



### Impressumpflicht im E-Commerce

Seite 2

### Nach dem Outsourcing ist vor dem Outsourcing

Seite 3

### Cloud Computing

Seite 5

### Das Praxisteam ICT stellt sich vor

Seite 7

## Aktuelles aus dem ICT-Recht

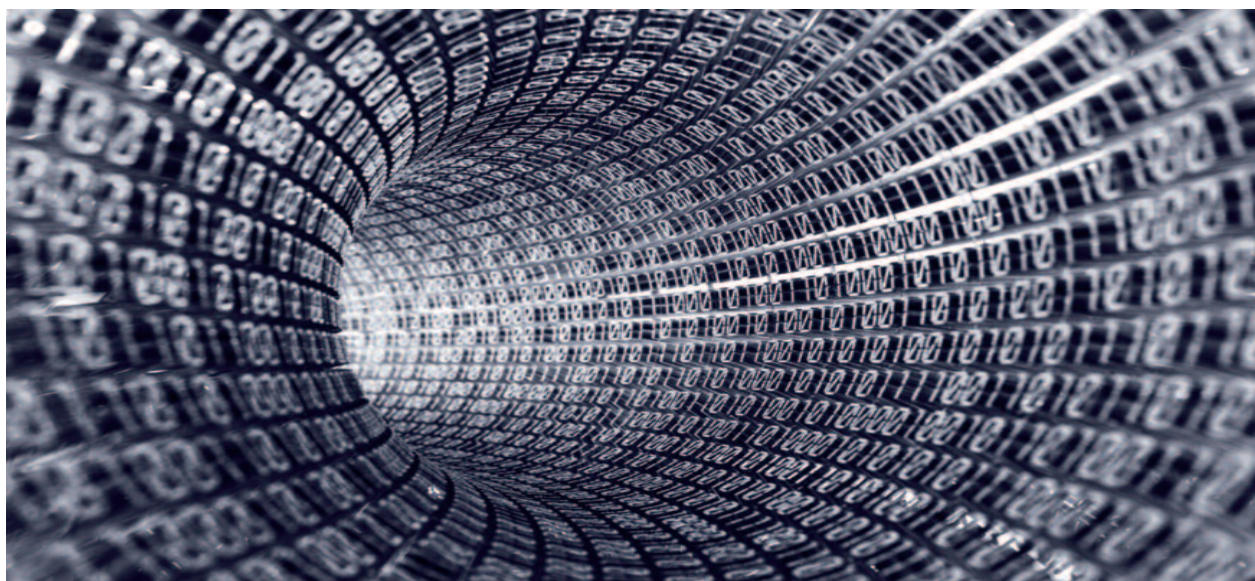
In innovationsgetriebenen Branchen wie der Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT) werden laufend Neuerungen auch im rechtlichen Bereich erwartet. Jedoch kann eine bemerkenswerte Kontinuität und Langlebigkeit geltender Regelungen festgestellt werden. Diverse technologische Neuerungen gehen dennoch nicht spurlos an der Rechtsordnung vorbei. In diesem Flash werden drei aktuelle Entwicklungen herausgegriffen.

Auf April 2012 wird im Bundesgesetz gegen den unlauteren Wettbewerb eine Gesetzesnovelle eingeführt, die sich der **Impressumpflicht und dem Vertragsschluss im elektronischen Geschäftsverkehr** widmet. Welche Konsequenzen sich daraus für Unternehmen beim E-Commerce ergeben, wird im ersten Beitrag abgehandelt.

Zahlreiche ICT-Outsourcing-Verträge der «ersten Generation» nähern sich in diesen Zeiten dem Ende ihrer ursprünglichen Laufzeit. Hier stellt sich die Frage nach einer **Verlängerung oder Ablösung durch einen anderen Provider**. Der zweite Beitrag befasst sich mit den juristischen Problemstellungen dieses Vorgangs.

