaulichen die Umsetzung dieser Aufgaben.

Ebene der Corporate Brand – der Case Sunrise/DiAx

Werden zwei Unternehmen fusioniert oder wird eines von einem anderen übernommen, so muss eine gemeinsame Unternehmensmarke gewählt werden. Dabei stehen fünf Optionen zur Auswahl.

1. Die Weiterführung aller Marken (Bsp.: Migros akquiriert Denner und führt beide Marken weiter).

2. Die Nutzung nur einer Marke und die Aufgabe der anderen (Bsp.: Julius Bär übernimmt die Banco die Lugano und führt diese neu ebenfalls unter Julius Bär).
3. Die Entwicklung einer neuen Marke und Aufgabe beider bestehenden Marken (Bsp.: Implenja ersetzt Batigroup und Zschokke).
4. Die Verschmelzung zweier Marken zu einer neuen (Bsp.: Price Waterhouse und Coopers & Lybrand wird zu PriceWaterhouse-Coopers).
5. Der Erhalt beider Marken, wobei eine als Unternehmensmarke eingesetzt wird und eine zweite als Produktmarke (Bsp.: Läderach übernimmt die Merkur Confiseries und führt diese als Handelskette weiter).

Entscheidung für die künftige Markenstrategie wurde in zwei Schritten getroffen. Zunächst wurde die grundlegende strategische Ausrichtung des neuen Unternehmens als «Herausforderer des Marktführers Swisscom» im Schweizer Telekommunikationsmarkt festgelegt. In einem zweiten Schritt wurde die eigentliche Markenentscheidung auf Basis der Vor- und Nachteile einer Strategie mit einer oder mit zwei Marken getroffen.

Eine versus zwei Marken – die richtige Marktsegmentierung ist entscheidend

Bei der Entscheidung, eine oder zwei Marken weiterzuführen, spielen vor allem zwei Argumente eine wichtige Rolle. Für die Reduktion auf eine Marke sprechen zunächst Kostenaspekte. Langfristig ist es effizienter, lediglich eine Marke zu führen und alle Markeninvestitionen auf diese zu fokussieren. Viele Unternehmen bereinigen heute aus diesen Gründen ihre Markenportfolios auch ohne aktuellen M&A Anlass.

Andererseits könnten die Marken DiAx und Sunrise als Marken für unterschiedliche Marktsegmente weitergeführt werden, um damit die Kundenbedürfnisse spezifischer bedienen zu können. Im Automobilbereich ist beispielsweise eine Spezialisierung des Marktes durch immer neue Marken zu beobachten, wie beim Volkswagen-Konzern mit Audi, VW, Skoda, Seat usw. Zwei Marken zu führen erfordert

aber auch ein deutlich höheres Budget. Dies ist dann gerechtfertigt, wenn die höheren Kosten der Markenführung durch höhere Erträge mehr als kompensiert werden.

Als Marktsegmentierungsoptionen für den Telekommunikationsbereich kommen vor allem Kundengruppen (Privatkunden/KMU versus Grosskunden) sowie Geschäftsfelder (Festnetz/Internet versus Mobilfunk) in Frage. Da Sunrise und DiAx zum Zeitpunkt des Mergers ihren Fokus auf unterschiedlichen Geschäftsfeldern hatten, bot sich diese Variante an. DiAx wäre dann als Marke für den Mobilfunkbereich aufgetreten, Sunrise für den Bereich Festnetz/Internet.

Verschiedene Analysen zeigten jedoch, dass zwischen diesen Geschäftsfeldern zu wenige relevante Unterschiede bestanden: Die Zielgruppen der verschiedenen Produkte waren sehr ähnlich, Bedürfnisse und Kaufentscheidungsfaktoren vergleichbar. Unterschiede zeigten sich zwar bei den Benefits – den konkreten Nutzen der Leistung für den Kunden, allerdings erwartete man auch hier eine Annäherung beider Märkte, so dass diese Differenzen mittelfristig wegfallen würden. Insgesamt schien daher die Führung je einer Marke für die beiden Geschäftsbereiche nicht gerechtfertigt (vgl. Abbildung 1).



Als Beispiel eines systematischen Entscheidungsprozesses für eine Markenintegrations-Strategie soll hier die Fusion aus dem Jahr 2000 der Telekommunikationsanbieter Sunrise und DiAx dargestellt werden. Beide Marken existierten zum damaligen Zeitpunkt erst verhältnismässig kurz im Markt. DiAx positionierte sich als «Vollsortimenter» mit den Aktivitäten Mobilfunk, Festnetz und Internet, Sunrise war in den Bereichen Internet und Festnetz aktiv und bearbeitete mit diesen beiden Produktbereichen den Privatkunden- wie den Business-to-Business Markt. Die

Abbildung 1: Potenzielle Unterschiede zwischen Mobilfunk und Festnetz

Potenzielle Unterschiede	Mobilfunk	Festnetz	Erläuterung	Relevanter Unterschied
Zielgruppen	Ca. 60 % aller Einwohner, beinahe alle Firmen	Haushalte, alle Firmen	Mobilkunden sind etwas jünger, besser ausgebildet und haben höhere Einkommen	Nein
Bedürfnisse	«Communication everywhere»	«Communication at home»	Konvergenz möglich	Nein
Benefits	Konnektivität, high involvement, Teil der mobilen Gesellschaft	Kostenreduktion, Erreichbarkeit, low involvement	Konvergenz möglich in naher Zukunft	Nein
Key Buying Factors	Telefon, Abdeckung, Preis, Service	Preis, Verlässlichkeit, Service	Vertrauen und Sympathie werden an Bedeutung gewinnen	Nein

Wenn eine Marke, dann welche? – Der Markenwert ist entscheidend

Die Entscheidung für eine der beiden existierenden Marken oder für eine neue bzw. kombinierte Marke ist in erster Linie vom jeweiligen Markenwert abhängig. Bei Sunrise und DiAx handelte es sich um zwei sehr junge Marken, mit verhältnismässig geringer Markenstärke. DiAx besass leichte Vorteile in Bezug auf die Bekanntheit, Sunrise wurde hingegen als sympathischer wahrgenommen. Als Herausforderer von Swisscom kristallisierte sich insgesamt jedoch klar die Marke Sunrise heraus, der interessanterweise sogar eine gewisse Mobilfunk-Kompetenz zugetraut wurde, ohne in diesem Markt aktiv zu sein.

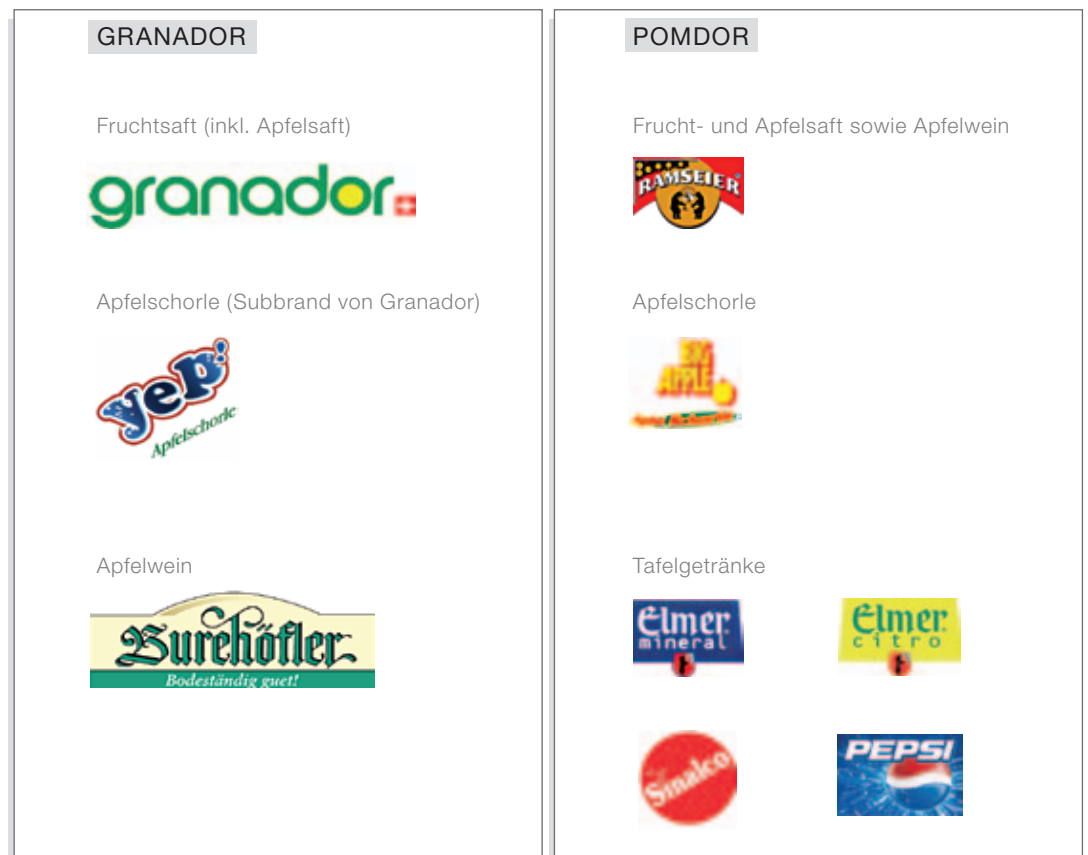
Die Option der Einführung einer neuen Marke wurde nicht weiterverfolgt. Zwar wären emotionale Befindlichkeiten auf Seiten der Mitarbeiter der aufgegebenen Marke verringert worden, die Umstellungskosten auf eine ganz neue Marke sowie Zeitgründe sprachen jedoch gegen diese Option. Ebenso wenig wurde die Alternative einer Markenkombination weiterverfolgt.

