

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 CHF 1'056'920.

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

Von: Alex Miller@HealthySales.com
Gesendet: 25. Januar 2008 17:32
An: James Gordon @good-life-pharma.com
Betreff: Business Opportunities in India, Pakistan, Bangladesh

Sehr geehrter Herr James Gordon

Wir sind uns sicher, dass ihre Produkte PowerBar, PowerUp, und PowerVit eine hervorragende Ergänzung unserer Produktpalette sind.

Dank jahrelanger Erfahrung und ausgezeichneten Kontakten nach Indien, Pakistan, Bangladesh können wir ihre Power-Linie optimal vermarkten und ihnen diese interessanten und wachsenden Märkte eröffnen.

Wir stehen jederzeit zur Verfügung um Ihnen die Möglichkeiten auf dem indischen Subkontinent zu erläutern.

Freundliche Grüße

Alex Miller
Director New Business Development / India, Pakistan, Bangladesh
HealthySales Ltd.

Diese E-Mail samt Anlagen ist vertraulich und nur für den genannten Empfänger bestimmt. Sollten Sie diese E-Mail-Nachricht versehentlich erhalten haben, so unterrichten Sie bitte hierüber den Absender und löschen Sie bitte endgültig alle erhaltenen Informationen. Sie sind nicht befugt, unbeabsichtigt erhaltene Informationen Dritten zu offenbaren, sie zu kopieren, weiterzuleiten oder in sonstiger Weise zu verwenden.

Von: Julianna Svrei@good-life-pharma.com
Gesendet: 10. Februar 2008 12:05
An: Alex Miller@HealthySales.com
Betreff: WG: AW: Business Opportunities in India, Pakistan, Bangladesh

Sehr geehrter Herr Miller

Besten Dank für Ihre E-mail vom 25. Januar 2008, welches mir von James Gordon weitergeleitet wurde . Good Life Pharma sieht noch keine Expansion in den indischen Subkontinent vor und sucht derzeit nicht nach Distributoren für ihre Power-Linie in diesen Ländern.

Wir können ihnen aber einmalig die Lieferung von 20 Paletten Power Bar (je 5'000 Stück) gegen Vorkasse zum Preis von CHF 2'000 je Palette offerieren.

Die Waren sind in einwandfreiem Zustand frisch ab Herstellung mit weiteren 2 Jahren Haltbarkeitsdatum. Sie stammen aus einer Bestellung unseres Distributors in Brasilien die unerwartet storniert wurde.

Falls Sie Interesse haben diese Lieferung zu kaufen, melden Sie sich bitte raschmöglichst spätestens bis zum 15. Februar 2008.

Mit freundlichen Grüßen

Julianna Svrei

GLP Distribution (Switzerland) AG
Head of Global Sales

Von: Alex Miller@HealthySales.com
Gesendet: Mittwoch, 14. Februar 2008 17:32
An: Julianna Svrei@good-life-pharma.com
Betreff: AW: AW: Business Opportunities in India, Pakistan, Bangladesh

Sehr geehrte Frau Svrei

Bezug nehmend auf Ihre E-Mail vom 10. Februar 2008 nehmen wir ihr Angebot von 20 Paletten PowerBar für insgesamt CHF 40'000 gerne an.

Wir würden Sie bitten diese direkt an unser Warenlager in Fort Lauderdale, Florida:

Emerald Shipping & Storing
12 Northeast Avenue
Fort Lauderdale

zu liefern, von wo aus wir die Lieferung je nach Bedarf nach Indien, Pakistan oder Bangladesh weiterverschiffen werden.

Wir bitten um die Mitteilung der Kontenangaben damit wir die Zahlung in die Wege leiten können.

Freundliche Grüsse

Alex Miller
Director New Business Development / India, Pakistan, Bangladesh
HealthySales Ltd.

Diese E-Mail samt Anlagen ist vertraulich und nur für den genannten Empfänger bestimmt. Sollten Sie diese E-Mail-Nachricht versehentlich erhalten haben, so unterrichten Sie bitte hierüber den Absender und löschen Sie bitte endgültig alle erhaltenen Informationen. Sie sind nicht befugt, unbeabsichtigt erhaltene Informationen Dritten zu offenbaren, sie zu kopieren, weiterzuleiten oder in sonstiger Weise zu verwenden.

Von: Julianna Svrei@good-life-pharma.com
Gesendet: 16. Februar 2008 09:15
An: Alex Miller@HealthySales.com
Betreff: AW: AW: AW: Business Opportunities in India, Pakistan, Bangladesh

Sehr geehrter Herr Miller

Wir bitten Sie die Vorauszahlung von CHF 40'000 auf folgendes Konto zu überweisen:

Bank: Credit Suisse, Zürich
Kontoinhaber: GLP Distribution (Switzerland) AG
Kontonummer: 61003-4005
IBAN-Nummer: CH33 0123 4567 8901 7000 0

Nach Erhalt der Vorauszahlung veranlassen wir die Auslieferung der Waren an Ihr Warenlager (Emerald Shipping & Storing) in Florida.

Wir würde uns freuen auch in Zukunft mit Ihnen Geschäfte zu machen.

Mit freundlichen Grüssen

Julianna Svrei

GLP Distribution (Switzerland) AG
Head of Global Sales



Credit Suisse AG
Zürich-Aussersihl
Postfach 4557
8070 Zurich

Phone +41 44 295 31 11
Fax +41 44 295 32 00

21. Februar 2008

Kontoinhaber: GLP Distribution (Switzerland) AG
Kontonummer: 61003-4005
IBAN-Nummer: CH33 0123 4567 8901 7000 0

Eingangsbestätigung

Datum	Transaktion	Betrag
20.02. 2008	Zahlungseingang, Auftraggeber: Healthy Sales Ltd. Deutschland	CHF 40'000

Credit Suisse

Ohne Unterschrift

Delivery / Receipt Slip

**GLP Manufacturing,
Texas
USA**

Date: 22 February 2008

Order No.	Article No.	Description	Amount	Value	Sender	Destinantion
1	450993-2	Power Bar	20 Pallets	CHF 40'000	GLP Manufacturing, Texas	Emerald Shipping & Storing 12 Northeast Avenue Fort Lauderdale

Received:

Emerald Shipping & Storing [Stamp]

Übersicht Warenbestellung /-lieferungen

KB-7

Einheit: GLP Distribution (Switzerland) AG / International Sales
Kunde: HealthySales Ltd.
Datum: 31. Dezember 2008

Monat / Jahr	Artikel-Nr.	Beschreibung	Menge (Paletten)	Preis
Feb 08	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	20	CHF 40'000
Mrz 08	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	20	CHF 40'000
Apr 08	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	10	CHF 20'000
	562330-1	PowerUp (Palette à 5000 Stk.)	5	CHF 15'000
Mai 08	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	20	CHF 40'000
Jun 08	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	25	CHF 50'000
	562330-1	PowerUp (Palette à 5000 Stk.)	15	CHF 45'000
	700765-5	PowerVit (Palette à 2000 Stk.)	5	CHF 8'750
Jul 08	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	30	CHF 60'000
	562330-1	PowerUp (Palette à 5000 Stk.)	20	CHF 60'000
	700765-5	PowerVit (Palette à 2000 Stk.)	10	CHF 17'500
Aug 08	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	30	CHF 60'000
	562330-1	PowerUp (Palette à 5000 Stk.)	20	CHF 60'000
	700765-5	PowerVit (Palette à 2000 Stk.)	10	CHF 17'500
Sep 08	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	35	CHF 70'000
	562330-1	PowerUp (Palette à 5000 Stk.)	20	CHF 60'000
	700765-5	PowerVit (Palette à 2000 Stk.)	10	CHF 17'500
Okt 08	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	35	CHF 70'000
	562330-1	PowerUp (Palette à 5000 Stk.)	25	CHF 75'000
	700765-5	PowerVit (Palette à 2000 Stk.)	10	CHF 17'500
Nov 08	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	35	CHF 70'000
	562330-1	PowerUp (Palette à 5000 Stk.)	20	CHF 60'000
	700765-5	PowerVit (Palette à 2000 Stk.)	10	CHF 17'500
Dez 08	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	40	CHF 80'000
	562330-1	PowerUp (Palette à 5000 Stk.)	25	CHF 75'000
	700765-5	PowerVit (Palette à 2000 Stk.)	15	CHF 26'250
Total Verkäufe bis 31. Dezember 2008				CHF 1'172'500