**Cloud Computing** ist als neues Geschäftsmodell der ICT in aller Munde. Auch erste Meldungen von Pannen haben bereits für Schlagzeilen und Verunsicherung gesorgt. Im dritten Beitrag wird beleuchtet, welchen rechtlichen Aspekten beim Cloud Computing besondere Aufmerksamkeit zu schenken ist.

Am Ende findet sich eine kurze Vorstellung des WENGER PLATTNER **Praxisteam ICT**.



# Impressumspflicht im E-Commerce

Im Zuge der Revision des Bundesgesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) werden mit Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe s UWG auch für die Schweiz verschiedene **Transparenzvorgaben**, insbesondere eine Impressumspflicht im E-Commerce eingeführt, die jeder in der Schweiz tätige Anbieter zu beachten hat. Gemäss Artikel 3 Absatz 2 UWG gelten die Transparenzvorgaben jedoch nicht für Verträge, die per Telefon, ausschliesslich per E-Mail oder auf vergleichbare Weise abgeschlossen werden. Bisher bestanden entsprechende Regelungen bereits in der EU (vgl. Richtlinie 2000/31/EG über den elektronischen Geschäftsverkehr), welche mit der neulich beschlossenen Verbraucherrechtlinie bei Fernabsatzverträgen inzwischen einen Schritt weiter in Richtung Konsumentenschutz geht.

## Der Wortlaut von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe s UWG

Unlauter handelt insbesondere, wer Waren, Werke oder Leistungen im elektronischen Geschäftsverkehr anbietet und es dabei unterlässt:

1. klare und vollständige Angaben über seine Identität und seine Kontaktadresse einschliesslich derjenigen der elektronischen Post zu machen,
2. auf die einzelnen technischen Schritte, die zu einem Vertragsabschluss führen, hinzuweisen,
3. angemessene technische Mittel zur Verfügung zu stellen, mit denen Eingabefehler vor Abgabe der Bestellung erkannt und korrigiert werden können,
4. die Bestellung des Kunden unverzüglich auf elektronischem Wege zu bestätigen.

## Die Neuerungen im Einzelnen

Bei der **Impressumspflicht** gemäss Ziffer 1 ist darauf zu achten, dass die korrekte und existierende Rechtsperson aufgeführt wird und dass die angegebenen Koordinaten auch tatsächlich bedient werden. Die Bestimmung lässt offen, an welcher Stelle auf der Website die betreffenden Angaben aufzuführen sind. Mit Blick auf die einschlägige EU-Richtlinie wird auch für die schweizerische Norm zu fordern sein, dass die Angaben leicht,

unmittelbar und ständig verfügbar zu machen sind, d.h. problemlos auffindbar sein müssen.

Im Rahmen von Ziffer 2 muss für den Kunden bei der Benutzung der Website immer klar sein, mit welchem «Klick» er welche **Rechtsfolgen** auslöst. Er muss beispielsweise erkennen können, wann der «point of no return» überschritten ist. Wie diese Informationen auf der Website umzusetzen sind (z.B. grafisch, mit Pop-Up-Bestätigung oder nur durch Text), lässt der Gesetzeswortlaut offen.

Gemäss Ziffer 3 müssen **Eingabefehler** vor Abgabe der Bestellung erkannt und korrigiert werden können. Auch hier lässt der Gesetzestext offen, ob die Erkennbarkeit von Eingabefehlern durch den Kunden genügt oder ob die Website von der Norm abweichende Eingaben (z.B. Mehrfachbestellungen) im Rahmen einer Plausibilisierung selbst erkennen muss. Aufgrund der Parallelbestimmung in der EU-Richtlinie darf davon ausgegangen werden, dass die Möglichkeit zur Verifikation durch den Kunden vor Auslösen der Bestellung ausreicht.

