

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

DISTRIBUTIONSVERTRAG

zwischen

BeveSana AG
Berner Strasse 5
8953 Dietikon
Schweiz

Produzentin

und

Distribujet GmbH
Nikolaigraben 15
02826 Görlitz
Deutschland

Distributorin

Die Produzentin und die Distributorin werden auch als "**Partei**" oder "**Parteien**" bezeichnet.

DISTRIBUTIONSVERTRAG

1. Präambel

Die Produzentin BeveSana AG („BeveSana“) ist eine Gruppengesellschaft der in der Getränkeproduktion tätigen MultiDrink Gruppe. Sie produziert und vertreibt weltweit den Gesundheitsdrink SHARP REQUIEM®.

Die Distributorin Distribujet GmbH („Distribujet“) ist eine erfahrene Vertriebspartnerin für Getränke und Lebensmittelprodukte in Deutschland.

BeveSana wünscht, dass Distribujet den Gesundheitsdrink SHARP REQUIEM® (das „Produkt“) in der Bundesrepublik Deutschland vertreibt und vermarktet. Distribujet möchte den Vertrieb und das Marketing für das Produkt in Deutschland übernehmen.

Die Parteien sind sich bewusst, dass die Marke SHARP REQUIEM® weltweit bekannt ist und mit einem hochklassigen Produkt verbunden wird.

2. Vertragsgegenstand

- (1) Die Parteien vereinbaren, dass Distribujet das Produkt im Vertragsgebiet vertreibt. Distribujet erhält das ausschliessliche Recht das Produkt nach Massgabe dieser Vereinbarung zu vertreiben.
- (2) Distribujet erwirbt und vertreibt das Produkt in eigenem Namen und auf eigene Rechnung als unabhängige Vertriebspartnerin. Distribujet ist nicht ermächtigt im Namen oder auf Rechnung von BeveSana zu handeln.

3. Vertragsgebiet

- (1) Vertragsgebiet ist die Bundesrepublik Deutschland.
- (2) Bis zum Zeitpunkt der Kündigung oder Aufhebung der Vereinbarung wird BeveSana weder einem Dritten ein Vertriebsrecht einräumen noch selber direkt oder indirekt auf dem Vertragsgebiet Geschäfte mit dem Produkt eingehen.
- (3) Distribujet unterlässt es ausserhalb des Vertragsgebietes Verkaufspromotionen für das Produkt zu lancieren, Kunden anzuwerben, Niederlassungen zu errichten oder Verteilzentren zu unterhalten.

4. Verpflichtungen von Distribujet

- (1) Distribujet verpflichtet sich, das Produkt zum Zwecke des Wiederverkaufs nur von BeveSana zu kaufen.
- (2) Distribujet verpflichtet sich, die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes beim Vertrieb des Produktes anzuwenden und alles in ihrer Kraft Stehende zu unternehmen, um das Produkt zu vermarkten.
- (3) Distribujet verpflichtet sich, auf eigene Kosten in jeglichem Zeitpunkt eine angemessene Vertriebsorganisation aufrecht zu erhalten, welche von qualifiziertem Personal betrieben wird, welches in der Lage ist die Marktbedürfnisse, insbesondere von Gastronomieunternehmen, Grosshändlern und Detailhändlern zu befriedigen. Distribujet verpflichtet sich, sein Personal in Übereinstimmung mit den von BeveSana erlassenen Richtlinien zu schulen.
- (4) Distribujet verpflichtet sich, während der Dauer dieser Vereinbarung stets eine genügende Quantität des Produktes an Lager zu halten, welche die Nachfrage der Konsumenten im Vertragsgebiet für die Dauer von mindestens einem Monat befriedigt.
- (5) Distribujet verpflichtet sich, die Interessen von BeveSana zu wahren. Distribujet unterlässt es, Handlungen zu begehen oder sich in Geschäftspraktiken zu engagieren, welche die Reputation des Produktes, der Marke SHARP REQUIEM® und/oder von BeveSana schädigen könnten. BeveSana behält sich vor, Distribujet von Zeit zu Zeit über die Anforderungen hinsichtlich Lagerung, Logistikerfordernisse und Marketing zu informieren und Distribujet verpflichtet sich, diesen Anforderungen nachzukommen.

5. Lieferungen

- (1) Distribujet unterbreitet seine Bestellungen für Lieferungen mindestens einen Monat im Voraus. BeveSana verpflichtet sich alle vernünftigen Anstrengungen zu unternehmen, um den gewünschten Liefertermin einzuhalten.
- (2) [Gewährleistung bei fehlerhaften Produkten]
- (3) Der Verkaufspreis beträgt EUR 0.72 per Flasche (500 ml) CIF Warenlager Görlitz (Incoterms 2000).

- (4) BeveSana ist berechtigt den Verkaufspreis für Bestellungen von Distribujet zu ändern, soweit es Distribujet über diese Änderung benachrichtigt. Eine solche Änderung hat Wirkung für alle künftigen Bestellungen von Distribujet nach Eingang der Benachrichtigung, nicht aber auf pendente Bestellungen. In diesem Zeitpunkt ist Distribujet berechtigt, diese Vereinbarung mit einer Kündigungsfrist von 90 Tagen aufzulösen.
- (5) Lieferungen unter dieser Vereinbarung sind innert 60 Tagen nach Erhalt der Rechnung zu bezahlen. Im Falle eines Zahlungsverzugs für Lieferungen des Produktes ist BeveSana sofort befugt Vorauszahlung für Lieferungen zu verlangen. Solche Vorauszahlungen berechtigen Distribujet zu einem Rabatt von 1% auf den Verkaufspreis. Rechnungen werden in EUR ausgestellt und sind in EUR zahlbar. BeveSana ist zu üblichem Bankzins und der Einstellungen von Lieferung bei einem Zahlungsverzug berechtigt. Der anwendbare Bankzins beträgt EURO-LIBOR + 2% p.a.
- (6) BeveSana ist berechtigt, unverbindliche Preisempfehlungen für die Konsumentenpreise für das Produkt abzugeben. Diese beträgt für den Detailhandel zur Zeit EUR 1.40.
- (7) Die Beschriftung des Produktes erfolgt nach den anwendbaren Vorschriften. Distribujet verpflichtet sich, BeveSana unverzüglich über Änderungen in den anwendbaren Beschriftungsvorschriften im Vertragsgebiet zu informieren.

6. Werbe- und Verkaufsmassnahmen

- (1) Die Parteien erstellen jährlich gemeinsam und vereinbaren einen Marketingplan für das nächste Jahr.
- (2) BeveSana übermittelt alles im Marketingplan vorgesehene Promotionsmaterial kostenlos an Distribujet und trägt die Kosten für die budgetierten Marketingaktivitäten. Distribujet erstellt auf quartalsmässiger Basis jeweils auf den 10. Tag des Folgemonats einen Bericht und Rechnung über die Marketingausgaben.

7. Vertragsdauer

- (1) Diese Vereinbarung wird für einen unbestimmten Zeitraum eingegangen. Jede Partei kann diesen Vertrag unter Einhaltung einer sechsmonatigen Kündigungsfrist auf das Ende eines Monats kündigen, erstmals auf den 31. Dezember 2005.

8. Minimalverkaufszahlen

- (1) Für die Dauer dieser Vereinbarung verpflichtet sich Distribujet zu folgenden minimalen Verkaufszahlen:

2005	3 Mio. Einheiten im Verkaufsgebiet verkauft
2006	5 Mio. Einheiten im Verkaufsgebiet verkauft
2007	7 Mio. Einheiten im Verkaufsgebiet verkauft

- (2) Verfehlt Distribujet die Minimalverkaufszahl, welche am Ende jedes Jahres berechnet wird, hat BeveSana einzig das Recht auf Vertragsauflösung innert 30 Tagen. Eine solche Vertragsauflösung berechtigt weder Distribujet noch eine Drittpartei zu irgendwelchen Schadenersatz- oder Entschädigungsansprüchen. Insbesondere stehen Distribujet oder einer Drittpartei keine Ansprüche auf Kundensentschädigung oder ausservertraglichen Schadenersatz zu.
- (3) Die Parteien werden für jedes nachfolgende Jahr die als vernünftigerweise erreichbar erachteten minimalen Verkaufszahlen neu vereinbaren. Dabei werden sie insbesondere auch dem Phänomen von Parallelimporten Rechnung tragen.

9. [Markenschutz]

10. [Informationspflichten]

11. Konkurrenzverbot

- (1) Distribujet verpflichtet sich während der Dauer dieser Vereinbarung keine Produkte im Vertragsgebiet zu vertreiben oder zu bewerben, welche direkt oder indirekt mit dem Produkt in Konkurrenz stehen, ausser BeveSana stimme dem vorher schriftlich zu.
- (2) Distribujet unterlässt es, eine Beteiligung an Drittparteien zu erwerben, welche solche konkurrenzierenden Handlungen betreiben.

12. [Geschäftsgeheimnis]

13. Kündigung aus wichtigem Grund

- (1) Unbesehen der weiteren in dieser Vereinbarung vorgesehenen Kündigungsbestimmungen sind beide Parteien berechtigt diese Vereinbarung mittels eingeschriebenem Brief aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist aufzulösen.
- (2) Ein wichtiger Grund liegt insbesondere vor, wenn:
 - a) eine Partei eine wesentliche Vertragsbestimmung dieser Vereinbarung verletzt und diese Verletzung auch noch nach 10 Tagen nach Abmahnung durch die Gegenseite fortsetzt;
 - b) [Konkurs oder Nachlassstundung einer Partei];
 - c) eine Partei sich mit ihren Zahlungsverpflichtungen seit mehr als 30 Tagen in Verzug befindet;
 - d) BeveSana mehrfach das Produkt nicht wie vereinbart liefert;

14. Folgen der Vertragsauflösung

- (1) Mit der Kündigung erlischt das ausschliessliche Vertriebsrecht. BeveSana ist ermächtigt, während der letzten drei Monate der Kündigungsfrist an eine Drittpartei Vertriebsrechte für das Produkt innerhalb des Vertragsgebietes einzuräumen. BeveSana stellt sicher, dass während der Kündigungsfrist Lieferungen an Distribujet nach Massgabe der Bedingungen vor der Kündigung ausgeführt werden.
- (2) [Von Distribujet verantwortete Kündigung aus wichtigem Grund]
- (3) Haftet BeveSana für die Kündigung aus wichtigem Grund, hat Distribujet einen Anspruch auf Entschädigung im Umfange des entgangenen Gewinnes über den Zeitraum bis zum Zeitpunkt der nächstmöglichen ordentlichen Kündigung. Jegliche Kundschaftsentschädigung für Distribujet ist ausgeschlossen.