Von: Alex Miller@HealthySales.com
Gesendet: 10. Januar 2009 16:22
An: Julianna Svrei@good-life-pharma.com
Betreff: Formalisierung Geschäftsverhältnis

Sehr geehrte Frau Svrei

Wie Sie sicherlich wissen, haben sich unsere Verkäufe der Power-Produkte in den vergangenen Monaten sehr positiv entwickelt.

Wir wollten uns daher erkundigen, ob es möglich wäre unser bisheriges Geschäftsverhältnis zu formalisieren. Gerade in Ländern wie Indien und Pakistan greift das Plazet des "Official Distributors" sehr stark, und es würde unsere Verkäufen in diesen Ländern unterstützen.

Auch wäre ein formalisiertes Geschäftsverhältnis hilfreich, um die Power-Linie bei internationalen Hilfsorganisationen und staatlichen Stellen zu platzieren. Gerade PowerBar's, PowerUp und PowerVit sind als Notrationen geeignet, um die Eiweiss-, Energie- und Vitaminzufuhr zu decken.

Freundliche Grüsse

Alex Miller
Director New Business Development / India, Pakistan, Bangladesh
HealthySales Ltd.

Diese E-Mail samt Anlagen ist vertraulich und nur für den genannten Empfänger bestimmt. Sollten Sie diese E-Mail-Nachricht versehentlich erhalten haben, so unterrichten Sie bitte hierüber den Absender und löschen Sie bitte endgültig alle erhaltenen Informationen. Sie sind nicht befugt, unbeabsichtigt erhaltene Informationen Dritten zu offenbaren, sie zu kopieren, weiterzuleiten oder in sonstiger Weise zu verwenden.

Von: Julianna Svrei@good-life-pharma.com
Gesendet: 13. März 2009 13:12
An: Alex Miller@HealthySales.com
Betreff: AW: Formalisierung Geschäftsverhältnis
Anhang(e): Distributionsvertrag HealthySales Pak-Ind-Bangl.doc

Sehr geehrter Herr Miller

Wir freuen uns natürlich, dass die Verkäufe in Indien und Pakistan so gut laufen, und unterstützen gerne Ihre Bemühungen die Power-Linie noch stärker zu vertreiben.

Good Life Pharma hat entschieden den indischen Subkontinent künftig als offizielles Verkaufsterritorium zu führen und wir würden uns freuen HealthySales als offiziellen Distributor unserer Power-Linie zu begrüßen.

In der Beilage finden Sie unseren Standard-Distributionsvertrag, wir bitten Sie diesen kritisch durchzulesen und uns unterschrieben zurückzusenden.

Mit freundlichen Grüßen

Julianna Svrei

GLP Distribution (Switzerland) AG
Head of Global Sales

Distributionsvertrag

zwischen

GLP Distribution (Switzerland) AG, Grienbachstrasse 34, CH - 6340 Baar, Schweiz
(hiernach "Lieferantin")

gegen

HealthySales Ltd., Otto-von-Bismarck-Allee 4A, DE-10557 Berlin, Deutschland
(hiernach "Distributor")

Die Lieferantin ist eine Gruppengesellschaft der Good Life Pharma Gruppe. Sie vertreibt weltweit mit der Ausnahme der Vereinigten Staaten von Amerika Produkte der Power-Linie

HealthySales Ltd., Otto-von-Bismarck-Allee 4A, DE-10557 Berlin, Deutschland ist im Vertrieb von Nahrungsmitteln und Nahrungsergänzungsmitteln im Indischen Subkontinent tätig

Die Parteien beabsichtigen eine Zusammenarbeit gestützt auf welche der Distributor die Produkte der Lieferantin in den Ländern des Indischen Subkontinentes vermarktet, verkauft und vertreibt.

Entsprechend vereinbaren die Parteien was folgt:

Art. 1 Definitionen

- [...]
- Als „verbundenes Unternehmen“ einer Partei gilt jedes Unternehmen, welches die Partei kontrolliert oder mit der Partei unter gemeinsamer Kontrolle steht. Zum Zwecke dieser Definition gilt ein Unternehmen als ein anderes Unternehmen kontrollierend, so es von diesem direkt oder indirekt mindestens 51% der Stimmrechte oder der Vermögenswerte hält.
- [...]
- „Produkte“ meint PowerBar®, PowerUp® und PowerVit®.
- „Vertragsgebiet“ meint die in Art. 3 aufgezählten Staatsgebiete.
- „Partei“ oder „Parteien“ meint je nach Sachzusammenhang die Lieferantin und/oder den Distributor.

Art. 2 Vertragsgegenstand

Die Lieferantin räumt dem Distributor das nicht-exklusive Recht ein, die Produkte von ihr zum Zwecke des Weiterverkaufs im Vertragsgebiet zu kaufen. Die Lieferantin ernennt den Distributor auf einer nicht-exklusiven Basis die Produkte in das Vertragsgebiet zu importieren, zu vermarkten, zu vertreiben bzw. zu verkaufen.

Der Distributor erwirbt und vertreibt das Produkt in eigenem Namen und auf eigene Rechnung als eigenständiger Vertriebspartner. Er ist nicht berechtigt im Namen oder auf Rechnung der Lieferantin zu handeln.

Art. 3 Vertragsgebiet

Vertragsgebiet sind die Staatsgebiete von Indien, Pakistan und Bangladesh.

Der Distributor verpflichtet sich, ausserhalb des Vertragsgebietes keine Kunden aktiv anzuwerben und die Lieferantin umgehend zu informieren, so er hinsichtlich des Verkaufs der Produkte ausserhalb des Vertragsgebietes von Drittseite angegangen wird.

[...]

Art. 19 Verschiedenes

[...]

(2) Abtretung. Diese Vereinbarung bindet die Parteien und ihre Rechtsnachfolger. Keine Partei ist berechtigt Rechte aus dieser Vereinbarung ohne schriftliche Zustimmung der anderen Partei abzutreten. Die Lieferantin kann Rechte aus dieser Vereinbarung an ein verbundenes Unternehmen abtreten mit vorgängiger dreissigtägiger Notifikation an den Distributor. Die Lieferantin kann auch nach eigenem Ermessen ein mit ihr verbundenes Unternehmen bezeichnen, welches Verpflichtungen aus dieser Vereinbarung erfüllt oder Berechtigungen aus dieser Vereinbarung erhalten soll.

[...]

(6) Anwendbares Recht und Schiedsgericht. 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.

für den Lieferanten	für den Distributor
Signiert	Signiert
GLP Distribution (Switzerland) AG	HealthySales Ltd.