Zusammenfassend entschied man sich angesichts der besseren Sympathiewerte und des Potenzials, als Herausforderer der Swisscom wahrgenommen zu werden, für die exklusive Weiterführung der Marke Sunrise.

Ebene der Produktmarken – der Case RAMSEIER Suisse AG

Bei M&A wird häufig nicht nur eine Unternehmensmarke, sondern eine Reihe von Produktmarken in das neue Unternehmen eingebracht. Um hier über das neue Markenportfolio zu entscheiden, muss für jede Marke eine Positionierung, d.h. das Markenversprechen für den

Abbildung 2: Die Marken von Granador und Pomdor vor dem Zusammenschluss



Kunden erarbeitet werden.

Dies soll am Beispiel des Getränkeherstellers RAMSEIER Suisse AG dargestellt werden, der aus dem Zusammenschluss von Pomdor und Granador hervorging. Granador brachte die gleichnamige Marke im Fruchtsaftbereich sowie die Apfelweinmarke Burehöffler und die Marke Yep für Apfelschorle in das Joint Venture ein. Pomdor verfügte über die Marken Elmer Citro, Elmer Mineral, Sinalco und Pepsi (Lizenz für den Gastronomiebereich), Ramseier als Marke für Fruchtsaft, Apfelsaft und Apfelwein und Big Apple für Apfelschorle (vgl. Abbildung 2).

Überschneidungen zeigten sich insbesondere beim Sortiment der beiden Hauptmarken Granador und Ramseier, die beide quasi die gleichen Geschmacksrichtungen im Bereich Frucht- und Apfelsaft anboten und im Bereich Apfelschorle, für den es nach der Fusion zwei Marken gab. Ziel war es, ein konsistentes, überschneidungsfreies

Markenportfolio zu erarbeiten, allenfalls schwächere Marken aufzugeben sowie individuelle Markenstrategien gegenüber dem Wettbewerb zu entwickeln. Basis dafür war eine umfassende Marktstudie, die Informationen über die Position der Marken im Markt und einen Einblick in das aus Kundensicht wahrgenommene Wettbewerbsumfeld lieferte.

Die neue Markenarchitektur von RAMSEIER Suisse AG

Es wurde zunächst angeschaut, welchen Umsatz die verschiedenen Marken in den jeweiligen Handelskanälen machten, wie stark der Wettbewerb war und welche Kompetenzfelder die Marken besetzten. Aus dieser Analyse heraus konnte ein klares Plädoyer für ein Beibehalten der Marken Ramseier, Sinalco und Elmer Citro abgegeben werden. Pepsi als Lizenzmarke im Bereich Cola-Getränke war im Zeitpunkt des Zusammenschlusses nicht in Frage

Alles ausser gewöhnlich.



Der neue Saab 9-5. Ab CHF 49 500.–.

SAAB
move your mind™



Gewöhnlich? Überlassen wir den anderen. Als unabhängige Marke tragen wir noch viel mehr vom bahnbrechenden skandinavischen Pioniergeist in uns als je zuvor. Sie wollen Beweise? Gern.

Individualität, wie sie nicht schöner verpackt werden kann. Der neue Saab 9-5

ist noch inspirierender, noch effizienter, noch sicherer geworden. Er vereint unabhängiges Denken, modernste Technologie und skandinavisches Design in Perfektion.

Jetzt zu erleben auf Ihrer Probefahrt.

Hirsch AG Zürcher Strasse 202, 9014 St.Gallen, Tel. 071 274 22 22, info@saab-hirsch.ch, www.saab-hirsch.ch

SITAG PRIME – WENN ARBEITSZEIT ZUR PRIMETIME WIRD



SITAG
style at work



Büro-Design
Printsystems
Papeterie
Druck + Copy Shop



Pius Schäfler AG
Ringstrasse 5
CH-9201 Gossau
T 071 388 48 48
F 071 388 48 00
www.schaefflerag.ch

mehr als üblich ...

gestellt. Granador hatte mit «Liquid» eine Innovation im Einzelhandel lanciert, welche die Marke neu belebte und die Präsenz im Markt erhöhte. Auch hier sah man folglich Potenzial, die Marke zu erhalten.

Auf Basis dieser Kenntnisse wurde zunächst das Kompetenzfeld der beiden Marken Granador und Ramseier definiert. Man entschied sich in dieser Phase für eine Zweimarkenstrategie mit einer klaren Sortimentsaufteilung. Ramseier wurde das Feld Apfel und Granador die sonstigen Früchte zugesprochen. Damit fiel die Daseinsberechtigung für die beiden Apfelschorle-Marken Big Apple und Yep weg. Die Apfelschorle-Produkte beider Marken wurden in die Marke Ramseier integriert. Die Marke Burehöfner wurde als Subbrand für trüben Apfelwein unter dem Markendach Ramseier weitergeführt.

In einem späteren Schritt wurden dann noch die Marken Granador und Ramseier zusammengeführt zu Ramseier als Marke für Obst- und Fruchtsaft und positioniert als «natürliche Getränke».

Die Positionierung der Marken – das Beispiel Ramseier

Nachdem feststand, welche Marken mit welchem Geltungsbereich in der neuen Markenarchitektur weitergeführt werden sollten, ging es um die Positionierung dieser Marken. Diese wird im Folgenden beispielhaft für die Marke Ramseier dargestellt, wobei die damals gültige Positionierung der Marke Ramseier als Marke für «höchste

Apfelkompetenz» dargestellt wird.

Die Markenstrategie wurde mit einer Positionierungspyramide definiert. Aufbauend auf den Motiven der Kunden bzgl. der Produktkategorie definiert die Positionierungspyramide den emotionalen und rationalen Nutzen der Marken, die Markenpersönlichkeit, den Reason to believe – also den Grund, weshalb der Kunde das Versprechen einer Marke auch tatsächlich glauben soll – sowie den Discriminator, der beschreibt, worin sich die Marke von ihrem Wettbewerb unterscheidet. Der Claim schliesslich fasst die Positionierung in einem kurzen, prägnanten Satz zusammen (siehe Abbildung 3).