15. [Buchhaltung, Offenlegung]

16. [Behördliche Bewilligungen]

17. [Produkterückruf]

18. [Abtretung, Sub-Vertriebsrechte]

19. Streitigkeiten und Anwendbares Recht

- (1) Auf diese Vereinbarung findet schweizerisches Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechtes Anwendung.
- (2) Streitigkeiten oder Ansprüche aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag sind durch ein Schiedsverfahren gemäss der Internationalen Schiedsordnung der Schweizerischen Handelskammer zu entscheiden. Das Schiedsgericht besteht aus drei Schiedsrichtern. Sein Sitz ist in Zürich. Die Sprache des Schiedsverfahrens ist Deutsch.

20. Schlussvorschriften

- (1) Diese Vereinbarung stellt die gesamte Vereinbarung zwischen den Parteien dar und ersetzt alle bisherigen Vereinbarungen zwischen den Parteien in Bezug auf den Gegenstand dieser Vereinbarung. Alle Ergänzungen oder Änderungen dieses Vertrages bedürfen der Schriftform und sind von beiden Parteien zu unterzeichnen.
- (2) Die Ungültigkeit der einzelnen Bestimmungen dieses Vertrages berührt nicht die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen.

Dietikon, 3. Juli 2004

Görlitz, 3. Juli 2004

Für BeveSana AG

Für Distribujet GmbH



Daniel Meister, VR-Präsident



Felix Meier, Leiter Distribution



Jürgen Kölle, Geschäftsführer

Distribujet GmbH
Nikolaigraben 15
02826 Görlitz
Deutschland

K-2

BeveSana AG
z.Hd. Herrn Felix Meier
c/o Bibite AG
Berner Strasse 5
8953 Dietikon

Datum: 12. August 2006

Sehr geehrter Herr Meier

Wie schon mehrfach mündlich besprochen, werden wir zur Zeit im Vertragsgebiet geradezu mit Parallelimporten aus Polen überschwemmt. In der Beilage erhalten Sie eine aktualisierte Aufstellung der in unserem Vertragsgebiet gefundenen parallelimportierten Produkte (Produktionscode des entsprechenden Produktionsbatches).

Es erscheint als offensichtlich, dass Sie die Produkte an den polnischen Alleinvertreter zu massiv günstigeren Konditionen liefern, was Parallelimporte nach Deutschland geradezu provoziert. Wir gehen davon aus, dass die Parallelimporte gleich containerweise erfolgen. Einige unserer Grosshändler beziehen auf alle Fälle bereits seit einiger Zeit keine Produkte mehr über uns.

Damit wird die uns vertraglich zugesicherte Exklusivität verletzt. Wir ersuchen Sie um sofortige Massnahmen um die Parallelimporte aus Polen zu unterbinden und Ihren vertraglichen Verpflichtungen nachzukommen.

Freundliche Grüsse

Kölle

Jürgen Kölle, Geschäftsführer

Distribujet GmbH**Nikolaigraben 15****02826 Görlitz****Deutschland****Parallelimporte - Bundesrepublik Deutschland – 2006**

Nr.	Verfalldatum	Ursprungsland	Getränkecode	Produktionscode
1	06.09.2007	PL	9SR0906Z	02389 02/13:08
2	30.09.2007	PL	7SR0930X	03791 04/14:05
3	03.10.2007	PL	4SR1003Z	04792 03/07:12
4	18.10.2007	PL	5SR1018Y	05789 09/15:06
5	24.11.2007	PL	4SR1124X	03694 02/08:14
6	9.12.2007	PL	5SR1209Y	03984 05/10:10

Bibite AG
Berner Strasse 5
8953 Dietikon

K-3

Herr Kölle
Distribujet GmbH
Nikolaigraben 15
02826 Görlitz
Deutschland

10. September 2006

Sehr geehrter Herr Kölle

Wir nehmen Bezug auf Ihr Schreiben vom 12. August 2006. Selbstverständlich kommen wir unseren vertraglichen Verpflichtungen nach und stellen sicher, dass Ihre vertragliche Exklusivität nicht verletzt wird. Wir schätzen Ihre Arbeit als unser Alleinvertreter in Deutschland sehr.

Wir werden einerseits aufgrund der uns übermittelten Produktionscodes festzustellen versuchen, aus welcher Quelle die Parallelimporte aus Polen stammen. Unser Alleinvertreter dort hat uns allerdings bereits versichert, dass er nicht nach Deutschland liefert. Andererseits gewährt Ihnen Bibite per sofort einen Preisnachlass auf EUR 0.67 pro Flasche, so dass Sie gegenüber Ihren Grosshändlern attraktiver offerieren können ohne dass Ihre Gewinnmarge leidet. Damit sollte sich das Problem von selbst lösen.

Mit freundlichen Grüssen



Felix Meier

Distribujet GmbH
Nikolaigraben 15
02826 Görlitz
Deutschland

K-4

BeveSana AG
z.Hd. Herrn Felix Meier
c/o Bibite AG
Berner Strasse 5
8953 Dietikon

Datum: 12. November 2007

Sehr geehrter Herr Meier

Wie schon mündlich mehrfach, letztmals an unserer Marketingplansitzung vom 14. Oktober besprochen, hat das Problem der Parallelimporte aus Polen seit Spätsommer 2007 wieder massiv zugenommen. Wir haben grösste Schwierigkeiten überhaupt noch an unsere Kunden liefern zu können.

Die von Ihnen im Herbst 2006 versprochenen Massnahmen zur Wiederherstellung des vertragsmässigen Zustandes haben offensichtlich nichts gefruchtet oder wurden von Bibite nicht mit aller Konsequenz umgesetzt. Wir rufen entsprechend nochmals mit Nachdruck dazu auf, diese Verletzung unseres Exklusivitätsrechts ein für allemal zu unterbinden. Unser Schaden aus den vertragswidrigen Parallelimporten (entgangener Gewinn) beläuft sich schon jetzt mutmasslich auf mehrere Millionen. Wir regen an, dass Bibite uns ab sofort und rückwirkend für das ganze Jahr denselben Einkaufspreis wie dem polnischen Alleinvertreter gewährt. So dieses Problem nicht umgehend definitiv gelöst wird, müssen wir Ihnen unseren Schaden in Rechnung stellen. In der Beilage erhalten Sie eine aktualisierte Aufstellung der in unserem Vertragsgebiet gefundenen parallelimportierten Produkte (Produktionscode des entsprechenden Produktionsbatches).

Freundliche Grüsse



Jürgen Kölle, Geschäftsführer

Distribujet GmbH
Nikolaigraben 15
02826 Görlitz
Deutschland

Parallelimporte - Bundesrepublik Deutschland – 2006-2007

Nr.	Verfalldatum	Ursprungsland	Getränkencode	Produktionscode
1	06.09.2007	PL	9SR0906Z	02389 02/13:08
2	30.09.2007	PL	7SR0930X	03791 04/14:05
3	03.10.2007	PL	4SR1003Z	04792 03/07:12
4	18.10.2007	PL	5SR1018Y	05789 09/15:06
5	24.11.2007	PL	4SR1124X	03694 02/08:14
6	9.12.2007	PL	5SR1209Y	03984 05/10:10
7	15.12.2007	PL	7SR1215X	04567 04/12:57
8	06.01.2008	PL	4SR0106Y	03798 03/16:12
9	23.02.2008	PL	9SR0223Z	05612 04/11:45
10	27.02.2008	PL	8SR0227X	04654 03/09:22
11	28.02.2008	PL	7SR0228Z	03698 02/13:36
12	17.03.2008	PL	8SR0317Z	04165 09/16:49
13	09.04.2008	PL	5SR0409X	05168 04/15:48
14	13.04.2008	PL	7SR0413Y	03615 05/10:22
15	16.05.2008	PL	4SR0516Z	03784 03/08:52
16	20.04.2008	PL	7SR0420X	05689 02/11:26
17	13.05.2008	PL	8SR0513Y	043965 04/14:21
18	15.05.2008	PL	4SR0515Z	036742 09/11:35
19	25.05.2008	PL	5SR0525Y	046973 08/15:46
13	09.04.2008	PL	7SR0409Z	031279 09/12:02
14	13.04.2008	PL	8SR0413X	057946 07/14:34
15	16.05.2008	PL	5SR0516Y	043674 08/15:36
16	20.04.2008	PL	8SR0420Z	034785 03/12:47
17	13.05.2008	PL	6SR0420X	054982 04/08:45
18	15.05.2008	PL	3SR0420Y	078563 05/12:36
19	25.05.2008	PL	9SR0420Z	018463 07/15:38
20	13.05.2008	PL	2SR420Y	057396 08/09:29

Bibite AG
Berner Strasse 5
8953 Dietikon

K-5

Herr Kölle
Distribujet GmbH
Nikolaigraben 15
02826 Görlitz
Deutschland

5. Dezember 2007

Sehr geehrter Herr Kölle

Wir nehmen Bezug auf Ihr Schreiben vom 12. November 2007. Mit Ihrer Androhung einer Schadenersatzforderung in Millionenhöhe setzen Sie unsere gute Geschäftsbeziehung aufs Spiel. Wie bereits telefonisch erläutert trifft Bibite keine vertragliche Pflicht Ihnen ähnliche oder gar gleiche Einkaufskonditionen wie unserem polnischen Alleinvertreter zu bieten, damit Parallelimporte unterbleiben.

Die Kaufkraft ist in Polen massiv geringer als in Deutschland (siehe Beilage: 1 EUR in Deutschland = 1.18 EUR in Polen). Um unser Produkte an den Mann zu bringen, können wir gar nicht anders als den polnischen Alleinvertreter zu günstigeren Konditionen als Sie zu beliefern. Wir haben Ihnen bereits im Jahr 2006 einen Preisnachlass gewährt. Damit haben Sie es selbst in der Hand, Parallelimporte unattraktiv zu machen.

Nochmals, wir schätzen Ihre Arbeit als unser Alleinvertreter in Deutschland sehr, doch mit Ihrer Drohung und dem anmassenden Begehren gehen Sie zu weit.

Mit freundlichen Grüssen
















Felix Meier

Beilage

Kaufkraft des Euro im Ausland

Umrechnungen ausgewählter Länder

Land / Stadt		1 Euro = ... Euro*
Litauen / Wilna		1,20
Polen / Warschau		1,18
Tschechische Republik / Prag		1,10
Niederlande / Den Haag		0,98
Belgien / Brüssel		0,96
Spanien / Madrid		0,95
Vereinigtes Königreich / London		0,95
Österreich / Wien		0,94
Italien / Rom		0,90
Finnland / Helsinki		0,88
Frankreich / Paris		0,87
Schweden / Stockholm		0,86
Irland / Dublin		0,85

Quelle: Statistisches Bundesamt Deutschland

Distribujet GmbH

Nikolaigraben 15

02826 Görlitz

Deutschland

K-6

EINSCHREIBEN

Herrn Felix Meier
BeveSana AG
Berner Strasse 5
8953 Dietikon

Datum: 3. April 2008

Sehr geehrter Herr Meier

In der Beilage erhalten Sie eine aktualisierte Aufstellung der in unserem Vertragsgebiet gefundenen parallelimportierten Produkte.

