

Moot Court Team [...]
[Adresse]

LSI
Zürcher Handelskammer
Bleicherweg 5
Postfach 3058
CH-8022 Zürich

9. Juni 2008

Einleitungsanzeige

Distribujet GmbH, Nikolaigraben 15, 02826 Görlitz, Deutschland

Klägerin

vertreten durch Moot Court Team [...]

gegen

BeveSana AG, Berner Strasse 5, 8953 Dietikon

Beklagte

Sehr geehrter Herr Präsident, sehr geehrte Mitglieder der Schiedskommission

Namens und mit Vollmacht der Klägerin stellen wir folgende

Rechtsbegehren

1. Es sei die Beklagte zu verpflichten, der Klägerin in einem vom Schiedsgericht festzusetzenden Betrag Schadenersatz, mindestens aber EUR 10'000'000.—zu bezahlen.
2. Es sei die Beklagte zu verpflichten, der Klägerin EUR 140'900.—nebst Zins zu 5 % auf
 - EUR 80'900.— seit 14. April 2008; und auf
 - EUR 60'000.— seit 6. Juni 2008zu bezahlen.
3. Alles unter Kosten- und Entschädigungsfolgen zulasten der Beklagten.

BEGRÜNDUNG

I. Sachverhalt

1. Die Klägerin vertreibt seit Juli 2004 den Gesundheitsdrink SHARP REQUIEM® der Beklagten (das „Produkt“) als Alleinvertreterin in der Bundesrepublik Deutschland. Die vertragliche Beziehung der Parteien ist durch den Distributionsvertrag zwischen den Parteien vom 3. Juli 2004 geregelt (Beilage K-1). Der Distributionsvertrag garantiert der Klägerin ein Exklusivrecht zum Vertrieb des Produktes im Vertragsgebiet Bundesrepublik Deutschland. Der im Distributionsvertrag ursprünglich vorgesehene Einkaufspreis für die Klägerin beläuft sich auf EUR 0.72 pro Flasche.
2. Augenscheinlich verkauft die Beklagte das Produkt an ihren Alleinvertreter in Polen zu massiv günstigeren Preisen. Seit Sommer 2006 wird das Vertragsgebiet insbesondere in den an Polen grenzenden neuen Bundesländern mit Parallelimporten aus Polen – erkennbar an den polnischen Lebensmittelinformationen auf der Flasche – überschwemmt. Diese Parallelimporte wurden den hiesigen Grosshändlern (welche sowohl

Gastronomiebetriebe wie auch Detailhändler beliefern) zu günstigeren Konditionen angeboten als dies die Klägerin kostendeckend (geschweige denn mit Profit) in der Lage gewesen wäre. Die Beklagte hat die Klägerin versichert, dass die Parallelimporte nicht auf Verkäufe der polnischen Alleinvertreterin zurückzuführen sind und dass sie Art. 3(3) Distributionsvertrag, welcher sich auch im Vertrag mit der polnischen Alleinvertreterin findet, gegenüber dieser durchsetzt.

3. Die Klägerin hat die Beklagte mehrfach auf diesen Umstand aufmerksam gemacht, u.a. am 12. August 2006 (vgl. Beilage K-2). Die Beklagte reagierte darauf am 12. September 2006 mit einer Preissenkung gegenüber der Klägerin auf EUR 0.67 pro Flasche (Beilage K-3). Die Klägerin gab diesen Preisnachlass an ihre Kunden weiter. Dies führte dazu, dass die Parallelimporte kurzfristig zum Erliegen kamen.
4. Schon ab Spätsommer/Herbst war aber ein erneutes Anschwellen der Parallelimporte aus Polen festzustellen, was die Klägerin sogleich monierte (Beilage K-4). In diesem Falle verweigerte die Klägerin aber einen erneuten Preisnachlass. Sie führte hierzu aus, dass sie nicht verpflichtet sei die Preise an ihre Alleinvertreter anzugleichen. Zwischen Polen und Deutschland bestehe ein Kaufkraftgefälle und sie würde den Markt in Polen verlieren, so sie die dortige Alleinvertreterin zu den der Klägerin gewährten oder ähnlichen Konditionen beliefern würde (Beilage K-5).
5. In der Zwischenzeit hat die Klägerin bis April 2008 fast 50% des Marktes an aus Polen parallelimportierte Produkte verloren. Die Klägerin ist der Auffassung, dass die Beklagte mit ihrer Preisgestaltungs- und Preisempfehlungspolitik das Exklusivitätsrecht verletzt¹.
6. Nachdem sich mehrere der langjährigen Kunden für das Produkt von der Klägerin abwandten und ausschliesslich Parallelimporte aus Polen bezogen, machte die Klägerin ihren Schaden gegenüber der Beklagten geltend und stellte ihr am 4. April 2008 über den Betrag von EUR 10'000'000.– Rechnung (Beilage K-6). In der Folge entbrannte ein heftiger Briefwechsel zwischen den Parteien, nicht zuletzt weil sich die Beklagte fortan unberechtigterweise weigerte das Produkt ohne Vorauszahlung durch die Klägerin zu liefern (Beilagen K-7 bis K-11) und die der Klägerin entstandenen Marketingkosten für das erste Quartal 2008 unverzüglich zu bezahlen. Am 30. April 2008 platzte der Klägerin der Kragen und sie kündigte den Distributionsvertrag aus wichtigem Grund mit sofortiger Wirkung (Beilage K-12).

¹ Im Sinne einer Klarstellung sei hier angemerkt, dass die Klägerin nicht geltend macht, ihr sei im Distributionsvertrag absoluter Gebietsschutz eingeräumt worden

7. Die Klägerin fordert von der Beklagten

- Schadenersatz für entgangenen Gewinn (direkter und indirekter Schaden aus den Parallelimporten aus Polen) über den Zeitraum bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist unter dem Distributionsvertrag, d.h. bis zum 30. November 2008;
- Ersatz der ihr zu vergütenden Marketingkosten für die Monate Januar bis März 2008 im Betrage von EUR 80'900.-;
- Ersatz derjenigen nach der Kündigung entstandenen Marketingkosten, zu welchen sich die Klägerin bereits vor der Kündigung rechtsverbindlich nach Massgabe des Marketingplanes verpflichtet hatte, d.h. der Kosten der gebuchten Radiowerbung bis zum Ende des Jahres 2008 im Betrage von EUR 180'000.—(je EUR 20'000.– pro Monat für die Monate April bis Dezember 2008), wovon EUR 60'000.– an die Beklagte weiterverrechnet und abgemahnt wurden.

III. Formelles, Schiedsrichterbestellung

8. Art. 19(2) Distributionsvertrag sieht vor dass Streitigkeiten aus dem Distributionsvertrag einem Dreierschiedsgericht mit Sitz in Zürich nach der Internationalen Schiedsordnung der Schweizerischen Handelskammer zu unterbreiten sind.
9. Die Klägerin ernennt als ihre Schiedsrichterin Frau Dr. Y.
10. Die Klägerin hat die Einschreibgebühr im Betrage von CHF 8'000.-- gemäss Appendix B der Internationalen Schiedsordnung der Schweizerischen Handelskammern mit heutigem Tage überwiesen.

Mit vorzüglicher Hochachtung

Unterschrift

Beilagen: K-1 bis K-12