

Moot Court Team [...]

[*Adresse*]

LSI

Zürcher Handelskammer

Bleicherweg 5

Postfach 3058

CH-8022 Zürich

30. Juni 2010

Einleitungsanzeige

GLP Distribution (Switzerland) AG

Grienbachstrasse 34, CH - 6340 Baar, Schweiz

Klägerin

vertreten durch Moot Court Team [...]

gegen

HealthySales Ltd.

Otto-von-Bismarck-Allee 4A, DE-10557 Berlin, Deutschland

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 einen Betrag von CHF 1'056'920 nebst Zins zu 5 % seit 30. Juni 2010 zu bezahlen.

2. Alles unter Kosten- und Entschädigungsfolgen zulasten der Beklagten.

BEGRÜNDUNG

I. SACHVERHALT

A. Die Parteien

1. Die Klägerin, **GLP Distribution (Switzerland) AG**, gehört zur Good Life Pharma Unternehmensgruppe, welche sich auf die Produktion, den Vertrieb und Verkauf von Lifestyle-Produkten, wie Energieriegel (PowerBar[®]), Proteinshakes (PowerUp[®]) und Vitamin-Drinks (PowerVit[®]) spezialisiert hat.
2. Die Klägerin ist eine 100% Tochter der GLP Manufacturing Corporation in Texas, USA (nachfolgend „**GLP Manufacturing**“). Diese produziert die Power-Linie von Produkten für den weltweiten Markt. Der Vertrieb der Power-Linie in den USA erfolgt ausschliesslich durch GLP Manufacturing. Der gesamte Vertrieb der Power-Linie ausserhalb der USA erfolgt durch die Klägerin, welche entweder selbst die Produkte vertreibt oder mit Distributoren entsprechende Distributionsverträge eingeht.
3. Die Beklagte, **HealthySales Ltd.**, ist ein in Deutschland domiziliertes Unternehmen, welches vorgab im Vertrieb von Nahrungsmitteln und Nahrungsergänzungsmitteln im

Indischen Subkontinent, insbesondere in Pakistan, Indien und Bangladesh, tätig zu sein.

B. Vorgeschichte

4. GLP Manufacturing erhielt am 25. Januar 2008 von der Beklagten ein E-mail, worin sich die Beklagte anerbote den Vertrieb der Power-Linie in Indien zu übernehmen (KB-1).
5. Weder GLP Manufacturing noch die Klägerin hatten zu diesem Zeitpunkt eine Expansion in den indischen Subkontinent geplant, doch hatte gerade ein Grosskunde eine Bestellung über 20 Paletten PowerBar[®] storniert, welche Lieferung soeben durch GLP Manufacturing in Texas hergestellt worden und zur Auslieferung bereit lag.
6. Mit E-mail vom 10. Februar 2008 bot die inzwischen von GLP Manufacturing informierte Klägerin der Beklagten deshalb die Lieferung von 20 Paletten PowerBar[®] gegen Vorkasse an. Entsprechend der Destinationen Pakistan, Indien und Bangladesh offerierte die Klägerin der Beklagten die Produkte zu einem günstigen Preis (ungefähr die Hälfte der Verkaufspreise in den USA) (KB-2).
7. Mit E-Mail vom 14. Februar 2008 nahm die Beklagte dieses Angebot an und bat die Klägerin die Palette direkt an ihr Warenlager in Fort Lauderdale, Florida zu liefern, mit dem Hinweis, dass die Beklagte den Weitertransport nach Bedarf nach Pakistan oder Indien selbst organisieren würde (KB-3). Die Klägerin bestätigte den Lieferort und sagte zu, die Waren nach Erhalt der Vorauszahlung durch GLP Manufacturing ausliefern zu lassen (KB-4).
8. Am 20. Februar 2008 ging die Zahlung von CHF 40'000 auf dem Konto der Klägerin ein (KB-5) und die Klägerin liess die Ware durch GLP Manufacturing wunschgemäss an das Warenlager der Beklagten ausliefern (KB-6).
9. Nachdem diese Bestellung ohne Probleme ausgeführt wurde, hat die Beklagte über das Jahr 2008 jeweils grössere Bestellungen über die Klägerin gemacht und neben PowerBar[®] auch weitere Produkte der Power-Linie bestellt. Jeweils nach Empfang der Vorauszahlung wurden diese stets direkt von der Fabrik in Texas an das Warenlager der Beklagten in Fort Lauderdale geliefert. Bis zum 31. Dezember 2008 hatte die Beklagte insgesamt 300 Paletten PowerBar[®], 150 Paletten PowerUp[®] und

70 Paletten PowerVit[®] bestellt und geliefert erhalten. Insgesamt hat die Beklagte der Klägerin CHF 1'172'500 überwiesen (KB-7).