Der Markt wird mit Parallelimporten aus Polen überschwemmt. Entgegen Ihrer vertraglichen Verpflichtung unternehmen BeveSana/Bibite nichts, um uns im Kampf gegen Parallelimporte zu unterstützen und dies zu unterbinden.

Wir können nicht länger tatenlos zusehen, wie unser Marktanteil schwindet. Aus diesem Grund sehen wir uns gezwungen, Ihnen den uns aus Parallelimporten erwachsenen Schaden in Höhe von EUR 10'000'000.- in Rechnung zu stellen. Für die prompte Überweisung der Entschädigungssumme danken wir Ihnen bestens und bitten Sie, uns eine Bestätigung der Überweisung zukommen zu lassen.

Zugleich erhalten Sie in der Beilage unseren Bericht und Rechnung über die Marketingausgaben für das erste Quartal 2008.

Mit vorzüglicher Hochachtung

Kölle

Jürgen Kölle, Geschäftsführer

Beilagen: - Rechnung Nr. 04/08
 - Aktualisierte Aufstellung Parallelimporte
 - Marketingbericht 1. Quartal 2008

Distribujet GmbH**Nikolaigraben 15****02826 Görlitz****Deutschland****RECHNUNG NR 04/08**

Rechnungssteller	Bankverbindung
Distribujet GmbH Nikolaigraben 15 02826 Görlitz Deutschland	Bank Sparhafen Filiale Görlitz Lindenstrasse 2 02826 Görlitz Deutschland Konto Nr: 123 456 789 Clearing Nr: 700 IBAN: 34 5678 1234 77

Rechnungsadressat
BeveSana AG Berner Strasse 5 8953 Dietikon

Betrifft	Betrag in EUR
Entschädigung für Parallelimporte	10'000'000.–

Distribujet GmbH
Nikolaigraben 15
02826 Görlitz
Deutschland

Parallelimporte - Bundesrepublik Deutschland – 2006 bis 2008

Nr.	Verfalldatum	Ursprungsland	Getränkecode	Produktionscode
1	06.09.2007	PL	9SR0906Z	02389 02/13:08
2	30.09.2007	PL	7SR0930X	03791 04/14:05
3	03.10.2007	PL	4SR1003Z	04792 03/07:12
4	18.10.2007	PL	5SR1018Y	05789 09/15:06
5	24.11.2007	PL	4SR1124X	03694 02/08:14
6	9.12.2007	PL	5SR1209Y	03984 05/10:10
7	15.12.2007	PL	7SR1215X	04567 04/12:57
8	06.01.2008	PL	4SR0106Y	03798 03/16:12
9	23.02.2008	PL	9SR0223Z	05612 04/11:45
10	27.02.2008	PL	8SR0227X	04654 03/09:22
11	28.02.2008	PL	7SR0228Z	03698 02/13:36
12	17.03.2008	PL	8SR0317Z	04165 09/16:49
13	09.04.2008	PL	5SR0409X	05168 04/15:48
14	13.04.2008	PL	7SR0413Y	03615 05/10:22
15	16.05.2008	PL	4SR0516Z	03784 03/08:52
16	20.04.2008	PL	7SR0420X	05689 02/11:26
17	13.05.2008	PL	8SR0513Y	043965 04/14:21
18	15.05.2008	PL	4SR0515Z	036742 09/11:35
19	25.05.2008	PL	5SR0525Y	046973 08/15:46
13	09.04.2008	PL	7SR0409Z	031279 09/12:02
14	13.04.2008	PL	8SR0413X	057946 07/14:34
15	16.05.2008	PL	5SR0516Y	043674 08/15:36
16	20.04.2008	PL	8SR0420Z	034785 03/12:47
17	13.05.2008	PL	6SR0420X	054982 04/08:45
18	15.05.2008	PL	3SR0420Y	078563 05/12:36
19	25.05.2008	PL	9SR0420Z	018463 07/15:38
20	13.05.2008	PL	2SR0420Y	057396 08/09:29
21	26.05.2008	PL	7SR0420X	078492 09/16:49
22	28.05.2008	PL	8SR0420Z	048295 03/17:21
23	02.06.2008	PL	4SR0420X	078462 02/08:25
24	05.06.2008	PL	3SR0420Y	057239 01/11:36
25	07.07.2008	PL	2SR0420Z	078463 06/10:54
26	10.08.2008	PL	6SR0420Y	098265 05/09:49
27	14.08.2008	PL	8SR0420X	073421 04/14:38
28	15.09.2008	PL	3SR0420Z	064538 03/13:28
29	18.09.2008	PL	4SR0420X	087957 07/15:38
30	20.09.2008	PL	9SR0420Y	056386 08/08:21
31	21.09.2008	PL	6SR0420Z	083762 04/11:35

Distribujet GmbH
Nikolaigraben 15
02826 Görlitz
Deutschland

Marketingbericht und Rechnung 1. Quartal 2008

Werbeausgaben

Tätigkeit	Betrag in EUR	Beleg
<u>Zeitungsinserate:</u>		
Sonnenschein am Sonntag	1'650	Rechnung „S. am Sonntag“ vom 15.02.2008
Täglich NEU	1'100	Rechnung „Täglich NEU“ vom 03.03.2008
Sport Revue	2'860	Rechnung „Sport Revue“ vom 08.03.2008
<u>Fernsehwerbung</u>		
DF 3	5'780	Rechnung „DF 3“ vom 20.03.2008
INFO PLUS	8'960	Rechnung „INFO PLUS“ vom 19.02.2008
<u>Radiowerbung</u>		
Topaktuell	30'000	Rechnung „Topaktuell“ vom 23.03.2008
Antenne	30'000	Rechnung „Antenne“ vom 25.02.2008
Weihnachtskarten	550	Rechnung „Farbausdruck“ vom 08.01.2008
Total	80'900	

MultiDrink Holding AG
Rechtsdienst
Jungfraustrasse 9
3000 Bern

K-7

Herr Kölle
Distribujet GmbH
Nikolaigraben 15
02826 Görlitz
Deutschland

10. April 2008

Sehr geehrter Herr Kölle

Wir nehmen Bezug auf Ihr Schreiben vom 3. April 2008, welches uns unsere Gruppengesellschaft BeveSana AG zur Bearbeitung weitergeleitet hat.

Die von Ihnen in Rechnung gestellte Entschädigung für Parallelimporte entbehrt jeglicher Grundlage und wird von uns nicht akzeptiert. Wir weisen Ihre Forderung für angeblich erlittenen Schaden aus parallelimportierten Produkten in Höhe von EUR 10'000'000.– hiermit ausdrücklich zurück. Wie Sie auch wissen, ist nicht mehr die BeveSana AG, sondern nunmehr die Bibite AG Ihre Vertragspartnerin unter dem Distributionsvertrag vom 3. Juli 2004.

Der Distributionsvertrag enthält keinerlei Verpflichtung unsererseits, Distribujet für Parallelimporte zu entschädigen.

Distribujet befindet sich mit der Zahlung von Rechnungen für Lieferungen des Produktes in Verzug. Die ausstehenden und fälligen Forderungen von Bibite gegenüber Distribujet betragen per 10. April 2008 EUR 2'900'000.– (vgl. untenstehende Übersicht). Wir bitten Sie, die offenen Beträge bis spätestens **17. April 2008** zu bezahlen.


Rechnungsdatum	Rechnungsnr.	Betrag in EUR
1.02.2008	80205411	1'050'000.–
1.02.2008	80205412	850'000.–
1.02.2008	80205413	1'000'000.–

MultiDrink Holding AG
Rechtsdienst
Jungfraustrasse 9
3000 Bern

Gemäss Ziff. 5(5) Distributionsvertrag ist Bibite bei Zahlungsverzug für Lieferungen des Produktes berechtigt, Vorauszahlung für Lieferungen zu verlangen sowie die Lieferung einzustellen. Wir teilen Ihnen mit, dass wir SHARP REQUIEM® und SHARP REQUIEM SUGARFREE® per sofort nur noch **gegen Vorauszahlung** liefern werden. Solche Vorauszahlungen berechtigen Distribujet zu einem Rabatt von 1% auf den Verkaufspreis.

Aufgrund Ihrer haltlosen Entschädigungsforderung für Parallelimporte sehen wir uns zudem veranlasst, den Marketingbericht für das erste Quartal 2008 eingehend zu prüfen. Wir werden die Zahlung der von Distribujet in Rechnung gestellten Marketingausgaben solange zurückhalten, bis wir sowohl Richtigkeit als auch Begründetheit der Marketingkosten verifiziert haben.

Mit freundlichen Grüssen



RA lic. iur. Max Raggenbass

Distribujet GmbH
Nikolaigraben 15
02826 Görlitz
Deutschland

K-8

Herrn Raggenbass
MultiDrink Holding AG
Jungfraustrasse 9
3000 Bern

Datum: 14. April 2008

Sehr geehrter Herr Raggenbass

Wir haben Ihr Schreiben vom 10. April 2008 erhalten. Bedauerlicherweise müssen wir feststellen, dass BeveSana nicht bereit ist, ihre vertraglichen Verpflichtungen zu erfüllen. Nach jahrelanger erfolgreicher geschäftlicher Beziehung ist Ihre Haltung für uns unverständlich.

BeveSana hat Distribujet das ausschliessliche Recht eingeräumt, SHARP REQUIEM® in der Bundesrepublik Deutschland zu vertreiben. Dieses Exklusivrecht wird verletzt, wenn BeveSana/Bibite unser polnisches Gegenüber zu markant tieferen Einkaufspreisen beliefern und damit angesichts der uns auferlegten Preisempfehlungen Parallelimporte über die nahe Grenze geradezu provoziert.

Wir halten an unserer Entschädigungsforderung für Parallelimporte in Höhe von EUR 10'000'000.– fest. Wir fordern BeveSana auf, die Rechnung Nr. 04/08 sowie die Distribujet entstandenen Marketingkosten für das erste Quartal 2008 unverzüglich zu begleichen sowie die Preisgestaltung im Verhältnis Polen/Deutschland anzupassen. In den vergangenen Jahren hat BeveSana die Marketingausgaben gestützt auf den Marketingbericht stets innert Wochenfrist bezahlt. Noch nie hat BeveSana die Zahlung zurückgehalten und von einer Prüfung des Marketingberichts abhängig gemacht. Eine Nichtzahlung der Entschädigungsforderung sowie der uns entstandenen Marketingforderungen stellt eine weitere Verletzung des Distributionsvertrages durch BeveSana dar.