Eigentlicher Knackpunkt der neuen Regelung bildet Ziffer 4: Zum Schutz des Anbieters gilt der Versand von Tarifen, Preislisten und dergleichen grundsätzlich nicht als Antrag (der sogleich und bindend angenommen werden kann), sondern lediglich als Aufforderung zur Offertstellung durch den Kunden. Dasselbe muss im E-Commerce gelten: Rechtlich bindend ist somit nicht schon das Angebot auf der Website, sondern erst die «Bestellung» des Kunden (welche z.B. mangels Verfügbarkeit vom Anbieter auch abgelehnt werden kann). Bei der Formulierung der **Bestätigung** gemäss Ziffer 4 ist deshalb darauf zu achten, ob diese nur den Bestelleingang oder bereits den Vertragsschluss bestätigen soll.

## Fazit

Die geschilderten Neuerungen beim E-Commerce lassen sich relativ einfach und mit geringen Mitteln umsetzen. Dies wird auch jedem in der Schweiz tätigen Anbieter empfohlen: Die Nichtbeachtung schadet nicht nur der Reputation, sondern kann zivil- und strafrechtliche Folgen nach sich ziehen, wobei auch bereits abgeschlossene Verträge nachträglich von Gerichten für ungültig erklärt werden können.

## Nach dem Outsourcing ist vor dem Outsourcing – Planung und Durchführung eines Providerwechsels



Gegenstand eines ICT-Outsourcings bilden beispielsweise der Betrieb des Rechenzentrums oder der EDV- und Kommunikationssysteme, die Ausrüstung und Wartung der Arbeitsplatzinfrastruktur oder die Anwenderunterstützung durch einen externen Provider. Der Kunde fährt seine eigene ICT-Kompetenz im entsprechenden Umfang herunter, verbunden mit der Absicht, sich auf seine Kernkompetenzen zu konzentrieren und Kosten zu reduzieren. Die durch das Outsourcing gewonnenen Vorteile haben allerdings auch ihren Preis: Jede Outsourcing-Konstellation schafft ein **Abhängigkeitsverhältnis** des Kunden gegenüber dem Provider. Es liegt im langfristigen Interesse des Kunden, dass er die Herrschaft über seine **betriebsnotwendigen Unternehmensfunktionen** nicht verliert und bei Bedarf die Outsourcing-Entscheidung rückgängig machen oder – was häufiger vorkommt – den Provider wechseln kann.

Wann ist der Zeitpunkt reif, um mit dem Gedanken eines Providerwechsels zu spielen? Outsourcing-Verträge sind **langfristige Verträge**. Bis die Leistungsbereitschaft zur Zufriedenheit des Kunden erstellt ist und der Provider die kundenspezifischen Anforderungen verstanden und umgesetzt hat, vergehen oft Monate. Auf den Provider kommen hohe Anfangsinvestitionen zu, die sich nur über eine längere Vertragslaufzeit rechnen. Dennoch: Jeder Outsourcing-Vertrag ist kündbar. Die vereinbarte vertragliche Mindestlaufzeit beträgt in der Regel zwischen drei und sieben Jahren. Immer mehr Outsourcing-Verträge haben dieses Alter

inzwischen erreicht oder überschritten. Denkbar ist auch, dass der Kunde mit der Qualität oder dem Preis der Dienstleistung nachhaltig unzufrieden ist und aus diesem Grund eine vorzeitige Vertragsauflösung ins Auge fasst.

### **Transitionsprojekt mit umgekehrten Vorzeichen**

Viele Unternehmen schrecken vor einem Providerwechsel zurück. Die Befürchtung, die Kontinuität des Betriebs zu gefährden, ist gross, während die mit der Umstellung verbundenen Chancen der Leistungs- und Preisoptimierung ausgeblendet werden. Wer den Schritt zum ICT-Outsourcing gewagt hat, wird jedoch auch die Übertragung der Dienstleistungen auf einen neuen Provider (secondary oder 2<sup>nd</sup> generation outsourcing) meistern. Die Struktur eines Providerwechsels weist in vielerlei Hinsicht **Parallelen zur Transitionsphase** zu Beginn eines jeden Outsourcing-Zyklus auf. In dieser Übergangsphase werden das betriebsnotwendige Know-how wie auch Hardware, Software, Daten oder Personal auf den externen Dienstleister transferiert und die Leistungsbereitschaft erstellt. Die mit der Rück- oder Weiterübertragung der Dienstleistungen einhergehenden Massnahmen sind das **Spiegelbild** davon.

