



## **Vertragsrecht für die Wirtschaftspraxis FS 2011**

### **Hausarbeit IV**

#### **Sachverhalt**

Wolly S.p.A. („Wolly“) ist eine italienische Gesellschaft mit Sitz in Genua, die Yachten baut. Lars Stoltenberg ist Einzelkaufmann, wohnhaft in Bergen, Norwegen. Im Jahr 1988 suchte Wolly einen Vertriebspartner in Norwegen, um dort Yachten zu verkaufen. Sie schloss einen Vertrag mit Stoltenberg, in welchem dem Norweger das Alleinvertriebsrecht betreffend sämtliche Yachten, Originalersatzteile und Yachtzubehör der Wolly für das Gebiet des Staates Norwegen zugesprochen wurde. Zu diesem Zweck wurde Stoltenberg zudem das Recht eingeräumt, Marke und Insignien von Wolly zu verwenden. Im Gegenzug verpflichtete sich Stoltenberg, eine Mindestmenge an Yachten, Originalersatzteilen und Yachtzubehör von Wolly pro Jahr zum Weiterverkauf abzunehmen und den Absatz dieser Produkte namentlich durch Errichtung und Führung eines Yachtgeschäfts sowie durch Werbung zu fördern. Stoltenberg wurde zudem verpflichtet, während der Vertragsdauer Werften in Norwegen mit Originalersatzteilen zu beliefern und stets einen ausreichenden Lagerbestand an Originalersatzteilen vorzuhalten. Weiter muss er laut Vertrag jährlich Bericht über die Verkäufe erstatten und eine Liste mit allen Kaufverträgen unter Nennung der Kunden samt ihrer Adressen vorlegen. Die Vertragsdauer ist unbefristet und mit einer Frist von 6 Monaten auf das Ende jedes Kalenderjahres kündbar. Schliesslich ist verabredet, dass Stoltenberg während der Vertragsdauer für kein Konkurrenzunternehmen in irgendeiner Form tätig werden darf. Nach Ablauf der Vertragsdauer kann Stoltenberg weder Yachten, noch Ersatzteile oder Yachtzubehör von Wolly beziehen. Jegliche Tätigkeit im Namen von Wolly ist ihm untersagt. Der Vertrag untersteht Schweizer Recht.

Auf Anfang 1989 nimmt Stoltenberg seine Tätigkeit auf. Die Kooperation entwickelt sich sehr gut. Vor Abschluss der Vereinbarung zwischen Stoltenberg und Wolly war Wolly in Norwegen unbekannt. Stoltenberg schafft es, in Norwegen beträchtliche Absätze zu realisieren. In den dargelegten Zeiträumen verkaufte er insgesamt die folgende Anzahl von Yachten:

1989-1993	1994-1998	1999-2003	2004-2008
15	50	110	85



Wolly-Yachten werden für durchschnittlich EUR 500'000 verkauft. Stoltenbergs Gewinn pro verkaufter Yacht liegt bei durchschnittlich EUR 100'000.

So grosse Investitionen werden selten getätigt. Um konstante Umsätze sicherzustellen, ist der Verkauf von Originalersatzteilen und Yachtzubehör von Wolly von grosser Bedeutung. In den vergangenen Jahren konnte Stoltenberg mit diesen Verkäufen durchschnittlich einen Umsatz von EUR 2'600'000 pro Jahr erzielen. Die Umsatzrendite lag durchschnittlich bei 50%.

Im Jahr 2008 wird Wolly übernommen und ein neues Management eingesetzt. Das neue Management möchte den Vertrieb zentralisieren. Ihrer Meinung nach ist ein Grossteil der Verkäufe in Norwegen den eigenen Verkaufs- und Marketingbemühungen, namentlich ihrer starken Marke, zuzuschreiben. Ohne Stoltenberg könne man darum ebenso erfolgreich Yachten, Originalersatzteile und Yachtzubehör von Wolly in Norwegen verkaufen und dessen Marge selber realisieren. Wolly kündigt darum den Vertrag mit Stoltenberg unter Einhaltung der 6-monatigen Frist auf Ende 2008.

Um einen reibungslosen Übergang sicherzustellen, baut Wolly im zweiten Halbjahr 2008 eine eigene Filiale in Norwegen auf. Über die Filiale werden bereits im Jahr 2008 10 Yachten, aber noch keine Originalersatzteile oder Yachtzubehör von Wolly verkauft.

Stoltenberg sucht einen Anwalt auf. In einem Brief an Wolly macht der Anwalt Ansprüche aus Kundschaftsentschädigung im Umfang von EUR 3'000'000 und Schadenersatz wegen Vertragsverletzung im Umfang von EUR 1'000'000 geltend.

### **Aufgabe**

Aufgrund der langen und guten Zusammenarbeit mit Stoltenberg will Wolly einen kostspieligen Rechtsstreit mit Stoltenberg vermeiden und eine einvernehmliche sowie vertrauliche Lösung finden. Wolly möchte nicht auf Maximalpositionen verharren, sondern einen aufgrund der Rechtslage für sie guten, aber gleichzeitig für beide Parteien tragbaren Vergleich finden.

Wolly beauftragt Sie, einen Vergleichsvertrag (mit Nennung einer Vergleichssumme) zu entwerfen. In einem Begleitschreiben an ihren Klienten sollen Sie zudem den vorgeschlagenen Vergleich durch Darlegung der Rechtslage erläutern und begründen.

### **Umfang und formale Anforderungen**

Vergleichsvertrag und Begleitschreiben dürfen maximal einen Umfang von drei Seiten aufweisen. Wir empfehlen Ihnen, ca. eine Seite für den Vergleichsvertrag und ca. zwei Seiten für das Begleitschreiben zu verwenden. Bitte beachten Sie die weiteren formalen Anforderungen auf [www.rechteck.uzh.ch](http://www.rechteck.uzh.ch).