Gestern haben wir eine Bestellung über 2 Mio. Flaschen SHARP REQUIEM® und 500'000 Flaschen SHARP REQUIEM SUGARFREE® aufgegeben und verlangen, dass diese mit den Zahlungsbedingungen gemäss Distributionsvertrag (60 Tage) ausgeführt wird.

Distribujet GmbH
Nikolaigraben 15
02826 Görlitz
Deutschland

Wir sind nach wie vor bereit und interessiert, eine gütliche Einigung zu finden. Sollte uns BeveSana jedoch keinen ausreichenden Vergleichsvorschlag präsentieren, sehen wir uns gezwungen, rechtliche Schritte einzuleiten, um unsere Rechte und Ansprüche zu sichern.

Mit vorzüglicher Hochachtung

Kölle

Jürgen Kölle, Geschäftsführer

MultiDrink Holding AG
Rechtsdienst
Jungfraustrasse 9
3000 Bern

K-9

Herr Kölle
Distribujet GmbH
Nikolaigraben 15
02826 Görlitz
Deutschland

16. April 2008

Sehr geehrter Herr Kölle

Mit Ihrer Weigerung, offene Rechnungen der Bibite AG vom 1. Februar 2008 in Höhe von EUR 2'900'000.– für Lieferungen zu bezahlen sowie Ihrer haltlosen Entschädigungsforderung für Parallelimporte und dem Begehren auf Preisangleichung verletzen Sie den Distributionsvertrag.

Wir sind nicht bereit, Ihre Entschädigungsforderung zu erfüllen und müssen angesichts Ihrer Haltung auf Vorauszahlung für Lieferungen insistieren.

Als Zeichen unserer Bereitschaft eine Lösung zu finden, unterbreiten wir Ihnen jedoch folgenden Vorschlag:

1. Distribujet bezahlt Bibite unverzüglich sämtliche ausstehenden Forderungen für Lieferungen.

Sobald alle offenen Rechnungen bezahlt worden sind, wird Bibite:

2. ihre Entscheidung, Vorauszahlung für Lieferung zu verlangen aufheben.
3. Distribujet die gerechtfertigten Marketingkosten erstatten.
4. Qualifizierte Mitarbeiter in die Bundesrepublik Deutschland entsenden, um die Marktsituation zu analysieren und Distribujet bei der Erreichung der im Distributionsvertrag vorgesehen Ziele zu unterstützen.

MultiDrink Holding AG
Rechtsdienst
Jungfraustrasse 9
3000 Bern

Wir hoffen, dass Sie unseren Vorschlag annehmen, damit wir unsere bis anhin erfolgreiche Zusammenarbeit fortsetzen können.

Mit freundlichen Grüssen



RA lic. iur. Max Raggenbass

Distribujet GmbH
Nikolaigraben 15
02826 Görlitz
Deutschland

K-10

Herrn Raggenbass
MultiDrink Holding AG
Jungfraustrasse 9
3000 Bern

Datum: 21. April 2008

Sehr geehrter Herr Raggenbass

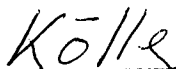
Wir halten daran fest, dass BeveSana die Pflichten aus dem Distributionsvertrag in schwerwiegender Weise verletzt hat und verpflichtet ist, Distribujet für den entstandenen Schaden aus Parallelimporten zu entschädigen sowie weitere Parallelimporte durch entsprechende Preisgestaltungs- und Preisempfehlungspolitik im Verhältnis Deutschland-Polen zu unterbinden.

Nichtsdestotrotz haben wir Ihnen heute einen Betrag in Höhe von EUR 2'819'100.– überwiesen. Dieser Betrag berechnet sich wie folgt: EUR 2'900'000.– (fällige Forderungen von BeveSana gegenüber Distribujet aus Lieferungen) minus EUR 80'900.– (der von BeveSana geschuldete und fällige Betrag für Marketingausgaben gemäss Marketingbericht für das erste Quartal 2008).

Diese Zahlung erfolgt jedoch **unter Protest**. Wir verzichten damit in keiner Weise auf die uns zustehende Entschädigung für Parallelimporte in Höhe von EUR 10'000'000.– und unser Begehren auf Preisgestaltung und behalten uns in diesem Zusammenhang alle Rechte vor.

Wir fordern BeveSana nun auf, ihren Pflichten nachzukommen und ohne Vorauszahlung zu liefern (betrifft sowohl unsere Bestellung vom 13. April 2008 sowie eine weitere Bestellung vom 20. April 2008 über 1 Mio. Flaschen), sonst müssen wir aus wichtigem Grund kündigen.

Mit vorzüglicher Hochachtung



Jürgen Kölle, Geschäftsführer

MultiDrink Holding AG
Rechtsdienst
Jungfraustrasse 9
3000 Bern

K-11

Herr Kölle
Distribujet GmbH
Nikolaigraben 15
02826 Görlitz
Deutschland

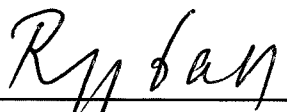
25. April 2008

Sehr geehrter Herr Kölle

Distribujet verhält sich nach wie vor in erpresserischer Weise, indem seit unserer Anzeige Vorauszahlung zu verlangen, unsere Forderungen einerseits – wie niemals zuvor – auch mittels Verrechnung getilgt wurden und andererseits nur unter Protest geleistet und auf der Schadenersatzforderung für Parallelimporte sowie Preisanpassung beharrt wird. Der Eingang Ihrer Zahlung in Höhe von EUR 2'819'100.– wird bestätigt.

Mit der Vorgehensweise von Distribujet bleibt das erhebliche Kreditrisiko für uns bestehen. Entsprechend müssen wir weiterhin auf Vorauszahlung für Lieferungen bestehen.

Mit freundlichen Grüssen



RA lic. iur. Max Raggenbass

Distribujet GmbH

Nikolaigraben 15

02826 Görlitz

Deutschland

K-12

EINSCHREIBEN

Herr Max Raggenbass
MultiDrink Holding AG
Jungfraustrasse 9
3000 Bern

cc: Herr Felix Meier
BeveSana AG
Berner Strasse 5
8953 Dietikon

Datum: 30. April 2008

Sehr geehrter Herr Raggenbass

Ihre Weigerung, das Produkt ohne Vorauszahlung zu liefern ist mehr denn je ungerechtfertigt. BeveSanas Verhalten stellt einen wichtigen Grund im Sinne von 13(1) i.V.m. (2) Distributionsvertrag dar, der Distribujet zur Kündigung des Distributionsvertrages ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist berechtigt. Nicht nur verletzt BeveSana die uns vertraglich zugesicherte Exklusivität, sondern sie honoriert auch unsere pendenten Lieferbestellungen nicht und weigert sich künftig ohne Vorauszahlung zu liefern. Da uns eine Fortsetzung des Distributionsvertrages mit BeveSana unter den gegebenen Umständen nicht zumutbar ist, kündigen wir hiermit den zwischen BeveSana und Distribujet abgeschlossenen Distributionsvertrag aus wichtigem Grund mit sofortiger Wirkung.

Wir behalten uns vor, zur Durchsetzung unserer Ansprüche ein Schiedsverfahren einzuleiten.

Mit vorzüglicher Hochachtung

Kölle

Jürgen Kölle, Geschäftsführer

Moot Court Team [...]

[*Adresse*]

LSI
Zürcher Handelskammer
Bleicherweg 5
Postfach 3058
CH-8022 Zürich

14. Juli 2008

Swiss Rules Fall Nr. 600132-2008: Einleitungsantwort

Distribujet GmbH, Nikolaigraben 15, 02826 Görlitz, Deutschland

Klägerin

vertreten durch Moot Court Team [...]

gegen

BeveSana AG, Berner Strasse 5, 8953 Dietikon, Schweiz

Beklagte

vertreten durch Moot Court Team [...]

Sehr geehrter Herr Präsident

Wir zeigen an, dass uns die Beklagte BeveSana AG mit der Wahrung Ihrer Interessen beauftragt hat. Diese Eingabe erfolgt innert der von der Kammer angesetzten Frist. Namens und mit Vollmacht der Beklagten stellen wir folgende

Rechtsbegehren:

1. Auf die Schiedsklage sei nicht einzutreten, *eventualiter* sei sie abzuweisen.
2. Alles unter Kosten- und Entschädigungsfolgen zu Lasten der Klägerin.

I. Sachverhalt

1. Die Beklagte ist eine in der Produktion von Gesundheitsdrinks tätige Gesellschaft mit Sitz in Dietikon/Zürich. Bis im Sommer 2005 war sie auch im Getränkevertrieb tätig, u.a. auch mit der Klägerin (Beilage K-1).
2. Mit Übernahmevertrag vom 25. Mai 2005 (Beilage B-1) veräusserte die Beklagte infolge einer konzerninternen Restrukturierung ihre Vertriebsabteilung nach Massgabe von Art. 181 Abs. 1 OR an die neugegründete Bibite AG, welche das Geschäft an der gleichen Adresse und mit dem gleichen Personal weiterführte. Zwar publizierte die Beklagte den Umstand der Vermögensübertragung an die Bibite AG nicht im Schweizerischen Handelsamtsblatt, doch informierte sie darüber ihre Geschäftspartner (Schriftliche Zeugnisaussage von Frau Karin Strasser vom 10. Juli 2008; Beilage B-2).
3. Die Klägerin bezahlte schon ab September 2005 für Lieferungen des Produktes gestützt auf Rechnungen, welche durch die Bibite AG ausgestellt wurden. Mit Schreiben vom 7./10. Mai 2006 stimmte die Klägerin sodann gegenüber der Bibite AG schriftlich einer Ausweitung des Distributionsvertrages auf das neu lancierte Produkt SHARP REQUIEM SUGARFREE® zu (Beilage B-3).
4. Entsprechend vertrieb die Klägerin deshalb den Gesundheitsdrink SHARP REQUIEM® (wie auch SHARP REQUIEM SUGARFREE®) nicht mehr für die Beklagte, sondern für die Bibite AG. Die Beklagte bestreitet deshalb die Zuständigkeit des Schiedsgericht-

tes und ihre Passivlegitimation. Ohne Präjudiz hinsichtlich dieser Einreden nimmt die Beklagte materiell rein vorsorglich wie folgt Stellung:

5. Weder die Beklagte noch ihre Rechtsnachfolgerin Bibite AG oder eine andere Gesellschaft der MultiDrink Gruppe haben je das Produkt in das Vertriebsgebiet der Klägerin importiert. Dasselbe trifft gemäss Nachforschungen der Beklagten auf den polnischen Alleinvertreter zu, welcher denselben vertraglichen Exportbeschränkungen wie die Klägerin unterliegt (Beilage B-4). Gemäss den Nachforschungen der Beklagten ist es allerdings zutreffend, dass Kunden des polnischen Alleinvertreters das Produkt in sehr grossen Mengen in das Vertragsgebiet der Klägerin exportieren und dort massiv billiger als die Klägerin an Grosshändler verkaufen.