Es ist aber richtig, die Risiken eines Providerwechsels ernst zu nehmen und **Alternativen zur Vertragskündigung** zu evaluieren. Die gewünschten kommerziellen oder qualitativen Verbesserungen

lassen sich möglicherweise auch über eine **Neu- oder Nachverhandlung** des Outsourcing-Vertrages oder – sofern vertraglich vorgesehen – über ein **Benchmarking** erreichen.

### Tückische «ménage à trois»

Trotz der aufgezeigten Parallelen zur ersten Auslagerung weist der Providerwechsel einige **Besonderheiten** auf, die damit zusammenhängen, dass sich drei Parteien gegenüberstehen: Der Kunde, der abgelöste Provider und dessen Nachfolger. Zwischen den beiden Dienstleistern, die erst noch miteinander in einem Wettbewerbsverhältnis stehen, existiert keine direkte vertragliche Beziehung. Es liegt somit am Kunden, deren Kooperation zu orchestrieren, was in Anbetracht der gegenläufigen Interessen des ehemaligen und des neuen Providers hohe Anforderungen an die Projektleitung stellt. Es zahlt sich selbstredend aus, wenn der ursprüngliche Outsourcing-Vertrag diese Konstellation vorwegnimmt und die **Mitwirkungspflichten des Providers** im Rahmen der Beendigungsphase ausreichend abdeckt sowie die allenfalls dafür geschuldete Vergütung regelt. Eine vorausschauende und sorgfältige Planung der Übergangsphase vermag allerdings selbst der perfekte Vertrag nicht zu ersetzen.

### Vielfältiges Rückabwicklungsprogramm

Die Beendigung des Outsourcing-Vertrages führt somit nicht dazu, dass am Tage X der Stecker gezogen wird. Der Kunde und der neue Provider sind vielmehr auf mannigfache **Beendigungsunterstützung** angewiesen:

- Betriebsnotwendiges **Know-how, Datenmaterial** sowie dedizierte (dem Kunden zugeordnete) **Betriebsmittel** und allenfalls damit zusammenhängende Leasing- oder Wartungsverträge sind auf den neuen Provider zu transferieren. Dieser muss zudem in die Lage versetzt werden, laufende Projekte (work in progress) weiterzubearbeiten.
- Der neue Provider ist möglicherweise während einer längeren Übergangszeit darauf angewiesen, auf bestimmte **Tools** oder **Plattformen** des abgelösten Providers zuzugreifen.