30. März 2009

Übersicht Warenbestellung /-lieferungen

KB-11

Einheit: GLP Distribution (Switzerland) AG / International Sales
Kunde: HealthySales Ltd.
Datum: 30. September 2009

Monat / Jahr	Artikel-Nr.	Beschreibung	Menge (Paletten)	Preis
Jan 09	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	35	CHF 70'000
	562330-1	PowerUp (Palette à 5000 Stk.)	20	CHF 60'000
	700765-5	PowerVit (Palette à 2000 Stk.)	10	CHF 17'500
Feb 09	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	35	CHF 70'000
	562330-1	PowerUp (Palette à 5000 Stk.)	20	CHF 60'000
	700765-5	PowerVit (Palette à 2000 Stk.)	10	CHF 17'500
Mrz 09	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	35	CHF 70'000
	562330-1	PowerUp (Palette à 5000 Stk.)	20	CHF 60'000
	700765-5	PowerVit (Palette à 2000 Stk.)	10	CHF 17'500
Apr 09	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	40	CHF 80'000
	562330-1	PowerUp (Palette à 5000 Stk.)	20	CHF 60'000
	700765-5	PowerVit (Palette à 2000 Stk.)	10	CHF 17'500
Mai 09	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	35	CHF 70'000
	562330-1	PowerUp (Palette à 5000 Stk.)	25	CHF 75'000
	700765-5	PowerVit (Palette à 2000 Stk.)	10	CHF 17'500
Jun 09	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	40	CHF 80'000
	562330-1	PowerUp (Palette à 5000 Stk.)	25	CHF 75'000
	700765-5	PowerVit (Palette à 2000 Stk.)	15	CHF 26'250
Jul 09	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	40	CHF 80'000
	562330-1	PowerUp (Palette à 5000 Stk.)	25	CHF 75'000
	700765-5	PowerVit (Palette à 2000 Stk.)	15	CHF 26'250
Aug 09	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	40	CHF 80'000
	562330-1	PowerUp (Palette à 5000 Stk.)	25	CHF 75'000
	700765-5	PowerVit (Palette à 2000 Stk.)	15	CHF 26'250
Sep 09	450993-2	PowerBar (Palette à 5000 Stk)	40	CHF 80'000
	562330-1	PowerUp (Palette à 5000 Stk.)	25	CHF 75'000
	700765-5	PowerVit (Palette à 2000 Stk.)	20	CHF 35'000

Total Verkäufe bis 30. September 2009

CHF 1'496'250

Von: Alex Miller@HealthySales.com
Gesendet: 18 August 2009 10:19
An: Julianna Svrei@good-life-pharma.com
Betreff: Bestellung für Hilfslager in Pakistan/Bangladesh

Sehr geehrte Frau Svrei

Diesen Monat würden wir gerne folgende Mengen bestellen:

40 Palette PowerBar (Art. Nr. 450993-2)
25 Palette PowerUp (Art. Nr. 562330-1)
15 Palette PowerVit (Art. Nr. 700765-5)

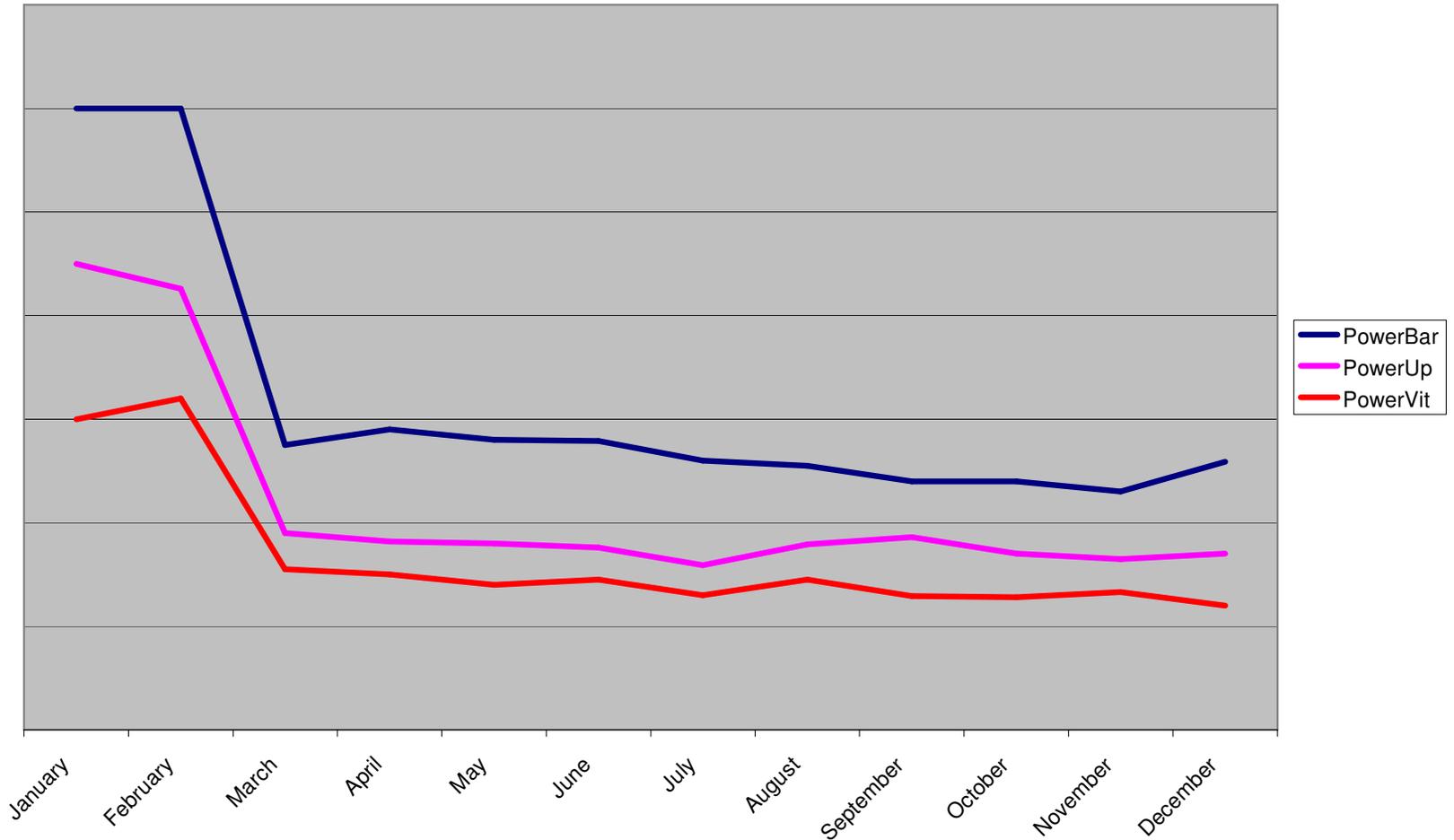
Zahlungs- und Lieferbedingungen wie üblich.

Freundliche Grüße

Alex Miller
Director New Business Development / India, Pakistan, Bangladesh
HealthySales Ltd.

Diese E-Mail samt Anlagen ist vertraulich und nur für den genannten Empfänger bestimmt. Sollten Sie diese E-Mail-Nachricht versehentlich erhalten haben, so unterrichten Sie bitte hierüber den Absender und löschen Sie bitte endgültig alle erhaltenen Informationen. Sie sind nicht befugt, unbeabsichtigt erhaltene Informationen Dritten zu offenbaren, sie zu kopieren, weiterzuleiten oder in sonstiger Weise zu verwenden.