II. Rechtliches

6. Mit dem Übernahmevertrag vom 25. Juni 2005 und seiner Kenntnis durch die Klägerin ging auch die Schiedsklausel unter dem Distributionsvertrag von der Beklagten auf die Bibite AG über. Das Schiedsgericht ist entsprechend für die Beurteilung der von der Klägerin gegenüber der Beklagten geltend gemachten Ansprüche unzuständig, *eventualiter* fehlt es zudem an der Passivlegitimation der Beklagten.
7. Selbst für den Fall, dass das Schiedsgericht wider Erwarten Zuständigkeit und Passivlegitimation bejahen sollte, ist aufgrund des Vorstehenden die klägerische Kündigung aus wichtigem Grund nicht rechtens. Die Beklagte verletzt weder direkt noch indirekt i.S.v. Art. 3(2) Distributionsvertrag das der Klägerin eingeräumte Exklusivitätsrecht, ist sie doch rechtlich nicht für die Vorgehensweise von Kunden des polnischen Alleinvertreters verantwortlich.
8. Die Beklagte war auch nicht verpflichtet die Marketingrechnung der Klägerin unverzüglich zu bezahlen. Zwar bezahlte die Beklagte früher Marketingrechnungen der Klägerin meist ohne genaue Überprüfung innert Wochenfrist, doch war die Beklagte aufgrund der Vorgehensweise der Klägerin, welche früher immer zeitig zahlte und trotz ausstehender gegenseitiger Ansprüche nie – weder berechnete noch unberechnete Forderungen – verrechnete, berechtigt die Marketingrechnung genauer zu prüfen und Vorauszahlung für Lieferungen zu verlangen. Die Prüfung hat nunmehr ergeben, dass die Position Weihnachtskarten über EUR 550.– nicht Bestandteil des Marketingplans/-budgets war und deshalb nicht zu erstatten ist.

9. Da die Kündigung aus wichtigem Grund ungerechtfertigt ist, stehen der Klägerin keine Schadenersatzansprüche zu. Da die Kündigung aus wichtigem Grund zudem unbesehen ihrer Ungerechtfertigkeit zur sofortigen Vertragsauflösung führt, ist auch nicht einzusehen, weshalb die Klägerin für rechtsverbindlich eingegangene (in der Höhe unbestrittene), ihr zum grössten Teil erst nach der Kündigung entstandene Kosten für Radiowerbung noch durch die Beklagte entschädigt werden sollte.

III. Schiedsrichterbestellung

10. Die Beklagte ernennt als ihren Schiedsrichter Dr. A.

Mit vorzüglicher Hochachtung

Unterschrift

Beilagen: B-1 bis B-4

VERTRAG

**über die Übernahme der Vertriebsabteilung
der BeveSana AG
durch die Bibite AG**

abgeschlossen zwischen

BeveSana AG

Berner Strasse 5

CH 8953 Dietikon

im folgenden kurz „BEVESANA“, sowie

Bibite AG

Berner Strasse 5

CH 8953 Dietikon

im folgenden kurz „BIBITE“ als Käuferin und Übernehmende,

wie folgt:

1. PRÄAMBEL VERTRAGSPARTNER

Dieser Vertrag regelt die konzerninterne Übernahme der Vertriebsabteilung der BeveSana AG, Dietikon, als Übertragende durch die Bibite AG, Dietikon, als Übernehmende. Die weiteren Unternehmensbereiche verbleiben bei der BeveSana AG.

2. GESCHÄFTSGEGENSTAND

2.1 Beschreibung der Transaktion

- 2.1.1. Die BEVESANA überträgt hiermit nach Massgabe von Art. 181 Abs. 1 OR gegen Bezahlung des Kaufpreises gemäss Artikel 3 die Vertriebsabteilung mit sämtlichen dazu gehörenden Aktiven und Passiven sowie damit zusammenhängenden Verträgen mit Dritten an die BIBITE.
- 2.1.2. Die BIBITE übernimmt hiermit nach Massgabe von Art. 181 Abs. 1 OR gegen Bezahlung des Kaufpreises gemäss Artikel 3 die Vertriebsabteilung mit den dazu gehörenden Aktiven und Passiven sowie die zusammenhängenden Verträge mit Dritten von der BEVESANA.
- 2.1.3. Die im vorliegenden Vertrag geregelte Übertragung erfolgt mit Wirkung per 01.01.2005 (nachfolgend auch als „Übergangstichtag“ bezeichnet).

2.2 Übertragung von Aktiven und Passiven

- 2.2.1. BEVESANA überträgt und BIBITE übernimmt sämtliche in der per 31.12.2004 erstellten Übernahmebilanz aufgeführten Aktiven und Passiven gemäss Anhang 2.
- 2.2.2. [Grundsätze für die Erstellung der Übergabebilanz]

2.3. Übernahme von Verträgen

- 2.3.1. BEVESANA überträgt und BIBITE übernimmt die in Anhängen 03 – 06 angeführten Verträge. Dies sind insbesondere:

03 Arbeitsverträge

04 Mietverträge

05 Vertriebsverträge

06 Verträge mit anderen Gesellschaften der BeveGruppe oder sonstige Dienstleistungsverträge

- 2.3.2. Ausdrücklich nicht übertragen werden alle in Anhang 7 angeführten Aufträge sowie die in Anhang 8 angeführten Verträge.
- 2.3.3. Andere Verträge, die weder in der Auflistung der übertragenen noch in der Auflistung der nicht übertragenen Vertragsverhältnisse angeführt sind, gelten im Zweifel dann als übergegangen, wenn diese inhaltlich eindeutig der Vertriebsabteilung zuzuordnen sind.

3. KAUF- UND ÜBERNAHMEPREIS

- 3.1. Der Kaufpreis für die Vertriebsabteilung für die in Anhang 02 aufgeführten Aktiven und Passiven und die Übertragung der Verträge gemäss den Anhängen sowie die sonstigen in diesem Vertrag geregelter Bestimmungen beträgt 4'000'000.– CHF (vier Millionen CHF).
- 3.2. Der Kaufpreis ist fällig wie folgt:
[Fälligkeitsdaten]

4. VERTRAGSVOLLZUG

- 4.1. Der vorliegende Vertrag wird frühestens am 30.06.2005, mit Wirkung per 01.01.2005 („Übergangstichtag“) vollzogen.
- 4.2. Binnen 30 Tagen nach dem Vollzugsdatum wird ein im Zeitraum zwischen 01.01.2005 und dem Vollzugsdatum entstandener Saldo aus Einzahlungen und Auszahlungen der Vertriebsabteilung ausgeglichen.

5. ÜBERTRAGUNG

5.1 Übertragung der Aktiven, Übergang von Nutzen und Gefahr

- 5.1.1. Die BEVESANA verpflichtet sich, sämtliche Rechtshandlungen vorzunehmen, welche erforderlich sind, um der BIBITE das Eigentum an den in Anhang 02 angeführten Aktiven zu verschaffen.

- 5.1.2. Nutzen und Gefahr der übertragenen Aktiven gehen per Übergangsstichtag auf die BIBITE über.

5.2 Übertragung von Verträgen im Allgemeinen

- 5.2.1. Die Parteien werden gemeinsam die Kunden und übrigen Drittpersonen, welche Partei eines oder mehrerer der in den Anhängen 03 bis 06 aufgeführten Verträge sind, von der Übernahme der Vertriebsabteilung verständigen und um Zustimmung zur Vertragsübertragung an BIBITE ersuchen.
- 5.2.2. Verträge, für welche die Zustimmung zur Vertragsübertragung an BIBITE von der jeweiligen Gegenpartei verweigert wird, werden von BEVESANA ab dem Übergangsstichtag treuhänderisch in eigenem Namen aber für Rechnung und auf Anweisung von BIBITE erfüllt. Aufwendungen im Zusammenhang mit der Erfüllung und Erlöse aus den betreffenden Verträgen werden zwischen BEVESANA und BIBITE intern per Übergangsstichtag und in weiterer Folge halbjährlich abgerechnet, so dass die Parteien vermögensmässig gleich gestellt sind, wie wenn die Verträge per Übergangsstichtag auf BIBITE übertragen worden wären.
- 5.2.3. Für die treuhändische Abwicklung durch BEVESANA wird kein gesondertes Honorar verrechnet. Jegliche Haftung der BEVESANA gegenüber BIBITE für eine solche treuhändige Durchführung ist ausgeschlossen; für Ansprüche Dritter gegen die BEVESANA aus solcher treuhändischen Durchführung von Projekten für BIBITE hält BIBITE die BEVESANA vollständig schadlos.

5.3. Übertragung der Arbeitsverträge

Die Parteien haben die in Anhang 03 aufgeführten Arbeitnehmer gemeinsam über die Übernahme der Vertriebsabteilung verständigt und um Zustimmung zum Übergang des Arbeitsverhältnisses (Art. 333 Abs. 1 OR) ersucht. Die Zustimmungserklärungen der Arbeitnehmer sind dem vorliegenden Vertrag im Anhang 03 beigelegt.

5.4. Übertragung der Mietverträge

- 5.4.1. Die Parteien werden gemeinsam die Vermieter, welche Partei eines oder mehrerer der in Anhang 04 aufgeführten Mietverträge, einschliesslich desjenigen für die Liegenschaft Berner Strasse 5 in Dietikon, sind, verständigen und um Zustimmung zur anteiligen Vertragsübertragung an die BIBITE ersuchen.

- 5.4.2. Wird die Zustimmung zur Vertragsübertragung an die BIBITE vom Vermieter verweigert, so verpflichtet sich die BEVESANA, die fraglichen Räumlichkeiten oder Mobilien der BIBITE im Rahmen eines Untermietvertrages zu bisherigen Konditionen weiterhin zur Verfügung zu stellen.

5.5. Mitteilung an die Gläubiger

Im Hinblick auf die Haftungsfolgen von Art. 181 OR verpflichtet sich die BIBITE, die Übernahme der Vertriebsabteilung allen Gläubigern mitzuteilen.

5.6. Dokumentation

- 5.6.1. BEVESANA verpflichtet sich, dafür Sorge zu tragen, dass sämtliche technische und kaufmännische Unterlagen, welche den übertragenen Geschäftszweig betreffen, vollständig an BIBITE übergeben werden.
- 5.6.2. BIBITE verpflichtet sich, alle übernommenen Unterlagen ordnungsgemäss geordnet aufzubewahren, und BEVESANA während der Dauer der gesetzlichen Aufbewahrungspflicht, mindestens aber für die nächsten 10 Jahre, jederzeit unentgeltlich die Einsichtnahme und den Zugriff zu diesen Unterlagen zu ermöglichen.