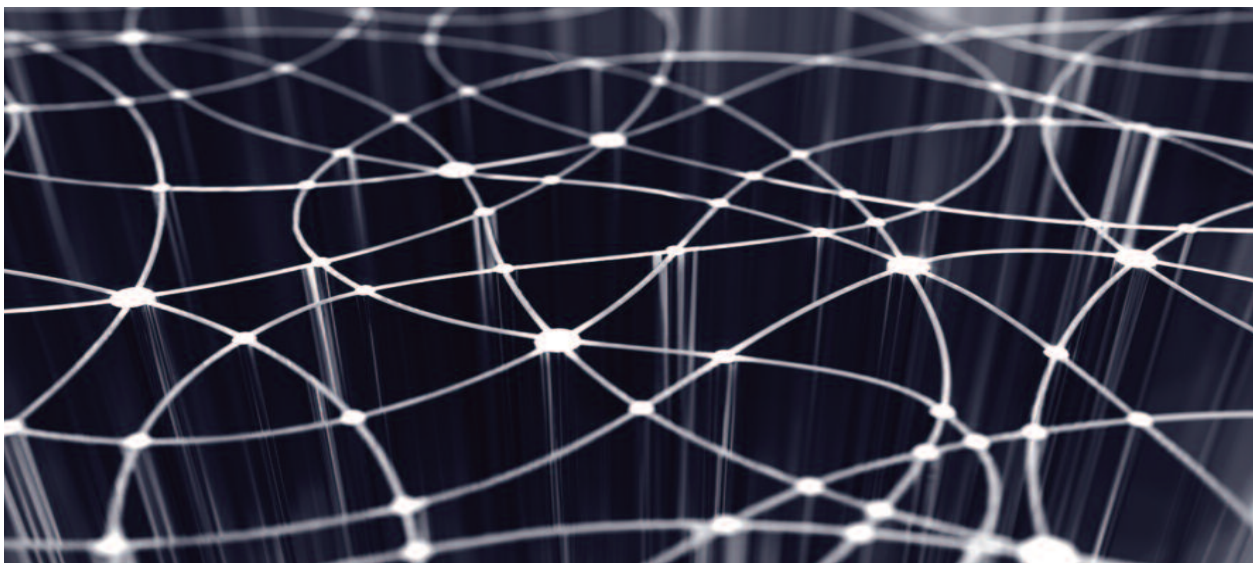
- Sofern Personal auf den neuen Provider übergeht, muss der bisherige Leistungserbringer im Rahmen der Due Diligence seine **Anstellungsbedingungen** (insbesondere Kündigungsfristen) und zahlreiche **Arbeitnehmerdaten** wie Saläre, Dienstalder, Ferien- und Überstunden-saldi offenlegen, damit eine verlässliche Angebotskalkulation möglich ist.
- In komplexen Verhältnissen drängt sich oft eine **gestaffelte Leistungsübertragung** auf den neuen Provider auf, die zudem über einen zeitlich limitierten **Parallelbetrieb** und **Rückfall-szenarien** abgesichert wird. In solchen Fällen zahlt es sich aus, wenn der Kunde berechtigt ist, vom bisherigen Provider während der Auslaufphase in möglichst flexibler Weise individuell geschnürte Dienstleistungspakete zu beziehen.

### Betriebsteilübergang – unverhofft kommt oft

Eine zusätzliche Komplexitätsebene stellt sich ein, wenn der Transfer vom bisherigen zum neuen Provider einen Betriebsteilübergang bewirkt. Liegt ein Betriebsteilübergang vor, gehen die **Arbeitsverhältnisse** der dort beschäftigten und organisatorisch eingegliederten Mitarbeiter von Gesetzes wegen **auf den Erwerber** über. Diese Rechtsfolge kann durch die Vertragsparteien nicht vertraglich wegbedungen werden. Darüber hinaus sind bestimmte **Informations- und Konsultationspflichten** zu beachten.

Der Verlust eines Auftrags an einen Konkurrenten (sog. **Funktionsnachfolge**) stellt für sich allein noch keinen Betriebsteilübergang dar. Sobald allerdings in erheblichem Umfang Betriebsmittel oder einzelne Schlüsselpersonen übernommen werden, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass sich ein Betriebsteilübergang einstellt. An einer **Einzelfallprüfung** führt daher kein Weg vorbei. Immerhin lassen sich die rechtlichen Unwägbarkeiten finanziell abfedern, sofern der Outsourcing-Vertrag eine Freistellungsklausel enthält, gemäss welcher die von der Vertragsauflösung betroffene Partei ihre Funktionsnachfolgerin für die finanziellen Risiken eines unerwünschten Mitarbeiterübergangs schadlos zu halten hat.