Zusammenfassung

Fusionen und Akquisitionen bringen eine Vielzahl von Integrationsaufgaben mit sich. Eine davon ist die Zusammenführung von Marken – sowohl auf Unternehmens- als auch auf Produktebene. Für die Integration der Unternehmensmarken stehen fünf Optionen zur Auswahl. Bei der Unternehmensmarke spielt die Stärke, der in den Zusammenschluss eingebrachten Marken, eine wichtige Rolle. Auf Produktmarken-Ebene ist es das Ziel, ein homogenes Markenportfolio mit erfolgversprechenden Positionierungen der weiterzuführenden Marken zu entwickeln. Das Ziel muss in allen Fällen ein optimaler, das heisst klarer, fokussierter und damit effizienter, Marktauftritt in der Zukunft sein. ■



Abbildung 3: Die Positionierungspyramide von Ramseier

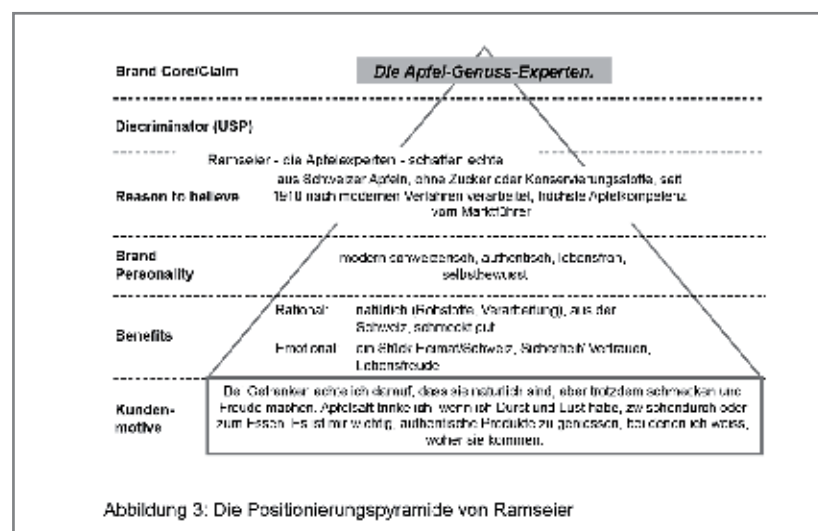


Abbildung 3: Die Positionierungspyramide von Ramseier



Mein Auto habe ich
schon öfters gewechselt.

Meine Garage nie.



Service



Nutzfahrzeuge



City-Garage AG
Zürcher Str. 162
9001 St.Gallen
Tel. 071 274 80 74

Porsche Zentrum
Zürcher Str. 160

Occasions-Zentrum
Zürcher Str. 505

Parkgarage + Europcar
St.Leonhard-Str. 35

weitere Filialen in:

Goldach
St.Galler Str. 76

Heiden
Gerbestr. 8

Wil
Rainstr. 7

Rickenbach
Breitestr. 3

www.city-garage.ch



Der grenzüberschreitende Warenkauf

Das Wiener Kaufrecht unter der Lupe

Die immer stärker werdende Internationalisierung des Wirtschaftsverkehrs eröffnet den Handelspartnern neue Perspektiven, birgt aber zugleich auch insbesondere rechtliche Risiken. Denn für den grenzüberschreitenden Warenverkehr schliessen die Handelspartner selbstverständlich Verträge ab. Hierbei stellt sich alsdann schnell die Frage nach dem anzuwendenden Recht. Vor diesem Hintergrund ist dem sogenannten Wiener Kaufrecht besondere Beachtung zu schenken. Im nachfolgenden Beitrag soll es in kurzer Form dargestellt werden.

Beim gemeinhin unter Wiener Kaufrecht oder UN-Kaufrecht bekannten Regelwerk handelt es sich um das Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (englischer Titel: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods bzw. CISG), welches den internationalen Warenkauf regelt. Geltung erlangt es in denjenigen Staaten, welche dem Übereinkommen beigetreten sind. Das Wiener Kaufrecht wurde am 11. April 1980 in Wien abgeschlossen. Die Schweiz trat dem Überein-

kommen mit Wirkung auf den 1. März 1991 bei. Bemerkenswert ist, dass inzwischen mehr als 70 Staaten dieses internationale Regelwerk unterzeichnet haben, darunter fast sämtliche europäischen Staaten sowie insbesondere auch die USA und Japan. Zu erwähnen ist, dass Grossbritannien hingegen nicht Vertragsstaat ist.

Internationale Rechtsvereinheitlichung

Das Wiener Kaufrecht hat zum Ziel, eine internationale Rechtsvereinheitlichung im

grenzüberschreitenden Warenkauf herbeizuführen. Den Vertragsparteien wird damit die Möglichkeit geschaffen, ein anwendbares Recht zu bestimmen, über welche beide den gleichen Kenntnisstand haben bzw. sich hierüber leicht informieren können. Vor dem Hintergrund der Waffengleichheit spielt dies eine wichtige Rolle, denn nicht selten versucht die stärkere Verhandlungspartei, ihr Heimatrecht durchzusetzen. Das Wiener Kaufrecht bietet in weiten Teilen eine Alternative hierzu.

Anwendungsbereich

Das Wiener Kaufrecht findet Anwendung bei internationalen Kaufverträgen über Waren, wenn Käufer und Verkäufer ihre Niederlassungen in verschiedenen Staaten haben, sofern beide Staaten dem Übereinkommen beigetreten sind. Allerdings kann es auch Anwendung finden, wenn das internationale Privatrecht am Ort des angeru-



fenen Gerichts auf die Rechtsordnung eines Staates verweist, der das Übereinkommen ratifiziert hat. Mit anderen Worten kann es somit auch Geltung erlangen, wenn ein oder gar kein Vertragspartner Sitz in einem Vertragsstaat des Wiener Kaufrechts hat.

Für die Anwendbarkeit des Wiener Kaufrechts kommt es ferner weder auf die Staatsangehörigkeit der Parteien noch auf ihre Stellung als Kaufleute oder Nichtkaufleute an, sondern zentral ist der Auslandsbezug des Kaufgeschäfts.

Gegenstand

Gegenstand des Wiener Kaufrechts sind Kaufverträge über bewegliche Sachen. Auch Werklieferungsverträge sind erfasst, es sei denn, dass der Besteller einen wesentlichen Teil der für die Herstellung oder Erzeugung notwendigen Stoffe selbst zu liefern hat. Auch findet das Wiener Kaufrecht keine Anwendung auf Verträge, bei denen der überwiegende Teil

der Pflichten der Partei, welche die Ware liefert, in der Ausführung von Arbeiten oder anderen Dienstleistungen besteht.

Das Wiener Kaufrecht enthält eine Aufzählung von Kaufverträgen, welche ausdrücklich von seinem sachlichen Geltungsbereich ausgeschlossen sind. Darunter fallen insbesondere Verträge für den persönlichen, familiären oder häuslichen Bereich (Konsumentenkäufe), Verkauf von Wertpapieren oder Zahlungsmitteln, und Seeschiffen.

Ferner sind die Bereiche der Produkthaftung für Personenschäden sowie Fragen des Eigentumsübergangs von der Geltung des Wiener Kaufrechts ausgeschlossen.

Inhaltliche Übersicht

Das Wiener Kaufrecht regelt ausschliesslich den Abschluss des Kaufvertrages und die aus ihm erwachsenden Rechte und Pflichten des Verkäufers und Käufers. Im Teil I wird der Anwendungsbereich geregelt. Jedoch wird der Kaufvertrag nicht umfassend geregelt und es wird eine Reihe von Rechtsfragen, welche sich bei einem Kaufvertrag stellen, offen gelassen, so zum Beispiel eine Anfechtung wegen Willensmängeln oder Verjährungsfragen. In diesem Zusammenhang ist ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass sich die im Wiener Kaufrecht nicht geregelten Fragen nach dem auf den Kaufvertrag ansonsten anwendbaren nationalen Recht richten. Hierin liegt eine Schwäche des Wiener Kaufrechts, welche aber mit Rücksicht auf die bestehenden grossen Unterschiede zwischen den einzelnen Rechtsordnungen in Kauf genommen werden musste. Der Teil II regelt den Abschluss des Kaufvertrages auf der Grundlage der traditionellen Vertragsabschlusskonzeption von Angebot und Annahme. Das in Teil III enthaltene Leistungsstörungenrecht des Wie-

ner Kaufrechts folgt der Konzeption eines einheitlichen, verschuldensunabhängigen Tatbestands der Vertragsverletzung. Dieser einheitliche Verletzungstatbestand umfasst Fälle der Nichtleistung (Ausbleiben der Leistung), Verzug (verzögerte Erfüllung) sowie mangelhafte Erfüllung bzw. Schlechterfüllung (Sachgewährleistungsrecht), welche im Schweizer Obligationenrecht einzeln unterschieden werden.