**2008 Sales (US-Domestic) GLP Manufacturing
Customer: Jim's Gym
(as per 5. January 2009)**



Von: John Smith@jim-s-gym.com
Gesendet: 20 June 2009 16:02
An: Benjamin Walther@good-life-pharma.com
Betreff: Re: Grey Channel Purchase of Power Products

Dear Ben

Regarding your e-mail from last week: You are right, we have reduced our orders but we're still selling a lot of your product. It is only that for more than a year now we've been getting part of our needs from a wholesaler who has given us a great price. I would estimate that we have been getting a discount of approx. 20% on what we otherwise pay.

We greatly appreciate having the Power-Line of products in our gyms so let us know if we can be of any further assistance, i.e. I can have someone look up the lot numbers or invoices of our last few orders if you want.

All the best

John

Jim's Gym
General Manager

Von: Benjamin Walther@good-life-pharma.com
Gesendet: 1. Juli 2009 14:11
An: Julianna Svrei@good-life-pharma.com
Betreff: Product Diversion / Grey Channel Sales

Liebe Julianna

Unsere Verkaufsfront meldet bei einem unserer grossen Kunden einen regelrechten Einbruch der Bestellungen. Seine Bestellungen der Power-Linie haben sich ungefähr halbiert, aber unsere Recherchen haben bisher ergeben, dass unser Kunde kein Konkurrenzprodukt im Sortiment aufgenommen hat. Allem Anschein bezieht er Produkte von einer nicht-autorisierten Quelle mit bis zu 20% Rabatt.

Aufgrund der Mengen glauben wir, dass die Produkte aus euren Lieferungen nach Indien und Bangladesh stammen könnten. Wisst Ihr mehr?

All the best

Ben

Benjamin Walther
GLP Manufacturing Corporation
Product Security

Gegenüberstellung Lot-Nummern (per 30 September 2009)

Von HealthySales an Jim's Gym gelieferte Produkte		Von GLP an HealthySales gelieferte Produkte	
Lot Nr.	Durch Jim's Gym bezahlter Preis	Lot Nr.	Der von GLP in den USA verlangte Wholesale Preis
A5B564456	USD 44'000	A5B564456	USD 55'000
A3D123443	USD 64'000	A3D123443	USD 80'000
A6B156578	USD 72'000	A6B156578	USD 90'000
A3D879481	USD 88'000	A3D879481	USD 110'000
A5B248941	USD 100'000	A5B248941	USD 125'000
A6D798945	USD 36'000	A6D798945	USD 45'000
A5B189444	USD 72'000	A5B189444	USD 90'000
A3H418544	USD 200'000	A3H418544	USD 250'000
A5B558484	USD 36'000	A5B558484	USD 45'000
A3D448848	USD 68'000	A3D448848	USD 85'000
A5B844484	USD 36'000	A5B844484	USD 45'000
A3J888888	USD 320'000	A3J888888	USD 400'000
A9B778778	USD 480'000	A9B778778	USD 600'000
A3D111224	USD 60'000	A3D111224	USD 75'000
A5B777874	USD 40'000	A5B777874	USD 50'000
A2D788484	USD 600'000	A2D788484	USD 750'000
A5B223331	USD 36'000	A5B223331	USD 45'000
A3D233212	USD 640'000	A3D233212	USD 800'000
A5B894154	USD 24'000	A5B894154	USD 30'000
A3D787874	USD 80'000	A3D787874	USD 100'000
A5B854845	USD 240'000	A5B854845	USD 300'000
A4D753487	USD 760'000	A4D753487	USD 950'000
A5B665656	USD 160'000	A5B665656	USD 200'000
A3D123215	USD 200'000	A3D123215	USD 250'000
A5I741454	USD 284'000	A5I741454	USD 355'000
A7D636369	USD 200'000	A7D636369	USD 250'000
A9B877845	USD 36'000	A9B877845	USD 45'000
A2D333254	USD 84'000	A2D333254	USD 105'000
A1B234135	USD 680'000	A1B234135	USD 850'000

Total:	USD 5'740'000		USD 7'175'000
--------	---------------	--	---------------

Differenz im Preis	USD 1'435'000
--------------------	---------------

Von: Alex Miller@HealthySales.com
Gesendet: 28. November 2009 10:19
An: Julianna Svrei@good-life-pharma.com
Betreff: Bestellung für Hilfslager in Bangladesh

Sehr geehrte Frau Svrei

Diesen Monat würden wir gerne folgende Mengen bestellen:

100 Palette PowerBar (Art. Nr. 450993-2)
100 Palette PowerUp (Art. Nr. 562330-1)

zum Preis von CHF 500'000.

Wir bitten um rasche Ausführung der Bestellung, da die Bestellung für Auslieferung an Hilfslager in Bangladesh bestimmt ist.

Freundliche Grüsse

Alex Miller
Director New Business Development / India, Pakistan, Bangladesh
HealthySales Ltd.

Diese E-Mail samt Anlagen ist vertraulich und nur für den genannten Empfänger bestimmt. Sollten Sie diese E-Mail-Nachricht versehentlich erhalten haben, so unterrichten Sie bitte hierüber den Absender und löschen Sie bitte endgültig alle erhaltenen Informationen. Sie sind nicht befugt, unbeabsichtigt erhaltene Informationen Dritten zu offenbaren, sie zu kopieren, weiterzuleiten oder in sonstiger Weise zu verwenden.

Moot Court Team [...]

[Adresse]

LSI

Zürcher Handelskammer

Bleicherweg 5

Postfach 3058

CH-8022 Zürich

2. August 2010

Swiss Rules Fall Nr. 123456-2010: Einleitungsantwort und Anzeige der Widerklage

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

vertreten durch Moot Court Team [...]

Sehr geehrter Herr Präsident

Wir zeigen an, dass uns die Beklagte 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. Die Klage der Klägerin sei abzuweisen, soweit darauf einzutreten ist.*
- 2. Die Klägerin sei zu verpflichten der Beklagten CHF 500'000 zuzüglich Zins zu 5% seit dem 28. November 2009 zu bezahlen.*
- 3. Alles unter Kosten- und Entschädigungsfolgen zulasten der Klägerin.*

BEGRÜNDUNG

I. SACHVERHALT

1. Die Beklagte hat mit E-mail vom 25. Januar 2008 angefragt den Vertrieb der Power-Linie in Indien zu übernehmen, hierauf ist die GLP Manufacturing jedoch nicht eingegangen. Sie bot über die Klägerin der Beklagten ohne Hinweis auf irgendwelche Gebietszuordnung eine Lieferung von 20 Paletten PowerBar[®] an (KB-1).
2. Die Beklagte hatte zu dieser Zeit noch keine potentiellen Abnehmer für die PowerBar[®], war aber zuversichtlich solche zu finden. Die Beklagte nahm deshalb das Angebot der Klägerin an und überwies der Klägerin wie gewünscht die Vorauszahlung.
3. Zu dieser Zeit war die Power-Linie weder in Pakistan, noch in Indien und Bangladesh bekannt, weshalb die Beklagte die Klägerin anfragte, ob eine Lieferung

an ihr Warenlager in den USA möglich war (KB-3). Die Beklagte konnte aber kurzfristig keine Abnehmer für PowerBar® in Pakistan, Indien und Bangladesch ausfindig machen, weshalb die Beklagte gezwungen war, anderweitig Abnehmer zu finden. Die Beklagte hatte Glück einen Abnehmer für PowerBar® in den USA finden zu können (BB-1).