## Cloud Computing – wo liegen die rechtlichen Probleme?



Cloud Computing befindet sich als Schlagwort derzeit in aller Munde und wird als vielversprechendes Geschäftsmodell der Zukunft in der ICT angepriesen. Neben den offensichtlichen **Chancen**, welche dieses neue Geschäftsmodell z.B. im Bereich Skalierbarkeit und Pooling und damit verbundener Flexibilität und Kosteneffizienz bietet, machen sich aber auch **Risiken** bemerkbar, die teilweise bereits in Mediens Schlagzeilen ihren Niederschlag gefunden haben: So musste neulich ein grosser Provider in den USA einen Unterbruch seiner Cloud Services infolge Ausfalls des Rechenzentrums beklagen, während bei einem anderen Provider in Europa nach einem Stromausfall wegen Blitzeinschlags und aufgrund fehlerhafter Backup-Mechanismen erhebliche Datenverluste entstanden sind. Höchste Zeit also, sich den Risiken aus rechtlicher Sicht anzunehmen und Handlungsempfehlungen für Kunden von Cloud Services abzugeben.

Allgemein kann **Cloud Computing** umschrieben werden als Ansatz, abstrahierte IT-Infrastrukturen dynamisch an den Bedarf angepasst über ein Netzwerk zur Verfügung zu stellen. In die Wolke ausgelagert werden können Rechner, Datenspeicher, Netzwerkkapazitäten oder auch Applikationen. Oft wird auch von Virtualisierung gesprochen.

Aus rechtlicher Optik stellt sich die Frage, wo die **Besonderheiten** dieses neuen Geschäftsmodells gegenüber beispielsweise dem traditionellen Out-

sourcing oder Application Service Providing (ASP) liegen. Zwei Eigenschaften stechen hervor: Der ungewisse Ort der Leistungserbringung und das Sharing von Ressourcen. Beide Merkmale sind nicht neu, treten aber beim Cloud Computing in akzentuierter Form in Erscheinung – das gilt auch für die damit verbundenen juristischen Problemstellungen.

### Wo schwebt die Wolke?

Meist ist dem Kunden von Cloud Services nicht bekannt, von wo aus Leistungen erbracht werden oder in welchem Territorium seine Daten sich befinden. Dieser Standort ist zudem häufigen Änderungen unterworfen, ohne dass der Kunde davon weiss.

Für den Kunden ergibt sich aus dieser Unbestimmtheit des Leistungsortes eine ganze Reihe rechtlicher Fragestellungen, wie beispielsweise:

- Welche **Rechtsordnungen** finden generell Anwendung? Wird auf das Domizil des Providers und/oder den Standort der Server abgestellt? Besteht ein Risiko, dass gegen den Willen des Kunden durch Gerichte oder Behörden auf dessen Daten zugegriffen werden kann (z.B. im Rahmen eines E-Discovery Verfahrens in den USA)?

- Welche **regulatorischen Vorschriften** in welchen Staaten sind einzuhalten?
- Wie verhält es sich mit dem **Datenschutz** beim Datentransfer ins Ausland bzw. Datenzugriff vom Ausland aus?
- Wie kann die Leistungserbringung intern, extern oder behördlich **auditert** werden?

Der Kunde muss sich mit diesen Fragestellungen präventiv auseinandersetzen und entsprechende Vorkehrungen treffen. Dies beginnt bei der **Auswahl des Providers**, wo neben der Qualität der Leistungserbringung auch dessen geographische Ausbreitung eine Rolle spielen kann; aktuell wird beispielsweise diskutiert, ob US-amerikanische Behörden auf Daten zugreifen können, die sich in Europa befinden, falls der Provider der Cloud Services seinen Hauptsitz in den USA hat. Evtl. können dem Provider **Auflagen** hinsichtlich des Ortes der Leistungserbringung gemacht werden; so kann etwa verlangt werden, dass sich sämtliche für die Leistungserbringung verwendeten Server physisch in der Schweiz befinden.