Vertragsverletzung

Das Wiener Kaufrecht kennt wesentliche und «einfache» Vertragsverletzungen und stellt der verletzten Partei entsprechend unterschiedliche Rechtsbehelfe zur Verfügung. Wesentlichkeit liegt nun vor, wenn der verletzten Partei im Wesentlichen entgeht, was sie aus dem Vertrag erwarten durfte und die vertragsbrüchige (bzw. eine vernünftige) Partei diese Konsequenz voraussehen konnte.

Liefert die Verkäuferin nun Ware, welche nicht vertragskonform ist, hängt also die Wahl der Anspruchsgrundlage für den Käufer davon ab, ob eine wesentliche oder «einfache» Vertragsverletzung vorliegt. Wenn es sich um eine wesentliche Vertragsverletzung handelt, kann der Käufer Ersatzlieferung oder Vertragsaufhebung (Wandlung) verlangen. Bei «einfachen» Vertragsverletzungen hat der Käufer dagegen lediglich einen Anspruch auf Minderung oder Nachbesserung. Im Schweizer Obligationenrecht findet sich der Anspruch auf Nachbesserung nicht. Dennoch bedienen sich die Parteien oft einvernehmlich dieses Behelfs, da er beiden am meisten dient. Auch der Verkäufer kann gleicherweise den Vertrag nur aufheben, wenn eine wesentliche Vertragsverletzung des Käufers vorliegt.

Ist eine Partei unsicher, ob der Tatbestand einer wesentlichen

Vertragsverletzung vorliegt und sie deshalb nicht sicher ist, ob sie zur Aufhebung des Vertrages berechtigt ist, kann sie der verletzenden Partei eine angemessene Nachfrist im Falle des Käufers zur nachträglichen Lieferung oder Bezahlung, im Falle des Verkäufers zur Annahme ansetzen. Bei unbenütztem Ablauf ist eine Vertragsaufhebung grundsätzlich ebenfalls noch zulässig.

Schadenersatz

Allfälliger Schadenersatz kann sowohl vom Käufer als auch vom Verkäufer allein oder in Kombination mit einem anderen Anspruch gefordert werden. Der Schadenersatz muss grundsätzlich verschuldensunabhängig geleistet werden. Ob und in welchem Umfang er letztlich geschuldet ist, hängt davon ab, ob er voraussehbar und/oder abwendbar war bzw. ob sich die ersatzberechtigende Partei angemessen darum bemühte, den Schaden zu mindern.

Befreiungen

Das einheitliche System der Rechtsbehelfe ist, wie bereits erwähnt, verschuldensunabhängig ausgestaltet. Das Wiener Kaufrecht enthält einen einheitlichen, gleichermassen auf die Pflichten des Verkäufers und Käufers anwendbaren Entlastungsgrund und befreit die nichterfüllende Partei nur, falls ein Hinderungsgrund ausserhalb ihrer (weit zu verstehenden) Risiko- und Kontrollsphäre vorliegt, und dann auch nur für Schadenersatzforderungen und Erfüllungsansprüche. So bleiben beispielsweise der Minderungsanspruch und auch das Recht, den Vertrag aus wesentlicher Vertragsverletzung aufzuheben, erhalten.

Grundsätzliche Geltung

Die Schweiz ratifizierte das Wiener Kaufrecht. Dadurch wurde es Teil der Schweizer Rechtsordnung. Dieser Um-

stand hat zur Folge, dass das Wiener Kaufrecht, sofern die Voraussetzungen für seine Anwendbarkeit gegeben sind, grundsätzlich ohne Weiteres bzw. automatisch Geltung erlangt. Das bedeutet für die Vertragsparteien, dass das Wiener Kaufrecht nicht ausdrücklich im Vertrag als anwendbares Recht festgelegt werden muss, damit es zur Anwendung gelangt. Für die Vertragsschliessenden ist deshalb Vorsicht geboten.

Da das Wiener Kaufrecht kein zwingendes Recht darstellt, kann es von den Parteien modifiziert oder sogar gänzlich wegbedungen werden. In diesem Zusammenhang ist auf die in Verträgen oft verwendete Rechtswahlklausel hingewiesen. Bestimmt sie das Schweizer Recht als anwendbar, so wird damit das Wiener Kaufrecht nicht ausgeschlossen, da dieses, wie vorstehend erwähnt, Teil der Schweizer Rechtsordnung ist. Vielmehr muss ausdrücklich festgehalten werden, dass das Wiener Kaufrecht ausgeschlossen ist, beispielsweise durch folgende Formulierung «Anwendbar ist ausschliesslich das Schweizer Recht, unter Ausschluss des Wiener Kaufrechts.» Ein Ausschluss kann allerdings auch im Rahmen von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) erfolgen.

Verhältnis zum Schweizer Obligationenrecht

Der wichtigste Unterschied zum Schweizer Obligationenrecht besteht in seinem einheitlichen, verschuldensunabhängigen Leistungsstörungskonzept und der zentralen Bedeutung des Instituts der wesentlichen Vertragsverletzung. Ferner sind einige Verträge, beispielsweise der Kauf von Rechten, ausdrücklich vom Anwendungsbereich ausgenommen. Dennoch bestehen über weite Strecken Parallelen zum Schweizer Obligationenrecht, so gelten beispielsweise für den Käufer

lic. iur. HSG
Urs Solenthaler
Rechtsanwalt
St.Gallen



auch Prüf- und Rügepflichten bezüglich des Kaufgegenstandes.

Fazit

Vielerorts bestand seit Langem der Wunsch nach einem einheitlichen internationalen Recht im Bereich des grenzüberschreitenden Warenkaufs. Dem kommt das Wiener Kaufrecht nach. Dennoch wird es fast schon standardmässig von den Parteien jeweils in den Verträgen ausgeschlossen. Die Vertragsparteien sind sich aber oftmals nicht bewusst, dass damit eine nationale Rechtsordnung zur Anwendung gelangt, welche einer Partei unter Umständen völlig unbekannt ist. Ein Ausschluss sollte von den Vertragsparteien somit stets wohl überlegt sein. ■

«Da das Wiener Kaufrecht kein zwingendes Recht darstellt, kann es von den Parteien modifiziert oder sogar gänzlich wegbedungen werden.»

**WAS IMMER SIE SICH FÜR EINE
ZUKUNFT AUFBAUEN - WIR
UNTERSTÜTZEN SIE DABEI.**



Eine zusätzliche, kostengünstige und individuelle Vorsorgelösung, die einen optimalen Versicherungsschutz bietet – wir tun bereits jetzt alles, damit Sie und Ihre Liebsten sorgenfrei in die Zukunft blicken können. Verlangen Sie weitere Informationen!

ASGA Vorsorgestiftung
Rosenbergstrasse 16 | 9001 St.Gallen
T 071 228 52 52 | www.asga.ch

ASGA
vorsorgestiftung

freicom.



AC ALL CONSULTING

ÜBER 24 JAHRE PARTNERSCHAFT, KONTINUITÄT UND INNOVATION.

Mit unseren Partnern verbindet uns Innovation, Kreativität und Qualität. Mit unseren Kunden Seriosität, Vertrauen und Loyalität. PLATO optimiert seit Jahren das Anwalts-Backoffice. Fragen Sie uns – unverbindlich.