4. Die Beklagte hat keine tieferen Preise für Pakistan, Indien oder Bangladesch verlangt, zumal zu diesem Zeitpunkt noch keine Endabnehmer feststanden. Auch hat die Klägerin sich nie nach dem Destinationsort der bestellten Waren erkundigt.
5. Auf Anfang 2009 versuchte die Beklagte erneut die Power-Linie in Pakistan, Indien oder Bangladesch auf den Markt zu bringen und entsprechende Abnehmer zu finden. Vergangene Erfahrung in diesen Ländern hat gezeigt, dass Kunden in diesen Ländern den Kauf von einem "offiziellen" Distributor bevorzugen. Die Beklagte hat deshalb bei der Klägerin um eine Formalisierung der Geschäftsbeziehung ersucht (KB-8).
6. Die Klägerin hat dem ohne Umschweife zugestimmt und der Beklagten einen entsprechenden Vertrag zugestellt in dem die Beklagte als Distributorin für Pakistan, Indien oder Bangladesch ernannt wurde (KB-9, KB-10).
7. Für die Beklagte war selbstverständlich, dass falls sie bestellte Ware nicht in diesen Ländern verkaufen konnte, sie frei blieb den Überschuss anderswo zu verkaufen, zumal die Klägerin die Ware nicht mehr zurücknehmen würde. Die Klägerin hat sich dann auch nie über die wachsenden Bestellungen beklagt und lobte vielmehr die Beklagte für ihren Einsatz und den Absatz der Power-Linie (BB-2).
8. Wie die Klägerin ausgeführt hat, haben im November 2009 grosse Unwetter Bangladesh heimgesucht. Durch ihre Kontakte zu Hilfswerken in Bangladesh hat die Beklagte erfahren, dass der Bedarf an Nahrung wie Energie-Riegel, Protein-Shakes enorm gestiegen war. Die Beklagte nutzte die Gunst der Stunde und konnte mit dem Hilfswerk Mercy in Action, ein Geschäft über die Lieferung über 100 Paletten Energieriegel sowie 100 Paletten Proteinshakes abschliessen. Als Kaufpreis wurden CHF 700'000 vereinbart (BB-3).
9. Die Beklagte gab ihrerseits eine Bestellung bei der Klägerin auf, welche jedoch in der Folge nicht lieferte (KB-17). Die Beklagte verlangt deshalb die Rückerstattung der Vorauszahlung von CHF 500'000. Die Beklagte suchte in der Folge mehrfach

das Gespräch mit der Klägerin um ihre Vorauszahlung wieder zu erhalten, worauf nun die Klägerin mit der Einleitung dieses Schiedsverfahrens geantwortet hat (BB-4).

10. Zu den Vorwürfen der Klägerin ist vorerst nur so viel zu sagen, dass die Klägerin mit ihren Lieferungen an die Beklagte gut verdiente und nicht einzusehen ist inwiefern die Klägerin irgendwelche entgangene Geschäfte in den USA gehabt haben soll, nachdem die Klägerin einzig für das "internationale Geschäft" (d.h. exklusive USA) zuständig ist. Somit können der Klägerin in den USA auch keine Geschäfte oder Gewinn entgangen sein.
11. Die Beklagte bestreitet auch, dass der Distributionsvertrag von der Klägerin wegen Willensmangels aufgehoben werden kann, geschweige denn mit den geschilderten Rechtsfolgen.
12. Entsprechend beantragt die Beklagte Abweisung der Klage, soweit das Schiedsgericht zu deren Behandlung überhaupt zuständig ist.

II. FORMELLES, SCHIEDSRICHTERBESTELLUNG, UNZUSTÄNDIGKEITSEINREDE

13. Art. 19(6) Distributionsvertrag sieht zur Streiterledigung von Streitigkeiten unter dem Distributionsvertrag ein Schiedsgericht vor. Die Beklagte ernennt deshalb Dr. A als ihren Schiedsrichter.
14. Soweit die Klägerin jedoch Ansprüche aus Bestellungen geltend macht, welche vor dem 30. März 2009, d.h. vor dem Eingehen des Distributionsvertrages und somit der Unterzeichnung der Schiedsklausel, stammen, bestreitet die Beklagte die Zuständigkeit des Schiedsgerichts.
15. Die Beklagte hat für ihre Widerklage die Einschreibengebühr 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

- BB-1** E-Mail von Herr Miller an Herr Smith (Jim's Gym) vom 05. März 2008
- BB-2** E-mail von Frau Svrei an Herr Miller vom 23. Juli 2009
- BB-3** E-mail von Frau Breu (Mercy in Action) an Herr Miller vom 25. November
2009
- BB-4** E-Mail von Herr Miller an Frau Svrei vom 15. April 2010

UNBEGLAUBIGTE ÜBERSETZUNG AUS DEM ENGLISCHEN

Von: Alex Miller@HealthySales.com
Gesendet: 5. März 2008 11:11
An: John Smith@jim-s-gym.com
Betreff: AW: Purchase of Power-Line Products

Sehr geehrter Herr Smith

Besten Dank für Ihre Anfrage, wir haben noch PowerBar's auf Lager die wir Ihnen verkaufen könnten.

Wenn Sie die ganze Ladung von 20 Paletten abnehmen, könnten wir Jim's Gym einen Rabatt von 20% gegenüber den üblichen Grosshandelspreisen gewähren.

Die Waren würden wir Ihnen direkt von unserem Warenlager in Florida aus liefern, womit auch die Lieferzeiten sehr kurz sind.

Bei Interesse würden wir ihnen weitere Angaben liefern.

Freundliche Grüsse

Alex Miller

Alex Miller
Director New Business Development / USA
HealthySales Ltd.

Diese E-Mail samt Anlagen ist vertraulich und nur für den genannten Empfänger bestimmt. Sollten Sie diese E-Mail-Nachricht versehentlich erhalten haben, so unterrichten Sie bitte hierüber den Absender und löschen Sie bitte endgültig alle erhaltenen Informationen. Sie sind nicht befugt, unbeabsichtigt erhaltene Informationen Dritten zu offenbaren, sie zu kopieren, weiterzuleiten oder in sonstiger Weise zu verwenden.

Von: Julianna Svrei@good-life-pharma.com
Gesendet: 23. Juli 2009 08:19
An: Alex Miller@HealthySales.com
Betreff: Super Sales

Sehr geehrter Herr Miller

Ich wollte Ihnen nur kurz mitteilen, dass Sie zurzeit unser am stärksten wachsender Abnehmer sind. Dank Ihnen werden wir – und letztlich auch ich ☺ – unser Verkaufsziel für dieses Jahr bei weitem übertreffen. Falls Sie weitere Unterstützung unsererseits benötigen, um Ihr Business noch weiter wachsen zu lassen, lassen Sie es uns bitte wissen. Wir zählen weiter auf Sie!

Auf weitere erfolgreiche Geschäfte und

mit freundlichen Grüßen

Julianna Svrei

GLP Distribution (Switzerland) AG
Head of Global Sales

UNBEGLAUBIGTE ÜBERSETZUNG AUS DEM ENGLISCHEN

Von: Janice Breu@mia.org
Gesendet: 25. November 2009 19:00
An: Alex Miller@HealthySales.com
Betreff: Eilbestellung Nahrungsrationen

Sehr geehrter Herr Miller

Besten Dank für Ihr Angebot. Wir bestätigen unsere Bestellung von

100 Paletten PowerBar (Art. Nr. 450993-2)
100 Paletten PowerUp (Art. Nr. 562330-1)

Den Preis von CHF 700'000 werden wir mit einem Letter of Credit begleichen. Wir würden die Waren in den USA entgegennehmen und den Weitertransport nach Bangladesh in Koordination mit unseren amerikanischen Partnern organisieren.

Wie wir Ihnen bereits mitgeteilt haben, ist die Bestellung für die vom Unwetter betroffenen Camps in Bangladesh bestimmt, und wir bitten Sie deshalb um raschmögliche Ausführung der Bestellung.