5.7. Vertriebsverträge

BIBITE übernimmt alle Vertriebsverträge gemäss Anhang 10 [*Anm. für den Moot: In diesem Anhang ist der Distributionsvertrag zwischen Bevesana AG und Distribujet GmbH vom 3. Juli 2004 aufgeführt*].

6. GEWÄHRLEISTUNGEN

- 6.1. [...]

7. ZUSÄTZLICHE VEREINBARUNGEN UND VERSCHIEDENES

7.1. Vertragsänderungen / Vertragsanpassung

- 7.1.1. Sollten eine oder mehrere Klauseln des vorliegenden Vertrages aus irgendwelchen Gründen ungültig oder nicht vollstreckbar sein, so sollen diese im gegenseitigen Einvernehmen der Parteien oder nötigenfalls durch das vereinbarte Schiedsgericht dahingehend angepasst werden, dass dem dahinterstehenden

ursprünglichen Willen der Parteien und der ursprünglichen ökonomischen Bedeutung der Bestimmung so weit wie möglich Rechnung getragen wird.

- 7.1.2. Änderungen oder Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen der Schriftform.
- 7.1.3. Keine der Parteien ist berechtigt, den vorliegenden Vertrag oder einzelne daraus resultierende Rechte und/oder Pflichten ohne die vorgängige schriftliche Zustimmung der Gegenseite an Dritte abzutreten.

7.2. Anhänge

Sämtliche Anhänge zum vorliegenden Vertrag bilden integrierende Bestandteile desselben.

7.3. Recht und Gerichtsstand

- 7.3.1. Dieser Vertrag unterliegt Schweizer Recht.
- 7.3.2. Sämtliche zwischen den Parteien im Zusammenhang mit dem vorliegenden Vertrag entstehende Streitigkeiten, insbesondere für Fragen der Auslegung, der Vertragsverletzung und der Vollstreckung von Ansprüchen, werden von einem Schiedsgericht mit Sitz in Zürich beurteilt. Das Schiedsgericht besteht aus drei Schiedsrichtern und untersteht den Vorschriften des Schweizerischen Konkordats über die Schiedsgerichtsbarkeit vom 27.03.1969 unter Ausschluss des UN Kaufrechts sowie der Bestimmungen des schweizerischen Gesetzes über das internationale Privatrecht. Vorbehaltlich zwingender Vorschriften des Konkordats verfährt das Schiedsgericht nach den verfahrensrechtlichen Regeln der Zivilprozessordnung des Kantons Zürich.

Dietikon, 25. Mai 2005

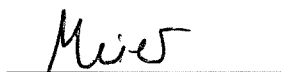
Dietikon, 25. Mai 2005

Für BeveSana AG

Für Bibite AG



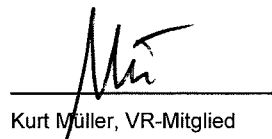
Daniel Meister, VR-Präsident



Felix Meier, Leiter Distribution



Daniel Meister, VR-Präsident



Kurt Müller, VR-Mitglied

Schriftliche Zeugenaussage von Frau Karin Strasser

1. Mein Name ist Karin Strasser, wohnhaft Bahnhofstrasse 242, 8952 Schlieren.
2. Ich arbeite seit dem 2. August 2001 als persönliche Assistentin von Herrn Felix Meier und folgte diesem im Sommer 2005 von der BeveSana AG zur Bibite AG als dieser im Rahmen der Ausgliederung des Vertriebsgeschäftes aus der BeveSana AG neu vom Vertriebsleiter der BeveSana AG zum CEO der Bibite AG befördert wurde.
3. Im Rahmen dieser Ausgliederung wurde ich von Herrn Meier beauftragt unsere Vertriebspartner in den verschiedenen Ländern über diesen Übergang der Vertriebsabteilung von der BeveSana AG auf die Bibite AG zu informieren. Zu diesem Zwecke erstellte ich in meinem Textverarbeitungssystem einen Serienbrief in welchem die Adressen aus den ebenfalls im Computer gespeicherten Adressen unserer Vertriebspartner in den verschiedenen Ländern übertragen wurden. In diesen Schreiben wurde die elektronische Unterschrift von Herrn Meier hineinkopiert und sie wurden anschliessend mit normaler Post anfangs Juni 2005 an unsere Vertriebspartner versandt.
4. Kopien der einzelnen Schreiben habe ich nicht abgelegt. Einzig den Serienbrief selbst ohne eingefügte Adressen habe ich in einer Hardcopy im Ausgliederungsdossier abgelegt (siehe Anhang). Elektronische Kopien der Entwürfe und der Endversion des Serienbriefes sind verfügbar, allerdings ohne eingefügte Adressen. Ich kann mir nicht vorstellen, dass die Distribujet GmbH nicht auch angeschrieben wurde.

Ich bestätige, dass die obenstehenden Angaben wahrheitsgemäss und korrekt sind.

Schlieren, 10. Juli 2008



Karin Strasser

Anhang zur Schriftlichen Zeugenaussage Karin Strasser

[Briefkopf Bevesana und Bibite AG]

[Anschrift Firma]

Dietikon, anfangs Juni 2005

Betriebsübernahme ‚Vertriebsgeschäft‘ der BeveSana AG durch die Bibite AG

Sehr geehrter Herr/Frau [Name]

Gerne informieren wir Sie darüber, dass infolge einer Neuorganisation des Vertriebs innerhalb der MultiDrink Gruppe die neugegründete Bibite AG mit der BeveSana AG einen Kaufvertrag unterzeichnet hat, wonach die Bibite AG das Vertriebsgeschäft der BeveSana AG übernimmt (Betriebsübernahme). Die Parteien beabsichtigen, die Betriebsübernahme per spätestens 30.6.2005 mit Rückwirkung auf den 1.1.2005 zu vollziehen. In diesem Zusammenhang soll Bibite AG spätestens per 30.6.2005 die nachfolgend genannten Vertragsverhältnisse zwischen BeveSana AG und [Firma] übernehmen und an Stelle von BeveSana AG als Vertragspartei mit allen Rechten und Pflichten in diese Verträge eintreten (Vertragsübernahme):

- [Angabe des Vertrages]

Für [Firma] als Vertragspartner der hiervor genannten Verträge ergibt sich aus dieser Vertragsübernahme grundsätzlich keine Änderung, da die Vertragsverhältnisse von Bibite AG unverändert und zu den gleichen Bedingungen übernommen und weitergeführt werden. Auch Ihre Ansprechpersonen bleiben diesselben, da sie ebenfalls zur Bibite AG wechseln. Ohne Ihren Gegenbericht bis 28. Juni 2005 gehen wir deshalb davon aus, dass Sie dieser Vertragsübernahme zustimmen.

Für allfällige Fragen in diesem Zusammenhang steht Ihnen der Unterzeichnende gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf eine weiterhin angenehme Zusammenarbeit und verbleiben mit freundlichen Grüßen

BeveSana AG

Bibite AG

Felix Meier
Leiter Vertrieb

Felix Meier
CEO

Bibite AG
Berner Strasse 5
8953 Dietikon

B-3

Herr Kölle
Distribujet GmbH
Nikolaigraben 15
02826 Görlitz
Deutschland

7. Mai 2006

Sehr geehrter Herr Kölle

Wie wir Sie bei früherer Gelegenheit mündlich informiert haben, lancieren wir in Kürze die zuckerfreie Version von SHARP REQUIEM® unter dem Namen SHARP REQUIEM SUGARFREE®. Unter Bezugnahme auf unseren Distributionsvertrag vom 3. Juli 2004 möchte ich Sie anfragen, ob Distribujet interessiert ist auch für SHARP REQUIEM SUGARFREE® für Deutschland per sofort den Exklusivvertrieb zu übernehmen. So Sie einverstanden sind, schlage ich vor, dass Bibite AG und Distribujet GmbH übereinkommen, dass in Absatz 3 der Präambel unseres Distributionsvertrages vom 3. Juli 2004 neu SHARP REQUIEM® und SHARP REQUIEM SUGARFREE® als Produkt definiert werden und mithin auch SHARP REQUIEM SUGARFREE® unter den Distributionsvertrag zwischen unseren beiden Gesellschaften fällt.

Als Zeichen Ihres Einverständnisses bitte ich um Gegenzeichnung und Retournerung dieses Schreibens. Über eine erweiterte Zusammenarbeit zwischen unseren beiden Häusern würde ich mich sehr freuen.

Mit freundlichen Grüssen



Felix Meier

Bibite AG
Berner Strasse 5
8953 Dietikon

Mit Übernahme des Alleinvertriebs
von SHARP REQUIEM
SUGARFREE® in Deutschland ein-
verstanden:

Für Distribujet GmbH

Görlitz, 10. Mai 2006

Köller

Jürgen Köller, Geschäftsführer

AUSZUG DISTRIBUTIONSVERTRAG BIBITE AG / PLL BEER S.A. VOM 8. JUNI 2006

[Anm. für den Moot: Dieser Auszug ist beschränkt auf diejenigen Bestimmungen, die für den Moot Court relevant sind. Alle übrigen Bestimmungen sind – mit Ausnahme der Partei des Distributors – identisch zum Distributionsvertrag zwischen BeveSana AG und Distribujet GmbH]

1. Präambel

[...]

Die Distributorin PLL Beer S.A. („PLL“) ist eine erfahrene Vertriebspartnerin für Getränke und Lebensmittelprodukte in Polen.

Bibite wünscht, dass PLL den Gesundheitsdrink SHARP REQUIEM® und SHARP REQUIEM SUGARFREE® (das „Produkt“) in Polen vertreibt und vermarktet. PLL möchte den Vertrieb und das Marketing für das Produkt in Polen übernehmen.

[...]

2. Vertragsgegenstand

3. Vertragsgebiet

- (1) Vertragsgebiet ist Polen.
- (2) Bis zum Zeitpunkt der Kündigung oder Aufhebung der Vereinbarung wird Bibite weder einem Dritten ein Vertriebsrecht einräumen noch selber direkt oder indirekt auf dem Vertragsgebiet Geschäfte mit dem Produkt eingehen.
- (3) PLL unterlässt es ausserhalb des Vertragsgebietes Verkaufspromotionen für das Produkt zu lancieren, Kunden anzuwerben, Niederlassungen zu errichten oder Verteilzentren zu unterhalten.

4. Verpflichtungen von PLL

5. Lieferungen

(1) [...]

(2) [...]

- (3) Der Verkaufspreis beträgt EUR 0.60 per Flasche (500 ml) CIF Warenlager Warschau (Incoterms 2000).
- (4) [...]
- (5) [...]
- (6) Bibite ist berechtigt, unverbindliche Preisempfehlungen für die Konsumentenpreise für das Produkt abzugeben. Diese beträgt für den Detailhandel zur Zeit EUR 1.15 bzw. den Gegenwert in Landeswährung.
- (7) [...]

6. 20.

Moot Court Team [...]