Der «Sparer im engeren Sinn»... ...als neuer Anlegertypus

Gemeinhin unterscheidet man in der Lehre (und in der Praxis) im Bereich der Vermögensanlage Vermögensverwaltungs- und Anlageberatungs- von sogenannter Execution-only-Kundschaft. Seit Ausbruch der Finanzkrise ist – bislang noch gewissermassen inoffiziell – eine neue Kategorie von Anlegern hinzugekommen: der «Sparer im engeren Sinn». Dieser Typus ist erst nach den Verwerfungen auf den Finanzmärkten zum Thema geworden und in der Literatur bislang nur ansatzweise diskutiert worden. Offensichtlich ist auch die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA) in Bern auf die Thematik aufmerksam geworden, indem diese ankündigt, den «heute ungenügenden Anlegerschutz für Retailkunden im Anlagegeschäft» aufzunehmen. Es ist damit zu rechnen, dass der Regulator diesbezüglich in naher Zukunft Vorschriften erlassen wird. Man kann davon ausgehen, dass dabei die Regeln der EU-Finanzmarktrichtlinie («Markets in Financial Instruments Directive» oder kurz «MiFID») Pate stehen werden. Sie sind in den EU-Mitgliedstaaten seit November 2007 in Kraft. Dazu Eugen Haltiner, Verwaltungsratspräsident der FINMA: «Wir wollen auf etwas kleinerem Feuer eine Regulierung mit ähnlicher Wirkung wie Teile von MiFID erreichen» (in: «Schweizer Bank», Januar 2009).

Konkurs Lehman Brothers

Anlass zur (inoffiziellen) Erschaffung einer zusätzlichen Kategorie von Anlagekunden bot die Finanzkrise oder genauer die Flut von Beschwerden nach dem Konkurs der

Investmentbank Lehman Brothers in den USA. Konkret haben viele Kunden von Lehman Brothers emittierte kapitalgeschützte strukturierte Produkte erworben, die sich dann beim Konkurs der Bank als wertlos erwiesen haben. Vom versprochenen Kapitalschutz

blieb in diesen Fällen kaum mehr etwas übrig. Wer sich mit solchen Produkten nicht auskannte, hat sich die Augen gerieben und – bisweilen vorschnell – seine Hausbank dafür verantwortlich erklärt, denn diese hatte ihm das Produkt ja verkauft.

Emittent: Institution, die zum Zwecke der Kapitalbeschaffung Wertpapiere oder ähnliche Urkunden auf dem Geld- oder Kapitalmarkt ausgibt oder mit Hilfe eines Bankenkonsortiums ausgeben lässt. Auch die Notenbanken werden bei der Ausgabe von Geld als gesetzliches Zahlungsmittel gelegentlich als Emittenten bezeichnet.

Strukturiertes Produkt: Strukturierte Produkte werden von einem Emittenten öffentlich oder privat ausgegeben. Ihr Rückzahlungswert hängt von der Entwicklung eines oder mehrerer Basiswerte ab. Sie können eine feste oder unbeschränkte Laufzeit haben und aus einzelnen oder mehreren Komponenten bestehen.

Kapitalschutz: Einige strukturierte Produkte sind mit Kapitalschutz ausgestattet. Die Höhe wird bei Emission durch den Emittenten festgelegt und bezeichnet den Prozentsatz des Nennwertes, der dem Anleger bei Verfall zurückbezahlt wird. In der Regel kommt der Kapitalschutz aber erst am Ende der Laufzeit zum Tragen und kann - je nach Produktkonditionen - (weit) unter 100 Prozent des eingesetzten Kapitals liegen.

Börsengesetz als Grundlage

Bei näherer Betrachtung ist allerdings zu differenzieren: Die Aufklärungspflicht der Bank über die mit Vermögensanlagen verbundenen Risiken basiert im wesentlichen auf dem Börsengesetz (BEHG). Art. 11 BEHG qualifiziert sich als Doppelnorm, welche sowohl von den Vertragsparteien angerufen als auch von den Behörden von

Amtes wegen angewendet werden kann.

«Nur wenn konkrete Hinweise bestehen, dass der Kunde die üblichen Risiken nicht kennt, muss die Bank den Kunden darüber aufklären.»

Gemäss Art. 11 Abs. 1 lit. a BEHG muss die Bank den Kunden auf die mit einer bestimmten Geschäftsart an sich verbundenen Risiken hinweisen, nicht aber über die

Risiken einer konkreten Effektenhandelstransaktion. Die Information kann in standardisierter Form erfolgen. Umfang und Inhalt der Information haben sich auf Kunden mit einem objektiv tiefen Erfahrungs- und Kenntnisgrad auszurichten. Eine Standardisierung setzt zudem voraus, dass die Information in allgemein verständlicher Form und für alle Kunden gleich erfolgt. In der Praxis werden standardisierte Informationen regelmässig mittels einer sogenannten Risiko-

broschüre erteilt, die die Banken bei der Eröffnung eines Depots an die Kunden abgeben. Es ist wichtig, dass sich die Abgabe aus den dem Kunden ausgehändigten Dokumenten ergibt oder aber, dass der Kunde den Erhalt der Broschüre unterschriftlich bestätigt.

Allgemeine Aufklärungspflicht/Keine Geeignetheitsprüfung

Basierend auf Art. 11 Abs. 1 lit. a BEHG darf die Bank davon ausgehen, dass jeder Kunde die Risiken kennt, die üblicherweise mit dem Kauf, Verkauf und Halten von Effekten verbunden sind. Dazu gehören insbesondere die Bonitäts- und Kursrisiken von Aktien, Obligationen und Anteilen an kollektiven Anlagen, die auf Zins- und Währungsschwankungen oder allgemeine Marktfaktoren zurückgehen. Nur wenn konkrete Hinweise bestehen, dass der Kunde auch die üblichen Risiken nicht kennt, muss die Bank den Kunden darüber aufklären.

Bislang nicht unter die börsengesetzliche Informationspflicht fallen – anders als dies in der EU und den USA der Fall ist – die Erforschung der finanziellen Verhältnisse des Kunden sowie die Beurteilung, ob eine Transaktion für einen bestimmten Kunden geeignet ist (sog. «Suitability-Prüfung»); dies hat das Bundesgericht im Mai 2007 festgehalten (BGE 133 III 97) in einem Fall, bei dem der Kunde wiederholt zur Vorsicht gemahnt und auf die Risiken hingewiesen wurde. Der Kunde hatte im konkreten Fall zum Ausdruck gebracht, dass er eine Aufklärung und Beratung durch die Bank weder benötige noch wünsche.

Besondere Aufklärungspflicht

Geschäftsarten mit besonderen Risiken wie Optionsge-

schäfte oder strukturierte Produkte, Termingeschäfte, Kapitalschutzprodukte etc. bedürfen besonderer Anstrengungen der Bank, was die Aufklärungspflicht über die mit diesen Geschäften verbundenen Risiken angeht. Strukturierte Produkte – um diese ist es in den Lehman-Fällen gegangen – werden von einem Emittenten öffentlich oder privat ausgegeben, und ihr Rückzahlungswert hängt von der Entwicklung eines oder mehrerer Basiswerte ab. Der Schuldner, mithin also der Emittent eines solchen Produktes, kann zahlungsunfähig werden, womit sich dann das sogenannte Emittentenrisiko verwirklicht und das Produkt wertlos wird. Die oben erwähnten Broschüren der Banken stellen diesen Sachverhalt in der Regel ausführlich dar. Mit Abgabe der Broschüre erfüllt die Bank grundsätzlich die ihr obliegende besondere Aufklärungspflicht.

Sparer im engeren Sinn

Und hier kommt nun die Figur des «Sparers im engeren Sinn» ins Spiel: die Beschwerdenflut gegenüber zahlreichen Banken als Verkäufer strukturierter Produkte mit Kapitalschutz hat deutlich gemacht, dass solche Produkte vielen Kunden verkauft worden sind, die bislang noch nie Börsengeschäfte getätigt hatten. Sie wiesen eine sehr geringe Risikobereitschaft und -willigkeit auf. Die Sicherheit der Anlage steht – oft offensichtlich, bisweilen sogar ausdrücklich geäußert – im Vordergrund. Der Bankenombudsman – gewissermassen als Schöpfer des Sparers im engeren Sinne – hat dazu ausgeführt, dass ebendieser Sparer im engeren Sinn unabhängig von abgegebenen Unterlagen ausdrücklich, verständlich und konkret darüber aufgeklärt werden muss, wer für die Rückzahlung verantwortlich und mit welchen Ri-

siken dies verbunden ist. Die Bank muss sicherstellen, dass der Sparer im engeren Sinne nur Produkte erwirbt und Risiken eingeht, die er verstanden hat, wobei Fremdworte wie «Emittenten» nicht verstanden würden und Begriffe wie «Kapitalschutz» Erwartungen weckten, die damit nicht gemeint sind. Für die entsprechende Aufklärung – so der Bankenombudsman – ist die Bank beweispflichtig.