Mit freundlichen Grüßen

Janice Breu
Kordinatorin Lieferungen
Mercy In Action

Von: Alex Miller@HealthySales.com
Gesendet: 15. April 2010 16:24
An: Julianna Svrei@good-life-pharma.com
Betreff: Wo ist unser Geld?

Sehr geehrte Frau Svrei

Heute schreibe ich Ihnen bereits zum dritten Mal wegen der Rückerstattung der Vorauszahlung. Die Vorauszahlung war für die Bestellung vom 28.11.2009, die von Ihrer Seite her nie erfolgte. Ohne Lieferung ist selbstverständlich unsere Vorauszahlung zurückzuerstatten.

Nachdem wir zwei Versuche unternommen haben, um eine Lösung zu finden, fordern wir Sie nun dringend auf, die CHF 500'000, welche Sie zu Unrecht zurückbehalten, unverzüglich an uns zu überweisen.

Sollte die Zahlung nicht innert den nächsten 5 Arbeitstagen bei uns eintreffen, behalten wir uns jegliche rechtliche Schritte vor.

Freundliche Grüsse

Alex Miller
Director New Business Development / India, Pakistan, Bangladesh
HealthySales Ltd.

Diese E-Mail samt Anlagen ist vertraulich und nur für den genannten Empfänger bestimmt. Sollten Sie diese E-Mail-Nachricht versehentlich erhalten haben, so unterrichten Sie bitte hierüber den Absender und löschen Sie bitte endgültig alle erhaltenen Informationen. Sie sind nicht befugt, unbeabsichtigt erhaltene Informationen Dritten zu offenbaren, sie zu kopieren, weiterzuleiten oder in sonstiger Weise zu verwenden.

Moot Court Team [...]

[*Adresse*]

per E-mail

Schiedsgericht der
Zürcher Handelskammer
z.Hd. Frau Prof. Dr. X
Ist.huguenin@rwi.unizh.ch

8. September 2010

**Swiss Rules Fall Nr. 123456-2010: Begehren um Teilnahme am Schiedsverfahren /
Antwort zur Anzeige der Widerklage**

GLP Distribution (Switzerland) AG

Grienbachstrasse 34, CH-6340 Baar, Schweiz

Klägerin 1

GLP Manufacturing Corporation

2112 North O'Connor Road, Irving, TX 75061, USA

Klägerin 2

beide vertreten durch Moot Court Team [...]

gegen

HealthySales Ltd.

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

Beklagte

vertreten durch Moot Court Team [...]

Sehr geehrte Frau Präsidentin, sehr geehrte Damen und Herren Schiedsrichter
Namens und mit Vollmacht der Klägerinnen 1 und 2 stellen wir folgende

Rechtsbegehren

1a. Es sei die Beklagte zu verpflichten, der Klägerin 1 einen Betrag von CHF 1'056'920 nebst Zins zu 5 % seit 30. Juni 2010 zu bezahlen.

1b. Es sei die Beklagte zu verpflichten, der Klägerin 2 einen Betrag von USD 973'913 nebst Zins zu 5 % seit 8. September 2010 zu bezahlen.

1c. Klägerin 1 und 2 verlangen je Zahlung bis zum Gesamtbetrag von maximal CHF 1'056'920 bzw. dessen Gegenwert von USD 973'913. Die jeweilige Forderung der einen Klägerin wird um den an die andere Klägerin zugesprochene Forderung herabgesetzt.

2. Die Widerklage der Beklagten sei abzuweisen, soweit darauf einzutreten ist.

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

und folgenden

Prozessualen Antrag

Es sei der Klägerin 2 gemäss Art. 4 (2) der Internationalen Schiedsordnung der Schweizerischen Handelskammern die Teilnahme am Schiedsverfahren als weitere Klägerin zu gestatten.

BEGRÜNDUNG

I. SACHVERHALT

A. Die Parteien

1. Die Klägerin 2, **GLP Manufacturing Corporation** (nachfolgend „**GLP Manufacturing**“) ist Muttergesellschaft der Klägerin 1 und hat sich auf die Produktion, Verpackung und Vertrieb der Power-Linie von Produkten in Nordamerika spezialisiert.
2. Die von der Beklagten bestellten und vertriebenen Produkte stammen allesamt aus der Produktion der Klägerin 2. Ferner hat die Klägerin 2 durch die Tätigkeit der Beklagten eine Vermögenseinbusse erlitten, zumal es sich bei Jim's Gym um eine bestehende Kundin der Klägerin 2 handelt.
3. Die Klägerin 1 hält vollumfänglich an ihren bisherigen Rechtsbegehren fest.
4. Die Klägerin 2 hat ihrerseits zwar einen Schaden von USD 1'435'000 erlitten, sie reduziert ihr Begehren um den der Good Life Pharma Gruppe durch Verrechnung der Klägerin 1 zugekommen Betrag von CHF 500'000. Die Klägerin 2 macht deshalb von ihrem erlittenen Schaden nur noch USD 973'913 geltend.
5. Die Klägerinnen 1 und 2 verlangen je Zahlung bis zum Gesamtbetrag von maximal CHF 1'056'920 bzw. dessen Gegenwert von USD 973'913. Die jeweilige Forderung der einen Klägerin wird um den an die andere Klägerin zugesprochene Forderung herabgesetzt, um eine allfällige Überkompensation zu vermeiden.
6. Die Klägerinnen bestreiten die Widerklage der Beklagten.

II. FORMELLES, SCHIEDSRICHTERBESTELLUNG

7. Die Klägerin 2 ersucht um Teilnahme am Schiedsverfahren als weitere Klägerin im Swiss Rules Fall Nr. 123456-2010 gemäss Art. 4 (2) der Internationalen Schiedsordnung der Schweizerischen Handelskammern.
8. Die Klägerin 2 nimmt auf Seiten der Klägerin 1 am Verfahren teil. Nachdem die Ansprüche der Klägerinnen weitestgehend auf den gleichen Fakten basieren,

werden die Klägerinnen im Interesse der Prozessökonomie und zur Vermeidung von Doppelspurigkeiten jeweils eine gemeinsame Eingabe einreichen. Die Klägerin 2 anerkennt zu diesem Zwecke die Zuständigkeit des Schiedsgerichts, Zürich als Schiedsort, Deutsch als Verfahrenssprache und die von der Kammer bereits bestätigten Schiedsrichter.

Mit vorzüglicher Hochachtung

Unterschrift

Moot Court Team [...]

[*Adresse*]

per E-mail

Schiedsgericht der
Zürcher Handelskammer
z.Hd. Frau Prof. Dr. X
Ist.huguenin@rwi.unizh.ch

20. September 2010

**Swiss Rules Fall Nr. 123456-2010: Stellungnahme zum Begehren der Klägerin 2 um
Teilnahme am Schiedsverfahren**

GLP Distribution (Switzerland) AG

Grienbachstrasse 34, CH-6340 Baar, Schweiz

Klägerin 1

GLP Manufacturing Corporation

2112 North O'Connor Road, Irving, TX 75061, USA

Klägerin 2

beide vertreten durch Moot Court Team [...]

gegen

HealthySales Ltd.

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

Beklagte

vertreten durch Moot Court Team [...]

Sehr geehrte Frau Präsidentin, sehr geehrte Damen und Herren Schiedsrichter

Namens und mit Vollmacht der Beklagten stellen wir folgenden

Prozessualen Antrag

Es sei der Klägerin 2 die Teilnahme am Schiedsverfahren zu verweigern.