Wichtig ist weiter, dass ein allfälliger **Ortswechsel im Rahmen eines strukturierten Change Management Prozesses** abläuft; dadurch erhält der Kunde Kenntnis vom geplanten Wechsel und kann diesen gegebenenfalls ablehnen oder an Auflagen knüpfen wie beispielsweise, dass für den Kunden daraus keine Mehrkosten und keine zusätzlichen regulatorischen Auflagen entstehen. Um die Auditierung der Leistungserbringung zu gewährleisten, muss der Kunde seiner internen und externen Revision sowie einer allfälligen Aufsichtsbehörde das **Recht zur Durchführung eines Audits vor Ort** vertraglich einräumen lassen; auch dies setzt voraus, dass der Kunde jederzeit über den Ort der Leistungserbringung und den Verbleib seiner Daten Kenntnis hat.

#### **Geteilte Ressourcen – doppeltes Leiden?**

Auch das Sharing von Ressourcen geht mit einer Fülle rechtlicher Problemstellungen einher. Im Vordergrund stehen dabei die Fragen nach **Sicherheit und Verfügbarkeit**: Wie kann sichergestellt werden, dass eine mit Dritten geteilte Ressource hinsichtlich der Daten eines Kunden abgeschottet

ist oder (z.B. beim Auftritt eines Anwendungsfehlers bei einem Dritten) nicht für alle Kunden ausfällt? In Zeitphasen mit hoher Beanspruchung der Ressourcen (z.B. Monatsendverarbeitung) muss geklärt werden, ob eine hinreichende **Skalierbarkeit** auch für kurzfristige Lastspitzen gewährleistet ist. Weitere Probleme können sich bei der **Beendigung der Vertragsbeziehung** oder bei einem Providerwechsel ergeben (z.B. Business Continuity oder Datenrücknahme).

Die meisten der oben erwähnten Probleme fallen weg, wenn der Kunde sich für das Geschäftsmodell der **Private Cloud** (mit für ihn dedizierten Ressourcen) anstelle der **Public Cloud** (mit geteilten Ressourcen) entscheidet; jedoch gehen mit diesem Entscheid auch wesentliche Vorteile des Cloud Computing wie namentlich die Kosteneffizienz zumindest teilweise verloren. Anbieten mag sich als Mischform eine **Hybrid Cloud**, bei der lediglich geschäftskritische Prozesse über eine Private Cloud abgewickelt werden.

Im Übrigen ist durch detaillierte **Service Level Agreements** (SLAs) sicherzustellen, dass die Leistungserbringung durch den Provider den Anforderungen des Kunden nach Datensicherheit, Verfügbarkeit und Skalierbarkeit genügt. Dabei sollte der Kunde es nicht in jedem Fall bei einem blossen Service Level (z.B. Verfügbarkeit von x Prozent) bewenden lassen, sondern bei geschäftskritischen Vorgängen auch konkrete Anforderungen an die technische oder organisatorische Umsetzung (z.B. Disaster Recovery) stellen können. Im Falle eines Exits oder Providerwechsels ist schliesslich vertraglich sicherzustellen, dass Daten und evtl. Applikationen leicht und nahtlos transferiert werden können.

#### **Fazit**

Obwohl der Ruf des Cloud Computing lockt, ist der Entscheid dazu wohl zu überlegen. Bei geschäftskritischen Systemen, Prozessen oder Daten kann dies bedeuten, auf eine Auslagerung in die Wolke ganz zu verzichten. Im Übrigen ist der sorgfältigen Auswahl des Providers, der Wahl des passenden Geschäftsmodells und der Formulierung der vertraglichen Bestimmungen, Auflagen und Zusicherungen sowie SLAs gebührende Aufmerksamkeit zu schenken.