Noch keine gerichtliche Bestätigung

So weit so gut. Der Sparer im engeren Sinn ist bislang allerdings erst in Beurteilungen des Bankenombudsmans eingeflossen, ohne dass sich – so weit ersichtlich – die Gerichte mit diesem neuen «Anlegertyp» explizit schon auseinandergesetzt hätten. Dies dürfte erst dann der Fall sein, wenn die entsprechenden rechtlichen Grundlagen geschaffen worden sind; dies hat die FINMA ja – wie eingangs erwähnt – angekündigt. Interessanterweise hat gerade in jüngerer Zeit das Handelsgericht Bern im Fall «Rey vs. Credit Suisse» zum Missfallen und zur Überraschung von Anlegerschutzgruppen die Argumentation der Bank gegenüber einem Kleinanleger geschützt. Das Gericht hat die Klage des ehemaligen Spitzenlangstreckenläufers und Grafikers Hugo Rey gegen die Credit Suisse abgewiesen. Die Grossbank habe ihre Aufklärungspflichten nicht verletzt, als sie dem Berner Kleinanleger Anlageprodukte verkaufte, die beim Zusammenbruch der Investmentbank Lehman Brothers wertlos wurden. Der Kleinanleger hatte dem CS-Anlageberater gesagt, aus Abneigung gegen die Politik des früheren US-Präsidenten Bush wolle er «0,0 Prozent USA» in seinen Anlagen. Er hat insgesamt Fr. 50'000.- verloren. Das Handelsgericht hat festgehalten, dass es im konkreten Fall nicht um einen Vermögensverwaltungsvertrag, sondern um einen Anlageberatungsver-

trag gegangen sei; in dieser Situation «gibt es halt auch eine gewisse Verantwortung des Anlegers», wie sich ein Richter Presseberichten zufolge ausdrückte. Die genaue Urteilsbegründung wurde bislang nicht öffentlich zugänglich gemacht. Soweit bekannt, hat sich das Gericht in diesem Fall aber vornehmlich darauf berufen, dass der Anleger seinen selbst vorgegebenen Anspruch nicht konsequent verfolgt habe und die Risiken schriftlich dargelegt worden seien (in sog. «Fact Sheets»). Das Urteil wird mit einiger Wahrscheinlichkeit an das Bundesgericht weitergezogen werden. Das höchste Gericht wird dann Gelegenheit haben, zu beurteilen, ob es sich hier allenfalls um einen Sparer im engeren Sinn handelt und welche Konsequenzen dies nach sich zieht.

Lehren

Klar sein dürfte, dass die Bank immer dann eine erhöhte Informationspflicht wahrnehmen muss, wenn sie erkennt oder erkennen muss, dass der Kunde über keinerlei Erfahrungen mit Börsengeschäften verfügt und die Risiken eines Produktes nicht versteht. Dies ist ausgeprägt beim Anlegertypus des «Sparers im engeren Sinn» der Fall, wie er vom Bankenombudsman beschrieben wurde. Dies bedeutet aber nicht, dass man einer solchen Person nicht auch kompliziertere Produkte (wie z.B. die von Lehman Brothers emittierten strukturierten Produkte) verkaufen könnte oder solche Produkte grundsätzlich ungeeignet sind. Wenn die Bank – nachweislich – die mit dem Produkt verbundenen Risiken erläutert (z.B. die Tatsache, dass der Schuldner des Produktes im Ausland sitzt und die rechtliche Durchsetzung allfälliger Ansprüche damit wesentlich komplexer und schwieriger würde) und der Kunde diese Ausführungen verstanden hat, kann

Roland Ledergerber
CEO St. Galler Kantonalbank AG
St. Gallen



Dr. Roger Dornier
Leiter Recht & Compliance
St. Galler Kantonalbank AG
St. Gallen



auch der Sparer im engeren Sinn durchaus ein strukturiertes Produkt erwerben.

Selbstverantwortung

Als Faustregel sollte sich jeder Kunde der Bank zu Herzen nehmen, was der Bankenombudsman anlässlich einer Jahresmedienorientierung unlängst sagte: «Kaufe nur das, was du auch wirklich verstehst». Die Selbstverantwortung des Kunden ist ebenso wichtig wie die Professionalität der Bank. ■

giroflex 68



Auch nach 1'430 Konzepten, 589 Projekten und 894'062 Entscheidungen bereit für neue Höchstleistungen.

Der giroflex 68 unterstützt Sie dabei, während der Arbeit in Hochform zu bleiben. Mit zahlreichen Verstellmöglichkeiten passt er sich Ihrem Körper und Ihren Ansprüchen genau an. Und weil er nach neuesten ergonomischen Erkenntnissen entwickelt wurde, bietet er Ihnen optimalen und gesunden Sitzkomfort. Durch sein innovatives und ästhetisches Design sieht das bequeme Sitzen auch gut aus. Mehr über den giroflex 68 unter www.giroflex.com

giroflex
designed to work



Einmal Schulden – immer Schulden?

Nach neusten Erhebungen sind in der Schweiz gegen eine Million Menschen von finanziellen Problemen betroffen, davon ist fast eine Viertelmillion überschuldet. Ein unerwartetes Ereignis wie Scheidung, Krankheit oder Arbeitsplatzverlust kann das Budget aus der Balance bringen und schlimmstenfalls in einen Teufelskreis führen. Hier kann die Budget- und Schuldenberatung unter der Trägerschaft der Frauenzentrale des Kantons St. Gallen Unterstützung anbieten und Lösungswege aufzeigen.

Was ist eine Schuldenberatung?

In der Schuldenberatung erhalten überschuldete Klientinnen und Klienten Hilfestellung, um eine wirtschaftliche Sanierung und psychosoziale Stabilität zu erreichen. Wichtig dabei ist die Berücksichtigung ökonomischer und sozialen Kriterien sowie die psychische und physische Verfassung der Verschuldeten. Als erster Schritt ist die Erstellung eines Budgets unumgänglich.

Wofür gebe ich mein Geld aus?

Es gibt zahlreiche Ausgaben, deren Höhe uns nicht immer vollständig bewusst ist. Ausgaben, die einzeln betrachtet nur Kleinigkeiten zu sein scheinen, doch über den Monat beachtliche Summen ergeben. Kauft jemand täglich vor der Arbeit einen Energiedrink und ein Gipfeli am Kiosk, werden dafür bereits etwa 100 Franken im Monat ausgegeben. Viele Leute sind erstaunt, wenn man ihnen diese Rechnung präsentiert.

Wofür ein Haushaltbudget?

Dieses Budget hilft, die eigene finanzielle Situation der Realität entsprechend zu erkennen und im Auge zu behalten. Gerade bei Schuldenproblemen ist es unerlässlich, die Finanzen genau zu kennen. So ist auch sofort ersichtlich, ob eine Anschaffung möglich ist oder nicht. Das Budget zeigt auch auf, welche Fixkosten jeden Monat und im Jahr anfallen und welche variablen Kosten dazukommen.

Es gibt Situationen, in denen jemand äusserst sparsam lebt und das nötige Einkommen trotzdem nicht reicht. In diesem Fall müssen auch die Fixkosten den finanziellen

«Verschuldete Personen leiden oft unter Schlafstörungen, ängstigen sich vor dem Öffnen des Briefkastens, schämen sich, mit Freunden über die Situation zu sprechen.»

Gegebenheiten angepasst werden. Dies dauert oft etwas länger, denn eine neue Wohnung zu finden oder das Auto zu verkaufen ist kurzfristig kaum möglich. Für die Schuldenberatung und eine allfällige Schuldensanierung ist ein realisti-

sches Budget notwendig, welches auch die Gläubiger überzeugt.

Was gehört in ein Budget?

- Die Einnahmen: Lohn oder Rente, ALV/IV/EL, Alimente, Kinderzulagen.
- Die Auslagen: Fixkosten wie Miete inkl. Nebenkosten, Kommunikation und Strom, Steuern, Versicherungen, Verkehrsmittel, Autokosten. Variable Kosten wie Haushaltskosten, persönliche Auslagen, Hobbys, Reisen, Sparen.