Eventualiter sei auf die Klage der Klägerin 2 mangels Zuständigkeit nicht einzutreten, subeventualiter sei sie abzuweisen.

Alles unter Kosten- und Entschädigungsfolgen zulasten der Klägerin 2.

Als Begründung führt die Beklagte einstweilen und unter Vorbehalt weiterer Ausführungen einzig an, dass die Voraussetzungen für einen Beitritt gemäss Art. 4 (2) SchO und die Zuständigkeit des Schiedsgerichts nicht gegeben und die von der GLP Manufacturing geltend gemachten Ansprüche nicht ausgewiesen sind.

Mit vorzüglicher Hochachtung

Unterschrift

Schiedsgericht

Internationale Schiedsordnung der Schweizerischen Handelskammern

Fall Nr. 123456-2010

bestehend aus

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

Konstituierungsbeschluss

und

Beschluss Nr. 1

GLP Distribution (Switzerland) AG

Grienbachstrasse 34, CH-6340 Baar, Schweiz

Klägerin 1

GLP Manufacturing Corporation

2112 North O'Connor Road, Irving, TX 75061, USA

Klägerin 2

beide vertreten durch Moot Court Team [...]

gegen

HealthySales Ltd.

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

Beklagte

vertreten durch Moot Court Team [...]

Erwägungen:

1. Die Klägerin 1 stützt ihr Begehren um Behandlung der Streitsache vor Schiedsgericht auf den zwischen ihr und der Beklagten am 30. März 2009 unterzeichneten Distributionsvertrag, welcher in Art. 19(6) folgende Schiedsklausel enthält:

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.

2. In ihrer Einleitungsanzeige vom 30. Juni 2010 ernannte die Klägerin Frau Dr. Y. als Parteischiedsrichterin. In der Einleitungsantwort vom 2. August 2010 ernannte die Beklagte Herr Dr. A als Parteischiedsrichter. In der Folge ernannten die Parteischiedsrichter Frau Prof. Dr. X. zur Vorsitzenden des Schiedsgerichtes. Die Kammer bestätigte die beiden parteiernenannten Schiedsrichter am 16. August 2010 und die Präsidentin am 6. September 2010.
3. Mit Eingabe vom 8. August 2010 ersuchte die GLP Manufacturing Corporation (nachfolgend und ohne Präjudiz hinsichtlich ihrer Zulassung in diesem Verfahren „Klägerin 2“) um Zulassung als weitere Klägerin in diesem Verfahren. Mit Eingabe vom 20. September 2010 stellte sich die Beklagte dem entgegen.
4. 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

A. Schiedsgericht

5. 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).

B. Sitz des Schiedsgerichts und Verfahren

6. Der Sitz des Schiedsgerichts befindet sich in Zürich. Verfahrenssprache ist Deutsch.
7. 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.
8. Alle Mitteilungen und Eingaben einer Partei an das Schiedsgericht sind per E-Mail an die folgende Adresse zu versenden: Ist.huguenin@rwi.uzh.ch.
9. Eine Frist gilt als eingehalten, wenn die Eingabe am Abgabetermin (vgl. Zeitplan in Ziff. 12) um spätestens 24.00 Uhr per E-Mail an die in Ziff. 8 bezeichnete Adresse abgeschickt wird.
10. Zustellungen des Schiedsgerichtes an die Parteien erfolgen an die von den Parteien bezeichneten E-Mail Adressen. Die Präsidentin kann Beschlüsse des Schiedsgerichtes alleine unterzeichnen.
11. In den Eingaben der Parteien müssen bestimmte Rechtsbegehren sowie alle tatsächlichen und rechtlichen Gründe enthalten sein.

C. Zu entscheidende Streitfragen:

- i. Ist der Klägerin 2 die Teilnahme am Schiedsverfahren zu erlauben und ist das Schiedsgericht zur Beurteilung der von der Klägerin 2 geltend gemachten Ansprüche zuständig?
- ii. Ist das Schiedsgericht zur Beurteilung von Ansprüchen der Klägerin 1 und/oder Klägerin 2 aus Verkäufen vor dem 31. März 2009 zuständig?
- iii. Ist der Distributionsvertrag aufgehoben, falls ja per wann?
- iv. Hat die Klägerin 1 aufgrund des Verhaltens der Beklagten einen Anspruch auf Geldleistung gegenüber der Beklagten? Falls ja, hinsichtlich welcher Lieferungen und aus welchen Rechtsgründen?
- v. Unter der Annahme, dass das Schiedsgericht der Klägerin 2 die Teilnahme am Schiedsverfahren erlauben würde und zur Beurteilung derer Ansprüche zuständig ist: Hat die Klägerin 2 aufgrund des Verhaltens der Beklagten einen

Anspruch auf Geldleistung gegenüber der Beklagten? Falls ja, hinsichtlich welcher Lieferungen und aus welchen Rechtsgründen?

- vi. Falls eine oder beide der Klägerinnen einen Anspruch auf Geldleistung gegenüber der Beklagten hat zu dessen Beurteilung das Schiedsgericht zuständig ist, auf welche Höhe beziffert sich dieser?
 - vii. Hat die Beklagte einen Anspruch gegenüber der Klägerin 1 auf Rückzahlung der Vorkasse von CHF 500'000? Falls ja, aus welchen Rechtsgründen?
 - viii. Welche Partei hat die Kosten des Schiedsverfahrens 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?
12. Anlässlich der Telefonkonferenz vom 24. September 2010 einigten sich die Parteien und das Schiedsgericht darauf, dass sich die Parteien in einer ersten Phase einzig zu den Streitfragen i-v und vii zu äussern haben. Die Parteien einigten sich weiter darauf, dass alle geltend gemachten Ansprüche (d.h. inklusive der von der Klägerin 2 geltend gemachten und der auf Verkäufen vor Abschluss des Distributionsvertrages beruhenden) nach schweizerischem Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts zu beurteilen sind.

Für diese erste Phase gilt folgender Zeitplan:

- 11. Oktober 2010, 24.00 Uhr: Letzter Zeitpunkt für Anträge auf Sachverhaltsergänzung / -klarstellung
- 22. Oktober 2010: Beschluss des Schiedsgerichtes mit allfälligen Sachverhaltsergänzungen / -klarstellungen [*für den Moot: Counselling/Bekanntgabe der Sachverhaltsergänzungen*]
- 15. Dezember 2010, 24.00 Uhr: Nicht erstreckbare Frist zur Abgabe der Klageschrift der Klägerin zu den Streitfragen der ersten Phase. Die Klägerinnen sollen darin in Antizipation aller möglichen Begründungen der Unzuständigkeitseinrede sowie der Bestreitung der Teilnahme der Klägerin 2 auch ausführen, weshalb das Schiedsgericht auch für Bestellungen vor Unterzeichnung des Distributionsvertrags zuständig ist, und weshalb die

Klägerin 2 doch am Schiedsverfahren teilnehmen darf. Ferner sollen die Klägerinnen auch ausführen, weshalb die Widerklage abzuweisen ist.

- 18. April 2011, 24.00 Uhr: Nicht erstreckbare Frist zur Abgabe der Klageantwort samt Widerklage der Beklagten zu den Streitfragen der ersten Phase
- 29. April 2011: Organisationsbesprechung zu prozessualen Fragen im Hinblick auf die Mündliche Verhandlung [*für den Moot: Bewertung und Besprechung der Rechtsschriften; Vorbereitung auf die mündlichen Verhandlungen*]
- 16./17. Mai 2011: 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.