## Das Praxisteam ICT stellt sich vor

Das Praxisteam ICT von WENGER PLATTNER berät Unternehmen und Private in **allen rechtlichen Bereichen der Informations- und Kommunikationstechnologie**. Zu den Klienten zählen sowohl grosse und multinational tätige sowie mittelgrosse Nutzer von ICT-Leistungen als auch mittelgrosse und kleinere Provider. Das Praxisteam ist gesamtschweizerisch tätig und bildet in der Nordwestschweiz die grösste auf ICT-Recht spezialisierte Gruppierung von Rechtsanwälten.

Für **Grossprojekte und Transaktionen** weist das Praxisteam ICT fundierte Kenntnisse in regulierten Bereichen (z.B. Banken, Versicherungen, Pharma) aus und kann im Bedarfsfalle rasch auf das Know-how und die Ressourcen verwandter Rechtsgebiete (z.B. Arbeitsrecht, Kartellrecht) im Hause zugreifen.

Das Praxisteam ICT von WENGER PLATTNER bietet insbesondere folgende **Dienstleistungen** an:

- Gestaltung und Verhandlung von ICT-Verträgen, z.B. Lizenz-, Wartungs- und Pflege-, ASP-, Entwicklungs-, Gesamtsystemverträge;
- rechtliche Unterstützung von ICT-Projekten und -Transaktionen wie z.B. Outsourcing-Vorhaben, von der Konzeption und Strukturierung über Vertragsentwurf und -verhandlungen bis hin zu SLAs und der Begleitung der Umsetzung;
- rechtliche Fragen aus den Bereichen Internet und E-Commerce (z.B. Disclaimers, regulatorische Vorgaben);
- Ausarbeitung und Verhandlung von Verträgen sowie Erbringung von Beratungsleistungen im gesamten Bereich der Telekommunikationstechnologie;
- rechtliche Fragen im Zusammenhang mit dem Datenschutz (z.B. bei der Datenzentralisierung, beim Offshoring oder Records Management);
- ICT-Compliance, z.B. im Lizenzmanagement, bei Open-Source Software, bei regulatorischen Vorgaben;

- Parteivertretung in Zivil- und Strafprozessen sowie in Schiedsverfahren betreffend ICT-Streitigkeiten, z.B. bei Unterlizenzierung, Urheberrechtsverletzungen, Kosten- und Terminüberschreitungen in ICT-Projekten.

Das Praxisteam ICT von WENGER PLATTNER setzt sich namentlich aus folgenden **Mitgliedern** zusammen: Roland Mathys, Bernhard Heusler, Michael Isler, Thomas Schär, Christoph Zogg, Benjamin Suter.

### Autorenteam



**Roland Mathys**, lic.iur. et oec.publ., LL.M., leitet als Partner das Praxisteam ICT von WENGER PLATTNER.



**Michael Isler**, Dr.iur., ist als Senior Associate mit langjähriger Industriepraxis in der ICT-Branche bei WENGER PLATTNER tätig.



**Christoph Zogg**, MLaw, arbeitet als Associate im Praxisteam ICT von WENGER PLATTNER.

# WENGER PLATTNER

B A S E L · Z Ü R I C H · B E R N



WENGER PLATTNER  
Advokatur und Notariat  
Aeschenvorstadt 55  
CH-4010 Basel  
T +41 61 279 70 00  
F +41 61 279 70 01  
basel@wenger-plattner.ch



WENGER PLATTNER  
Rechtsanwälte  
Seestrasse 39  
Goldbach-Center  
CH-8700 Küsnacht-Zürich  
T +41 43 222 38 00  
F +41 43 222 38 01  
zuerich@wenger-plattner.ch



WENGER PLATTNER  
Rechtsanwälte  
Jungfraustrasse 1  
CH-3000 Bern 6  
T +41 31 357 00 00  
F +41 31 357 00 01  
bern@wenger-plattner.ch

WENGER PLATTNER  
11, rue du Général Dufour  
CH-1204 Genève  
T +41 22 800 32 70  
F +41 22 800 32 71  
geneve@wenger-plattner.ch

[www.wenger-plattner.ch](http://www.wenger-plattner.ch)