- Variable Kosten dämpfen mit Konsumverzicht und den Gürtel enger schnallen. Allfällig vorhandene Suchtprobleme in den Griff bekommen.
- Die Zahlungsverpflichtungen reduzieren, um Rückstellungen anzulegen. Damit können Probleme vermieden werden, die durch Krankheit, Scheidung oder Arbeitslosigkeit erneut entstehen würden.

Was kann zu Schulden führen?

Nicht bezahlte Rechnungen, offene Krankenkassenprämien, Steuerschulden, Verlustscheine, ausstehende Mietzinszahlungen, überzogene Bankkonten, Kreditkartenbelastungen und hohe Leasingraten verursachen Schulden, die den Alltag schwer belasten.

Oft beginnt es harmlos und niemand ahnt, wohin das führt. Man gründet einen Haushalt, benötigt einen neuen Fernseher oder ein Auto. Das vorhandene Geld reicht für die Anschaffungen nicht aus, doch Banken, Möbelschäfte und Warenhäuser bieten günstige Möglichkeiten, sich die materiellen Wünsche rasch zu erfüllen. Die Ware wird geliefert und bezahlt wird in kleinen Raten über lange Zeiträume hinweg.

Die ersten Anzeichen für eine Verschuldung

- Intensiver Einsatz von Plastikgeld, Bestellungen bei Versandhäusern und im Internet.
- Krediterhöhung bis zum Limit bei Zahlungsproblemen.
- Geld leihen im Freundeskreis, Vorschuss beim Arbeitgeber erfragen.
- Zahlungen aufschieben, die vermeintlich nicht drängen – oft zuerst die Steuern, dann die Krankenkasse.

Diese Vorgehensweisen deuten auf eine sich anbahnende Verschuldung hin. Jetzt wäre es höchste Zeit, sich professionelle Hilfe zu holen, um die finanzielle Situation wieder in den Griff zu bekommen und eine Verschuldung abzuwenden. Von einer Verschuldung spricht man, wenn der Teil des Einkommens, der nach der Deckung des Existenzminimums übrig bleibt, nicht ausreicht, um die weiteren bestehenden Verpflichtungen in einem überschaubaren Zeitraum erfüllen zu können.

Im Teufelskreis der Schulden

Verschuldete Personen leiden oft unter Schlafstörungen, ängstigen sich vor dem Öffnen des Briefkastens, schämen sich, mit Freunden über die Situation zu sprechen. Sie fürchten sich vor Betreibungen mit Lohnpfändung, weil dadurch der Arbeitgeber von ihrer Situation erfährt. Meist kommen sie in die Beratung und erwarten eine schnelle Sanierung: Sie wollen ihre Schulden sofort los werden. Ein nachvollziehbarer Wunsch, es müssen zuerst aber diverse Schritte unternommen werden:

- Den Rahmen festlegen und die notwendigsten Ausgaben definieren (und oft das Notwendigste auch sicherstellen, indem die Zahlungsprioritäten neu festgelegt werden).
- Ein realistisches und ausgeglichenes Haushaltsbudget auf der Basis des Existenzminimums aufstellen, d.h. notwendige Massnahmen einleiten und allenfalls Verluste miteinbeziehen.
- Das erste Ziel ist die Stabilisierung der Situation: Leiben mit Schulden und keine neuen vermeidbaren Schulden eingehen.

Parallel zu diesen drei Schritten muss geklärt werden, welche Forderungen berechtigt und welche unberechtigt sind,



Wie kann ich meine finanzielle Situation verbessern?

Um eine gesunde Finanzsituation zu erhalten, müssen Massnahmen auf zwei Ebenen ergriffen werden:

wie z.B. überhöhte Forderungen aus Kreditvergaben oder die Kosten für die Auflösung von Leasingverträgen.

Wenn eine Stabilität erreicht und eine Quote (Überschuss von Einnahmen und Ausgaben) vorhanden ist, besteht die Möglichkeit für eine Sanierung.

Wie läuft die Schuldenberatung ab?

Telefonische Anmeldung für die Erstberatung im Rahmen von 1 bis 1½ Stunden. Die Erstberatung ist kostenpflichtig: 80 bis 150 Franken je nach Einkommen und Aufwand (es besteht aber auch die Möglichkeit für eine Kostenübernahme).

Gespräch und Abklärungsphase mit Sichtung der Schulden und Budgeterstellung. Die Hilfesuchenden bringen folgende Unterlagen mit:

- Lohnausweise der letzten drei Monate.
- Mietvertrag und Krankenkassenprämien.
- Sämtliche offenen Rechnungen.
- Bussen und Strafmandate.
- Abmachungen/Kredite von Privaten.
- Detaillierter Betreibungs- und Verlustscheinregisterauszug des gegenwärtigen Wohnortes und der früheren Wohnorte.

Weiteres Vorgehen:

- Aktuelles Budget aus der Sicht des Verschuldeten erstellen.
- Betreibungsrechtliches Existenzminimum aus der Sicht des Gläubigers bestimmen.
- Sanierungsbudget aus der Sicht der Budget- und Schuldenberatung erstellen. Das Sanierungsbudget umfasst das betreibungsrechtliche Existenzminimum mit den laufenden Steuern und einem Freibetrag (200 bzw. 300 Franken) plus Gesundheitskos-

ten und Kosten für die Kinder.

Nach der Abklärungsphase:

- Finanzbegleitung.
- Konkursberatung.
- Schuldensanierung mit aussergerichtlichem Nachlassvertrag, Ratenvergleichen und Ratenvereinbarungen.
- Leben mit Schulden, d.h. die Überschuldungslage bleibt bei keinem oder nur wenig pfändbarem Einkommen und Vermögen auf unabsehbare Zeit bestehen. Auch ein Privatkonkurs bringt keine Stabilisierung, eine Neuverschuldung würde entstehen. Es müssen Möglichkeiten der Budgetentlastung geprüft werden, evtl. können Erlassgesuche und Finanzunterstützungsgesuche geschrieben werden.

Wann kommt es zu einer Schuldensanierung?

Die Voraussetzungen:

- Ein regelmässiges, gesichertes Einkommen, das über dem betreibungsrechtlichen Existenzminimum liegt und monatliche Rückstellungen von 1/12 der laufenden Steuern sowie eine angemessene Quote zur Tilgung der Schulden zulässt.
- Hohe Motivation, sich über Monate oder Jahre finanziell sehr einzuschränken und keine neuen Schulden zu machen.
- Disziplin, die im Rahmen der Schuldensanierung eingegangenen Verpflichtungen jeden Monat fristgerecht zu erfüllen.
- Das Einverständnis der Gläubiger muss vorliegen.

Wenn die Schuldenlage geklärt ist, braucht es unter Umständen weitere Massnahmen:

- Kontenplan mit monatlichen Rückstellungen für die Budgetumsetzung erstellen.



Katharina Fortunato
Budget- und Schulden-
beraterin



- Effektive Ausgaben laufend mit dem Sanierungsbudget vergleichen und die Umsetzung besprechen.
- Eventuell eine Stundung bei den Gläubigern für 2 bis 3 Monate beantragen.
- Rückzahlungsplan für die Schulden erstellen.
- Steuererklärung ausfüllen und eventuell Steuererlassgesuch stellen.
- Gesuche an Stiftungen und Fonds verfassen für allfällige Sonderausgaben wie Zahnarztrechnungen, Schulgelder, Therapien.

Jede Schuldenberatung, jede Schuldensanierung, die erfolgreich verläuft und den ehemals Verschuldeten wieder ein Leben in finanzieller und sozialer Sicherheit ermöglicht, ist ein Gewinn für die Gesellschaft, den Staat und die Wirtschaft. Darum lohnt es sich, jeden Fall von Verschuldung abzuklären und bestmögliche Lösungen zu suchen. Eine niederschwellige Budget- und Schuldenberatung für die Bevölkerung müsste daher einen hohen Stellenwert bei den Verantwortlichen in Politik und Wirtschaft haben. ■

Kontakt

Budget- und Schuldenberatung
c/o Frauenzentrale des Kantons
St. Gallen
Bleichstrasse 11
9000 St. Gallen

schuldenberatung@fzsg.ch
www.fzsg.ch

Anmeldung

Sekretariat der Frauenzentrale
Tel. 071 222 22 33

*Unentgeltliche telefonische
Kurzberatungen*

Jeweils am Donnerstag: 12 bis 13 Uhr,
17 bis 18 Uhr
Tel. 071 228 08 62

[www.schmid-fehr.ch]



Druckerei

Wir sind für Sie da.