[Adresse]

LSI
Zürcher Handelskammer
Bleicherweg 5
Postfach 3058
CH-8022 Zürich

11. August 2008

Fall Nr. 600132-2008: Stellungnahme zur Unzuständigkeitseinrede

Sehr geehrter Herr Präsident

Innert der von der Kammer angesetzten Frist nehmen wir namens der Klägerin zur Unzuständigkeitseinrede der Beklagten Stellung mit dem

Rechtsbegehren:

Die Unzuständigkeitseinrede sei abzuweisen und es sei unter Kosten- und Entschädigungsfolgen zu Lasten der Beklagten auf die Schiedsklage einzutreten.

Die rechtlichen und tatsächlichen Voraussetzungen für eine Aufhebung der Verpflichtungen der Beklagten aus dem Distributionsvertrag – und mithin ihrer Verpflichtung zur Beurteilung der von der Klägerin geltend gemachten Ansprüche durch ein Schiedsgericht – waren zu keinem Zeitpunkt erfüllt. Insbesondere wurde der Klägerin nie eine Übertragung der Vertriebsabteilung von der Beklagten auf die Bibite AG notifiziert, noch hatte sie Kenntnis von einem solchen Übergang (vgl. Schriftliche Zeugenaussage von Herrn Kölle, Beilage K-13).

In materieller Hinsicht behält sich die Klägerin weitere Ausführungen in der Klageschrift vor, verweist aber schon hier ebenfalls auf die Ausführungen in der Zeugenaussage von Herrn Kölle, wonach u.a. weitere Rechnungen für Radiowerbung durch die Klägerin zu bezahlen sind.

Damit lautet Rechtsbegehren Nr. 2 der Klägerin neu wie folgt:

2. Es sei die Beklagte zu verpflichten, der Klägerin EUR 200'900 nebst Zins zu 5% auf

- EUR 80'900.– seit 14. April 2008;
- EUR 60'000.— seit 6. Juni 2008;
- EUR 60'000.— seit 5. August 2008.

zu bezahlen.

Mit vorzüglicher Hochachtung

Unterschrift

Beilage K-13

1. Mein Name ist Jürgen Kölle, wohnhaft St. Georg Strasse 15, D-02826 Görlitz.
2. Ich bin Geschäftsführer der Distribujet GmbH seit dem 1. März 2002 mit Einzelzeichnungsrecht. In dieser Eigenschaft unterzeichnete ich den Distributionsvertrag mit der BeveSana AG vom 3. Juli 2004.
3. Ich mag mich nicht erinnern, eine Notifikation der Übertragung des Vertriebsgeschäfts von BeveSana AG auf die Bibite AG erhalten zu haben.
4. Mir war nicht bewusst, dass für Lieferungen des Produktes SHARP REQUIEM® ab dem September 2005 im Namen der Bibite AG Rechnung gestellt wurde und diese Rechnungen durch unsere Finanzabteilung stets beglichen wurden.
5. Im Oktober 2005 besuchte mich Herr Felix Meier zwecks Besprechung des Marketingplans und Marketingbudgets für das Geschäftsjahr 2006. Bei dieser Gelegenheit handigte er mir eine Visitenkarte der Bibite AG aus, welche ihn als CEO bezeichnete. Er erklärte mir, dass er nun für diese Gesellschaft arbeite, dass sich aber für uns nichts ändere. Mein Team und ich waren im Zusammenhang mit dem Vertrieb von SHARP REQUIEM® immer nur mit Herrn Felix Meier und seiner Assistentin Frau Karin Strasser in Kontakt. Deren Postadresse wie auch Telefonnummern blieben stets dieselben. Auch die E-Mailadressen fmeier@multidrink.ch und kstrasser@multidrink.ch änderten von Juli 2004 bis zum Abbruch der Geschäftsbeziehung nicht.
6. Als mir Herr Meier mit Schreiben vom 7. Mai 2006 vorschlug auch den Vertrieb des neu lancierten Produktes SHARP REQUIEM SUGARFREE® für das Vertragsgebiet zu übernehmen und ich dem durch Gegenzeichnung zustimmte, beachtete ich nicht, dass dieses Schreiben von Bibite AG gesandt wurde.
7. Obwohl nicht budgetiert, wurden die von uns jeweils mit der Quartalsrechnung 1 in Rechnung gestellten Weihnachtskarten an unsere wichtigsten Abnehmer von SHARP REQUIEM® bzw. später auch SHARP REQUIEM SUGARFREE® (i.d.R. Grosshändler) in den Jahren 2005, 2006 und 2007 jeweils anstandslos im April – d.h. wie alle Marketingabrechnungen stets innert Wochenfrist – durch BeveSana AG (Jahr 2005) bzw. - wie meine Nachforschungen ergaben - in den Jahren 2006 und 2007 durch Bibite AG bezahlt.

8. Die Radiowerbung für das Jahr 2008 wurde im Marketingplan und Marketingbudget in Gesprächen mit Herrn Meier im Oktober 2007 festgelegt. Der Kauf von Werbezeit bei Radiostationen über ein ganzes Jahr (statt in monatlichen oder quartalsmässigen Blöcken) führt zur Gewährung von Volumenrabatten. Es war deshalb auch im Interesse von BeveSana, dass wir die Werbung im vereinbarten Umfang und bei den vereinbarten Radiosendern en bloc für das gesamte Jahr einkauften, was uns erlaubte den Budgetbetrag zu unterschreiten. Die Rechnungsstellung durch die Sender erfolgt quartalsweise.
9. In der Zwischenzeit sind weitere Quartalsrechnungen der Sender eingetroffen, nämlich im Mai und Juli 2008 für die Quartale 2 und 3 je im Betrage von CHF 60'000.–. Wir leiteten diese am 15. Mai bzw. am 15. Juli 2008 zur Begleichung durch BeveSana an diese weiter. Als keine Zahlung erfolgte, mahnten wir BeveSana schriftlich mit Schreiben vom 6. Juni 2008 und 5. August 2008 ab.

Ich bestätige, dass die obenstehenden Angaben wahrheitsgemäss und korrekt sind.

Görlitz, 7. August 2008



Jürgen Kölle

Schiedsgericht

Internationale Schiedsordnung der Schweizerischen Handelskammern

Fall Nr. 600132-2008

bestehend aus

Frau Dr. Y; Frau Prof. Dr. X (Präsidentin); Dr. A

Konstituierungsbeschluss

und

Beschluss Nr. 1

vom 19. September 2008

in Sachen

Distribujet GmbH

Nikolaigraben 15, 02826 Görlitz, Deutschland

Klägerin

vertreten durch Moot Court Team [...]

gegen

BeveSana AG

Berner Strasse 5, 8953 Dietikon

Beklagte

vertreten durch Moot Court Team [...]

betreffend

Forderung

Erwägungen:

1. Die Klägerin stützt ihr Begehren um Behandlung der Streitsache vor Schiedsgericht auf den zwischen ihr und der Beklagten am 3. Juli 2004 unterzeichneten Distributionsvertrag, welcher in Art. 19(2) folgende Schiedsklausel enthält:

„Streitigkeiten oder Ansprüche aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag sind durch ein Schiedsverfahren gemäss der Internationalen Schiedsordnung der Schweizerischen Handelskammer zu entscheiden. Das Schiedsgericht besteht aus drei Schiedsrichtern. Sein Sitz ist in Zürich. Die Sprache des Schiedsverfahrens ist Deutsch.“

2. In ihrer Einleitungsanzeige vom 9. Juni 2008 ernannte die Klägerin Frau Dr. Y. als Parteischiedsrichterin. In der Einleitungsantwort vom 14. Juli 2008 ernannte die Beklagte Herr Dr. A als Parteischiedsrichter. In der Folge ernannten die Parteischiedsrichter Frau Prof. Dr. X. zur Vorsitzenden des Schiedsgerichtes.
3. Der dem Streitfall zugrunde liegende Sachverhalt sowie die Rechtsbegehren ergeben sich aus den bisherigen Vorbringen der Parteien und brauchen an dieser Stelle nicht wiedergegeben zu werden.

Beschluss

Schiedsgericht

- 1.1 Das Schiedsgericht konstituiert sich aus Frau Dr. Y. (von der Klägerin ernannte Schiedsrichterin), Dr. A. (von der Beklagten ernannter Schiedsrichter) und Frau Prof. Dr. X. (von den Parteischiedsrichtern ernannte Präsidentin).

Sitz des Schiedsgerichts und Verfahren

- 2.1 Der Sitz des Schiedsgerichts befindet sich in Zürich. Verfahrenssprache ist Deutsch.
- 2.2 Das Verfahren richtet sich nach Kapitel 12 des IPRG und der Internationalen Schiedsordnung der Schweizerischen Handelskammern (nachfolgend „SchO“). In Ermangelung weiterer anwendbarer Verfahrensvorschriften kann das Schiedsgericht ergänzende Regeln für das Verfahren erlassen.
- 2.3 Alle Mitteilungen und Eingaben einer Partei an das Schiedsgericht sind per E-Mail an die folgende Adresse zu versenden: lst.huguenin@rwi.unizh.ch.

- 2.4 Eine Frist gilt als eingehalten, wenn die Eingabe am Abgabetermin (vgl. Zeitplan in Ziff. 2.8) um spätestens 24.00 Uhr per E-Mail an die in Ziff. 2.3 bezeichnete Adresse abgeschickt wird.
- 2.5 Zustellungen des Schiedsgerichtes an die Parteien erfolgen an die von den Parteien bezeichneten E-Mail Adressen. Die Präsidentin kann Beschlüsse des Schiedsgerichtes alleine unterzeichnen.
- 2.6 In den Eingaben der Parteien müssen bestimmte Rechtsbegehren sowie alle tatsächlichen und rechtlichen Gründe enthalten sein.
- 2.7 Zu entscheidende Streitfragen (Streitfragen 3–6 nur für den Fall der Bejahung von Zuständigkeit und Passivlegitimation):
1. Ist das Schiedsgericht für die Beurteilung der klägerischen Ansprüche zuständig? Insbesondere: Ist die Schiedsvereinbarung im Distributionsvertrag gegenüber der Beklagten durch eine rechtsgültige Vermögensübernahme i.S.v. Art. 181 Abs. 1 OR durch die Bibite AG oder anderweitig aufgehoben worden?
 2. Ist die Beklagte passivlegitimiert?
 3. Hat die Beklagte das ausschliessliche Vertriebsrecht der Klägerin verletzt? Falls ja: In welcher Höhe ist der Klägerin daraus ein Schaden entstanden?
 4. Hat die Beklagte ihre Lieferverpflichtung gegenüber der Klägerin verletzt bzw. vertragswidrig Vorauszahlung verlangt?
 5. War die Kündigung der Klägerin aus wichtigem Grund vom 30. April 2008 gerechtfertigt?
 6. Hat die Klägerin der Beklagten die Kosten für Radiowerbung im Jahre 2008 für die Monate Mai bis Dezember zu ersetzen? Falls ja, in welcher Höhe?
 7. Welche Partei hat die Kosten des Schiedsgerichtsverfahrens zu tragen und in welcher Höhe? Hat eine Partei die Gegenpartei für die ihr im Zusammenhang mit diesem Schiedsverfahren entstandenen Kosten zu entschädigen? Falls ja, in welcher Höhe?
- 2.8 Anlässlich der Telefonkonferenz vom 17. September 2008 einigten sich die Parteien und das Schiedsgericht darauf, dass sich die Parteien in einer ersten Phase einzig zu den Streitfragen 1-6 wie folgt zu äussern haben, wobei (i) Fragen 3-6 unter der Annahme, dass Zuständigkeit und Passivlegitimation bejaht würden und (ii) Fragen 3 und 6 ohne Schadenshöhe.