10. Auf Beginn des neuen Jahres fragte die Beklagte bei der Klägerin an, ob es möglich sei das Geschäftsverhältnis zu formalisieren und einen langfristigen Distributionsvertrag einzugehen. Die Beklagte begründete dies damit, dass sie verschiedene Hilfswerke in Pakistan mit Energieriegel, Proteinshakes und Vitaminverstärktem Wasser als Notnahrung beliefern wollte und dass diese Hilfswerke langfristig gesicherte Lieferbereitschaft verlangten (KB-8). Die Beklagte bestellte auch im neuen Jahr weiterhin regelmässig Lieferungen.
11. Nachdem bereits ein wesentliches Bestellvolumen ohne Probleme abgewickelt werden konnte und die Beklagte sich zu einem der Kunden mit dem am grössten wachsenden Bestellvolumen entwickelte, war die Klägerin auch daran interessiert das Geschäftsverhältnis zu formalisieren. Die Klägerin sandte der Beklagten ihren von der Rechtsabteilung ihrer Muttergesellschaft, d.h. der GLP Manufacturing, verfassten Standard-Distributionsvertrag zu. Darin wurde der Beklagten als Distributionsgebiet Pakistan, Indien und Bangladesh zugewiesen (KB-9, KB-10).
12. Die Beklagte sandte den Distributionsvertrag ohne Änderungen unterschrieben zurück. Die Klägerin hat den Distributionsvertrag ihrerseits am 30. März 2009 gegengezeichnet (KB-10).
13. Gemäss Distributionsvertrag wurde die Beklagte weiterhin nur gegen Vorkasse beliefert, weshalb sich der Bestell- und Lieferablauf nicht veränderte. Über die nächsten 6 Monate erfolgten weitere Bestellungen von 235 Paletten PowerBar[®], 145 Paletten PowerUp[®] und 85 Paletten PowerVit[®]. Insgesamt hat die Beklagte der Klägerin für Lieferungen zwischen Januar bis September 2009 CHF 1'496'250 überwiesen (KB-11). Die Beklagte teilte der Klägerin mit, dass die Bestellungen für Hilfslager in Pakistan und Bangladesh waren (KB-12).
14. Inzwischen hatte GLP Manufacturing aber unerklärliche Verkaufseinbrüche in den USA. Einer ihrer Grosskunden, Jim's Gym, eine Kette von Fitness-Center in den USA hatte ihre Bestellungen im bisherigen Jahresvergleich halbiert (KB-13). Auf Anfrage von GLP Manufacturing hin bestätigte Jim's Gym am 20. Juni 2009, dass sie ein Teil der Power-Linie von einem Zwischenhändler bezog, mit 20% Preisnachlass (KB-14).