Beratung | Anfragen | Betreuung | Unterstützung

Wir drucken.

Briefpapier | Couverts | Visitenkarten | Anzeigen |
Terminkarten | Formulare | Blocks | Zeitschriften |
Werbedrucksachen | Flyer | Kalender | Offset- und
Digitaldruck | Lettershop/Mailings | WEB-to-Print

Wir versenden.

Zeitschriften | Mailings | Selfmailer | Postkarten

[Media]

[PrePress]

[Druck]

[Finishing]

Schmid-Fehr AG

Druckerei Papeterie
CH-9403 Goldach/SG

Telefon 071 844 03 03
Telefax 071 844 03 45
info@schmid-fehr.ch
www.schmid-fehr.ch



Peter Spenger, CEO Telsonic AG

Leader lesen LEADER®

Wussten Sie schon, dass es nun auch eine Ostschweizer Ausgabe des Standardwerks «Who's who» gibt? Und zwar die Liste unserer Abonnenten. Die führenden Persönlichkeiten unserer Region finden Sie hier – im Magazin oder unter der Leserschaft. Denn wir setzen auf Qualität statt Quantität, auf Klasse statt Masse. – Elitär, finden Sie? Da haben Sie völlig Recht.

www.leaderonline.ch

IMPRESSUM

Herausgeber

St.Gallischer Anwaltsverband SGAV
Postfach 1829
9001 St.Gallen
tel. 071 227 10 20
fax. 071 227 10 21
info@anwaltsverbandsg.ch
www.anwaltsverbandsg.ch

Redaktion

PR-Kommission
St.Gallischer Anwaltsverband SGAV

Redaktionelle Betreuung

Ueli Habersaat
Habersaat Public Relations H.P.R.
Pestalozzistrasse 5
9400 Rorschach
tel. 071 845 59 90
fax. 071 844 12 92
info@hapr.ch

Layout

masterline grafik & design
Lukasstrasse 18
9008 St.Gallen
tel. 071 310 13 33
fax. 071 310 13 31
info@masterline.ch
www.masterline.ch

Inserateverwaltung

MetroComm AG
Zürcherstrasse 170
9014 St. Gallen
tel. 071 272 80 50
fax. 071 272 80 51
info@metrocomm.ch
www.metrocomm.ch

Erscheinungsweise

3x pro Jahr

Auflage

5'100 Exemplare

Druck

Schmid-Fehr AG
9403 Goldach

Aus dem Bundesgericht

Zügeln ist Güterumschlag – Privileg auch auf Parkplatz

Die Zürcher Behörden haben einen Autolenker vorschnell gebüsst, weil er seinen Wagen beim Zügeln zu lange in der blauen Zone parkiert hat. Laut Bundesgericht zählt auch ein Umzug als Güterumschlag, bei dem fürs Parkieren privilegierte Regeln gelten.

Der Mann hatte sein Fahrzeug 2008 beim Zügeln in der blauen Zone abgestellt und die zulässige Parkzeit um mindestens zwei Stunden überschritten. Dafür wurde er mit 40 Franken gebüsst. Vor dem Zürcher Obergericht hatte er dagegen erfolglos argumentiert, einen Güterumschlag getätigt zu haben.

Es wäre ihm damit erlaubt gewesen, seinen Wagen ausserhalb eines Parkfeldes zeitlich unbeschränkt abzustellen. Es sei paradox, wenn dies bei Güterumschlag nicht auch auf einem Parkfeld erlaubt sei. Das Obergericht wies seine Beschwerde ab und hielt ihm entgegen, dass der Umzug nicht als Güterumschlag gelten könne. Selbst wenn dem so wäre, hätte ihn dies nur dazu berechtigt, seinen Wagen trotz Halteverboten oder fehlenden Parkplätzen kurz zu parkieren. Sei dagegen ein freies Parkfeld vorhanden, müssten auch die Vorschriften für rechtmässiges Parkieren eingehalten werden.



Das Bundesgericht hat dem Mann nun Recht gegeben und die Sache zu neuem Entscheid zurückgeschickt. Zunächst halten die Richter in Lausanne fest, dass der Transport von Zügelkisten vom Estrich in das Fahrzeug vor dem Haus als Güterumschlag gilt. Sodann sei die vom Obergericht vertretene Auffassung zu eng, dass der Güterumschlag nur bei fehlenden Parkflächen zu privilegieren sei. Zwar müssten auch bei Güterumschlag freie Parkplätze genutzt und die entsprechenden Bestimmungen eingehalten werden.

Dauere das Ein- und Ausladen jedoch länger als gestattet, dürfe der Güterumschlag solange fortgesetzt werden, wie dies unbedingt notwendig sei. Wenig hilfreich sei im Übrigen der Hinweis des Obergerichts, dass er einen neuen Parkplatz hätte suchen sollen. Dies hätte den Umzug verlängert und den Lenker ausserdem der Gefahr ausgesetzt, in der Nähe keinen freien Parkplatz zu finden. Vor einem neuen Entscheid muss das Obergericht noch prüfen, ob der Mann tatsächlich Umzugskisten vom Estrich ins Auto verladen hat und wieviel Zeit dazu unbedingt notwendig war. ■

BGE 6B_212/2010 vom 27.5.2010

«ALLES WAS RECHT IST»

gesammelt von RA Bruno A. Hubatka

■ «Angeklagter, ich möchte wirklich wissen, warum Sie soviel lügen?» – «Das kommt daher, weil Sie soviel fragen, Herr Richter!»

■ «Angeklagter, was verstehen Sie eigentlich unter Ratenzahlung?» – «Ganz einfach, Herr Richter, die Gläubiger müssen halt raten, wann ich alle meine ausstehenden Rechnungen begleichen werde!»

■ «Angeklagter, wie kamen Sie eigentlich auf den Gedanken, das Auto zu stehlen?» – «Na ja – das Auto stand vor dem Friedhof und ich dachte der Besitzer sei tot!»

■ «Angeklagter, warum haben Sie dem armen alten Mann vier Zähne ausgeschlagen?» – «Er hatte nicht mehr, Herr Richter!»

■ Der Beleidigungsprozess nimmt kein Ende. Schliesslich meint der Richter: «Wie wäre es, wenn wir die

Sache mit einem Vergleich beenden würden?» – «Nein», protestiert der Kläger. «Ich lasse mich nicht noch einmal vergleichen. Mit einem Esel hat mich der Angeklagte schon verglichen!»

■ Der Richter ermahnt die Dame im Zeugenstand: «Sie wissen schon, was Sie für eine Falschaussage bekommen?» – «Ja, Herr Richter, 10'000 Franken und ein Cabrio!»

Allfällige Schreib- und sonstige Fehler wurden den «Vorlagen» entnommen.

Von Anfang an klar: Küche und Bad von Sanitas Troesch.



Besuchen Sie unsere Ausstellung an der Simonstrasse 5 in 9016 St. Gallen, Telefon 071 282 55 55. www.sanitastroesch.ch

**SANITAS
TROESCH**

Das führende Haus für Küche und Bad

Nachfolgeregelung

KMU und Familienunternehmen



Nachfolgeregelung | Beratung für Schlüsselpositionen | Personalrekrutierung im Mandatsverhältnis
Outplacement | Betriebsanalyse | Mitarbeiteranalyse | Teamcoaching | Assessment

PETRAG Personaltruhand AG

Herr E. Matossi ist bei uns speziell für Nachfolgeregelungen zuständig.

T 052 728 00 00 | Bahnhofplatz 76 | 8500 Frauenfeld

T 071 768 00 00 | Rosenbergstrasse 12a | 9000 St.Gallen

T 043 243 79 36 | Limmatquai 86 | 8001 Zürich

www.petrag.ch