Für diese erste Phase gilt folgender Zeitplan:

- 13. Oktober 2008, 24.00 Uhr: Letzter Zeitpunkt für Anträge auf Sachverhaltsergänzung / -klarstellung
- 31. Oktober 2008: Beschluss des Schiedsgerichtes mit allfälligen Sachverhaltsergänzungen / -klarstellungen [*für den Moot: Counselling/Bekanntgabe der Sachverhaltsergänzungen*]
- 15. Dezember 2008, 24.00 Uhr: Nicht erstreckbare Frist zur Abgabe der Klageschrift der Klägerin zu den Streitfragen der ersten Phase. Die Klägerin soll darin in Antizipation aller möglichen Begründungen der Unzuständigkeitseinrede auch ausführen, weshalb die Beklagte immer noch Partei der Schiedsvereinbarung und des Distributionsvertrages sein soll.
- 20. April 2009, 24.00 Uhr: Nicht erstreckbare Frist zur Abgabe der Klageantwort der Beklagten zu den Streitfragen der ersten Phase
- 8. Mai 2009: Organisationsbesprechung zu prozessualen Fragen im Hinblick auf die Mündliche Verhandlung [*für den Moot: Bewertung und Besprechung der Rechtsschriften; Vorbereitung auf die mündlichen Verhandlungen*]
- 25./26. Mai 2009: Mündliche Verhandlung zu den Streitfragen der ersten Phase

Die Parteien verzichten auf die Einreichung weiterer Beweismittel zu den Streitfragen der ersten Phase und auf die mündliche Anhörung der Zeugen.

2.9 Der allfällige weitere Verfahrensablauf wird zwischen den Parteien und dem Schiedsgericht nach Beendigung der ersten Phase abgesprochen.

Zürich, den 19. September 2008

Für das Schiedsgericht:

Frau Prof. Dr. X. (Präsidentin)

Schiedsgericht

Internationale Schiedsordnung der Schweizerischen Handelskammern

Fall Nr. 600132-2008

bestehend aus

Frau Dr. Y; Frau Prof. Dr. X (Präsidentin); Dr. A

Beschluss Nr. 2

vom 31. Oktober 2008

in Sachen

Distribujet GmbH

Nikolaigraben 15, 02826 Görlitz, Deutschland

Klägerin

vertreten durch Moot Court Team [...]

gegen

BeveSana AG

Berner Strasse 5, 8953 Dietikon, Schweiz

Beklagte

vertreten durch Moot Court Team [...]

betreffend

Forderung

werden die Parteien auf die beigelegten Ergänzungen hingewiesen, welche im Verfahren als unbestrittene Tatsachenbehauptungen gelten.

1. Wer hat den Vertrag zwischen BeveSana AG und Distribujet GmbH (K-1) verfasst?
Der Vertrag beruht auf dem Standardvertriebsvertrag der Multidrink Gruppe. Einige Klauseln wie 5(3), 5(6), 8(1) und 8(3) wurden individuell vereinbart bzw. mit marktspezifischen Daten ergänzt.
2. War Distribujet GmbH die einzige Firma, die den Serienbrief von Frau Strasser (angeblich) nicht erhalten hat?
Dies ist nicht bekannt, denn mit keinem anderen Vertriebs- oder sonstigen Geschäftspartner gab es im Zusammenhang mit der Übertragung der Vertriebsabteilung später Probleme.
3. Befindet sich die Adresse der Distribujet GmbH in der Datenbank von Frau Strasser, die für das Erstellen des Serienbriefes (B-3) erstellt wurde?
Ja.
4. Sind die BeveSana AG und die Bibite AG im Handelsregister eingetragen?
Ja.
5. Sind alle Personen die Verträge für Distribujet GmbH, BeveSana AG und Bibite AG unterzeichnet haben entsprechend zeichnungsberechtigt?
Ja. Als CEO der Bibite AG ist Herr Meier zwar nur kollektiv zu zweien zeichnungsberechtigt, er unterschrieb aber den Brief vom 7. Mai 2006 mit Vollmacht des ebenfalls kollektivzeichnungsberechtigten VR-Präsidenten.
6. Ist BeveSana AG die einzige Produzentin von SHARP REQUIEM® / SHARP REQUIEM SUGARFREE®?
Ja.
7. Ist die Differenz zwischen dem polnischen und dem deutschen Preis pro Flasche die Hauptursache für die Rentabilität der Parallelimporte?
Ja. Es ist aber zu vermuten, dass die polnischen Parallelimporteure auch mit geringeren Gewinnmargen als Alleinvertreter arbeiten und/oder geringere Fixkosten haben (z.B. weil sie nicht wie ein Alleinvertreter Lagerinfrastruktur aufrecht erhalten).

8. Was ist aus den Getränkecodes bzw. Produktionscodes ablesbar?

Die Produktionscodes gehen auf die EU Lebensmittelgesetzgebung zurück und ermöglichen im Falle von schadhafte Produkten Rückrufaktionen. Die Codenummer ist jeweils für ein Produktionslos von bis zu 1 Million Flaschen dieselbe und wird jeweils durch den Ländercode des von BeveSana AG erstbeliefernden Kunden ergänzt. Die unterschiedlichen Verfalldaten und Codenummern weisen darauf hin, dass aus verschiedenen Produktionslosen Flaschen aus Polen nach Deutschland gelangt sind. Die einzelnen in K-2 aufgelisteten Produktionslose variieren in ihrer Grösse. In welchem Umfang sie nach Deutschland exportiert wurden, lässt sich aufgrund der Codes nicht eruieren.

9. Hat sich BeveSana/Bibite bemüht, dem Problem der Parallelimporte auf den Grund zu gehen?

Bibite AG hat bei PLL Beer S.A. nachgefragt. Diese konnte belegen sämtliche Lieferungen von Bibite an Grosshändler in Polen weiterverkauft zu haben.

10. Wie hat sich Herr Meier an der in K-4 erwähnten Marketingplansitzung vom 14. Oktober 2007 zu den Parallelimporten geäussert?

Herr Meier nahm die Beschwerden von Herrn Kölle zur Kenntnis, versprach dem Problem nachzugehen und auf Herrn Kölle zurückzukommen. Vor dem 12. November 2007 nahm Herr Meier den Punkt mit Herrn Kölle aber nicht mehr auf.

11. Blieb der Einkaufspreis für den polnischen Alleinvertreter in der relevanten Zeit unverändert?

Ja.

12. Welche minimalen Verkaufszahlen (Art. 8(3) Distributionsvertrag, K-1) wurden für 2008 vereinbart?

Die Parteien führten hierüber keine Gespräche. In den Jahren 2005-2007 erreichte Distribujet die Minimalverkaufszahlen ohne grössere Probleme. Bis zur Kündigung verkaufte Distribujet im Jahre 2008 1.8 Millionen Flaschen.

13. Wurde über die Radiowerbung bzgl. der Volumenrabatte eine Abmachung innerhalb des Marketingplanes getroffen? Wie war es in den Vorjahren?

Der Marketingplan sah vor, dass über das gesamte Jahr in den betroffenen Radiostationen Werbung platziert wird. Den Entscheid diese geplante Werbung en bloc für das ganze Jahr (d.h. nicht monatlich oder quartalsweise) zu buchen fällte Distribujet GmbH basierend auf Kostenüberlegungen. Distribujet verfuhr auch so in den Vorjahren. BeveSana/Bibite wussten hiervon nichts, denn diese Kosten wurden jeweils nur in den Marketingberichten einmal im Quartal an sie weiterverrechnet (mit einer Kopie der durch die Radiostationen an Distribujet gestellten Quartalsrechnung als Beleg).

14. Konnte Distribujet GmbH über die gebuchte Werbezeit frei verfügen oder ist der Inhalt (Produkt SHARP REQUIEM® / SHARP REQUIEM SUGARFREE®) fix?

Distribujet GmbH konnte darüber frei verfügen, hatte aber hierfür für andere von ihr vertriebene Produkte keine Verwendung.

15. Wurde Distribujet durch die Radiosender für das vierte Quartal bereits Rechnung gestellt? Falls ja, hat Distribujet diese Rechnung bezahlt und an BeveSana/Bibite weiterverrechnet und allenfalls abgemahnt?

Ja. Distribujet wurden nochmals EUR 60'000.—für das letzte Quartal 2008 durch die Radiosender in Rechnung gestellt. Distribujet verrechnete diesen Betrag am 8. Oktober 2008 an BeveSana weiter und mahnte am 23. Oktober 2008 ab.

16. Wie war die Zahlungsmoral von Distribujet über die Vertragsdauer bis zum 10. April 2008?

Distribujet hat immer pünktlich bezahlt. Distribujet hat nie – selbst als die Möglichkeit bestand – eigene Forderungen (z.B. auf Bezahlung von Marketingkosten) mit Forderungen von BeveSana/Bibite (z.B. auf Kaufpreiszahlung) verrechnet.

17. Hat Distribujet für ihre Bestellungen vom 13. bzw. 20. April 2008 Rechnungen erhalten und wurde ihr darin der Vorauszahlungsrabatt gewährt?

Ja.

18. Zu welchen Konditionen konnte sich Distribujet im Zeitraum April 2008 einen laufenden Unternehmenskredit beschaffen bzw. hätte es sich einen solchen Kredit beschaffen können?

Zu 6.2% Zins p.a.

19. Welches ist das Eingangsdatum bei Distribujet der in K-7 erwähnten Rechnungen?

5. Februar 2008.

20. Was ist darunter zu verstehen, dass Kartellrecht nicht zu prüfen ist?

Es sind keine kartellrechtlichen Argumente zu machen. Z.B. soll nicht argumentiert werden, dass eine bestimmte Klausel des Distributionsvertrages gegen EU-Kartellrecht verstosse und deshalb ungültig sei.

Zürich, den 31. Oktober 2008

Für das Schiedsgericht:

Frau Prof. Dr. X. (Präsidentin)