15. GLP Manufacturing informierte die Klägerin hierüber per E-mail vom 1. Juli 2009 (KB-15). Weitere Abklärungen der GLP Manufacturing ergaben in der Zwischenzeit, dass die an Jim's Gym gelieferte Paletten direkt vom Warenlager der Beklagten stammten, wie eine Überprüfung der jeweiligen Chargen- (Lot)Nummern ergab. Die jeweils von Jim's Gym an die Beklagte bezahlten Preise lagen dabei stets 20% unter den sonst durch GLP Manufacturing in den USA verlangten Grosshandelspreise (KB-16).
16. Somit hat die Beklagte von Anfang an und wiederholt sämtliche für Pakistan, Indien und Bangladesh bestimmte Lieferungen gar nie aus den USA exportiert, sondern gleich wieder im Land verkauft. Die Bestellungen der Beklagten erfolgten somit unter Vorspiegelung falscher Tatsachen um einen möglichst günstigen Preis zu erhalten, um die an ihr Warenlager in den USA gelieferten Produkte sogleich in den USA weiterzuverkaufen.
17. Nachdem grosse Unwetter Bangladesh trafen, machte die Beklagte am 28. November 2009 eine Grossbestellung über 100 Paletten Energieriegel sowie 100 Paletten Proteinshakes und überwies am selben Tag als Vorauszahlung CHF 500'000 (KB-17). Bevor es zur Auslieferung dieser Bestellung kam, erhielt die Klägerin von der GLP Manufacturing eine Mitteilung, dass die Lieferung vorerst auszusetzen sei.
18. Die Klägerin erklärt hiermit die Aufhebung des Distributionsvertrages wegen Willensmangels und macht Ersatz des durch die entgangenen Verkäufe an Jim's Gym erlittenen Schadens geltend, mitunter die Differenz zwischen dem von der Beklagten bezahlten Preis und dem Preis zu dem Jim's Gym die Waren sonst direkt bezogen hätte. Nachdem sämtliche durch die Beklagte bestellten Waren an Jim's Gym geliefert wurden, entspricht dies USD 1'435'000, welches per heutigem Datum in Schweizer Franken umgerechnet CHF 1'556'920 ergibt. Alternativ verlangt die Klägerin Herausgabe des durch die Beklagte eingenommenen Gewinns unter dem Titel Geschäftsführung ohne Auftrag respektive die Rückabwicklung des Distributionsvertrages und die Bezahlung des Betrages, um welchen sich die Beklagte bereichert hat. Die von der Beklagten als Vorauskasse für die Bestellung vom 28. November 2009 einbezahlten CHF 500'000 behält die Klägerin ein bzw. verrechnet diesen Rückforderungsanspruch der Beklagten infolge Vertragsauflösung mit ihren eigenen Ansprüchen. Dies ergibt den eingeklagten Betrag von CHF1'056'920.

II. FORMELLES, SCHIEDSRICHTERBESTELLUNG

19. Art. 19(6) Distributionsvertrag beinhaltet folgende Schiedsklausel:

Diese Vereinbarung untersteht schweizerischem Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts über den Internationalen Warenkauf. Sämtliche Streitigkeiten aus dieser Vereinbarung sollen durch ein Dreier-Schiedsgericht nach der Internationalen Schiedsordnung der Schweizerischen Handelskammern (Swiss Rules) entschieden werden. Schiedsort ist Zürich und die Verfahrenssprache Deutsch

20. Die Klägerin ernennt als ihre Schiedsrichterin Frau Dr. Y.

21. Die Klägerin hat die Einschreibgebühr im Betrage von CHF 4'500.-- gemäss Appendix B der Internationalen Schiedsordnung der Schweizerischen Handelskammern mit heutigem Tage überwiesen.

Mit vorzüglicher Hochachtung

Unterschrift

Beilagen: siehe separates Beilagenverzeichnis

Beilagenverzeichnis

- KB-1** E-Mail von Herr Miller an Frau Svrei vom 25. Januar 2008
- KB-2** E-mail von Frau Svrei an Herr Miller vom 10. Februar 2008
- KB-3** E-Mail von Herr Miller an Frau Svrei vom 14. Februar 2008
- KB-4** E-mail von Frau Svrei an Herr Miller vom 16. Februar 2008
- KB-5** Überweisungsbestätigung über CHF 40'000 vom 20. Februar 2008
- KB-6** Lieferschein über 20 Palette PowerBar
- KB-7** Übersicht Warenbestellung /-lieferung an HealthySales Ltd. vom 31. Dezember 2008
- KB-8** E-Mail von Herr Miller an Frau Svrei vom 10. Januar 2009
- KB-9** E-Mail von Frau Svrei an Herr Miller vom 13. März 2009
- KB-10** Distributionsvertrag vom 30. März 2009
- KB-11** Übersicht Warenbestellung /-lieferung an HealthySales Ltd. vom 30. September 2009
- KB-12** E-Mail von Herr Miller an Frau Svrei vom 18. August 2009
- KB-13** Sales Chart (US-Domestic) GLP Manufacturing
- KB-14** E-Mail von Herr Smith (Jim's Gym) an Herr Walther (GLP Manufacturing) vom 20. Juni 2009
- KB-15** E-Mail von Herr Walther (GLP Manufacturing) an Frau Svrei (GLP Distribution) vom 01. Juli 2009
- KB-16** Gegenüberstellung Lot-Nummern geliefert an HealthySales Ltd. // gekauft von Jim's Gym vom 30. September 2009
- KB-17** E-Mail von Herr Miller an Frau Svrei vom 28. November 2009