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

Zürich, den 27. September 2010

Für das Schiedsgericht:

Frau Prof. Dr. X. (Präsidentin)

Schiedsgericht

Internationale Schiedsordnung der Schweizerischen Handelskammern

Fall Nr. 123456-2010

bestehend aus

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

Beschluss Nr. 2

GLP Distribution (Switzerland) AG

Grienbachstrasse 34, CH-6340 Baar, Schweiz

Klägerin 1

GLP Manufacturing Corporation

2112 North O'Connor Road, Irving, TX 75061, USA

Klägerin 2

beide vertreten durch Moot Court Team [...]

gegen

HealthySales Ltd.

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

Beklagte

vertreten durch Moot Court Team [...]

Erwägungen:

Innert Frist reichten die Parteien ihre Begehren um Sachverhaltsergänzung ein. Allfällige Errata wurden separat im bisherigen Sachverhalt korrigiert, dessen aktualisierte Version auf der Website des Lehrstuhls eingesehen werden kann.

Gestützt auf die fristgerecht eingegangenen Begehren werden die Parteien auf die beigefügten Ergänzungen hingewiesen, welche im Verfahren als unbestrittene Tatsachenbehauptungen gelten:

1. Sind die Übersetzungen vom Englischen ins Deutsche der als unbeglaubigte Übersetzungen eingereichten Beilagen richtig und korrekt?

Ja.

2. Was ist das konzerninterne Verhältnis zwischen der GLP Manufacturing und der GLP Distribution? Wie sind die Instruktionsverhältnisse? Welches rechtliche Verhältnis besteht hinsichtlich des Vertriebs der Power-Linie?

GLP Distribution ist eine 100%-ige Tochtergesellschaft der GLP Manufacturing. Im fünfköpfigen Verwaltungsrat der GLP Distribution sitzen zwei amerikanische Staatsangehörige, welche gleichzeitig dem Verwaltungsrat der GLP Manufacturing angehören. Ein drittes Verwaltungsratsmitglied der GLP Distribution ist ein schweizerischer Rechtsanwalt, welcher über einen Mandatsvertrag an die GLP Manufacturing gebunden ist. Dieser schreibt ihm vor nach den Weisungen der GLP Manufacturing zu stimmen, soweit diese Weisungen mit seinen massgeblichen gesellschafts- und berufsrechtlichen Verpflichtungen etc. vereinbar sind.

Formell verrechnet GLP Manufacturing aufgrund steuerrechtlicher Erfordernisse GLP Distribution einen leicht über den Gestehungskosten liegenden Preis für die Produkte der Power-Linie.

Die eigentliche Abwicklung der von GLP Distribution eingegangenen Kaufverträge läuft vollumfänglich über GLP Manufacturing. GLP Distribution hat keine eigenen Lager etc. Waren werden stets direkt von GLP Manufacturing an den vom Käufer/Distributor mit GLP Distribution vereinbarten Ort geliefert bzw. zur Abholung bereitgestellt. Es ist auch GLP Manufacturing welche die Distributoren über das genaue Auslieferungsdatum etc. direkt informiert.

3. Waren die konzerninternen (rechtlichen) Verhältnisse für die Beklagte ersichtlich?

Die Beklagte lernte aus der Abwicklung des ersten Verkaufes, dass die GLP Manufacturing konzernintern für den Abschluss eines Distributionsvertrages für den indischen Subkontinent nicht zuständig war. Aus der Abwicklung der einzelnen Käufe erfuhr sie dann, dass die eigentlichen Lieferungen physisch stets über GLP Manufacturing und nicht über GLP Distribution abgewickelt wurden. Über weitere Details hatte HealthySales keine Kenntnis.

4. Ab wann wusste man innerhalb der GLP Gruppe von den Verkäufen der HealthySales Ltd. an Jim's Gym?

Im Juni 2009 entstanden bei GLP Manufacturing erste Verdachtsmomente, welche sich langsam erhärteten (KB-15). Danach erfolgten weitere Abklärungen mittels Abgleichung von Chargen-Nummern durch GLP Manufacturing. Dadurch liess sich per Mitte Juli 2009 eindeutig eruieren, dass die an Jim's Gym gelieferten Produkte aus den Bestellungen von HealthySales stammten. Der vollständige Verwaltungsrat der GLP Manufacturing wurde hierüber mit E-mail vom 20. Juli 2009 informiert. Eine eigentliche Information an GLP Distribution AG erfolgte nicht. Ihr wurde lediglich beschieden die Bestellung von HealthySales von November 2009 (KB-17) nicht auszuführen.

5. Was antwortete Frau Svrei an Herrn Walther in Beantwortung der Frage in KB-15, ob sie mehr wisse?

Frau Svrei antwortete am 2. Juli 2009 und teilte mit, dass GLP Distribution diesbezüglich nichts wisse.

6. Wie erfuhr Jim's Gym, dass HealthySales Power-Linie Produkte vertreibt?

HealthySales bot die verfügbaren Produkte der Power-Linie auf ihrer Website zum Verkauf an. Die erste Anfrage von Jim's Gym wurde so generiert. Nach dem ersten Verkauf an Jim's Gym ergaben sich Folgeanfragen.

7. Das Diagramm in KB-13 enthält auf der Y-Achse keine Achsenbeschriftung. Was ist die richtige Achsenbeschriftung?

Die Tatsache des behaupteten Umsatzeinbruches bei Jim's Gym ist unbestritten. Die Graphik zeigt den Zeitpunkt des Einbruches. Genauere Zahlen sind erst für eine allenfalls spätere Prozessphase relevant.

8. Gemäss KB-13 hat Jim's Gym im Jahresvergleich bereits im Frühling 2008 nur noch etwa die Hälfte der Power-Line Produkte über GLP Manufacturing bezogen. Gemäss KB-7 wurden jedoch erst ab Juni 2008 alle drei Produkte an HealthySales geliefert. Was sind die Gründe für den Bestellrückgang von Jim's Gym für PowerUp und PowerVit bis Juni 2008?

Diese Gründe sind nicht bekannt.

9. KB-16 beweist nur die Produkteidentität, jedoch nicht, dass HealthySales alle Produkte an Jim's Gym weiterverkaufte. War letzteres tatsächlich der Fall?

Ja. Die (nicht ausgeführte) Bestellung vom November 2009 war allerdings tatsächlich für Action in Mercy vorgesehen.

10. Auf welchen Tatsachen oder Umständen gründete die Zuversicht der Beklagten im Januar 2008 potentielle Abnehmer im indischen Subkontinent zu finden?

Die Beklagte hatte in diesem Zeitpunkt keine konkreten Abklärungen hinsichtlich des Bedarfs auf dem indischen Subkontinent gemacht. Sie hatte die vage Vermutung angesichts der Ernährungsprobleme auf dem indischen Subkontinent dort Abnehmer für Power-Linie Produkte finden zu können, stützte sich für ihren Business Plan aber darauf, dass sie andernfalls die Produkte auf alle Fälle in anderen Märkten verkaufen könne. Der Business Plan sah deshalb auch keine besonders intensiven Marketingbemühungen zur Erschliessung des Marktes auf dem indischen Subkontinent vor. Den Klägern war dieser Business Plan nicht bekannt.

11. Wusste die Beklagte, dass ihr die Klägerin 1 die Produkte zu einem reduzierten Preis anbot?

Die Beklagte ging davon aus. Ihre Zuversicht bei Beginn der Geschäftsbeziehung die Produkte nötigenfalls auf anderen Märkten problemlos absetzen zu können gründete darauf. Mit der Zeit erkannte die Beklagte natürlich jedoch das Potential des vergünstigten Bezuges und des Weiterverkaufs in den USA.

12. Standen die Bestellmengen für das Jahr 2008 (KB-7) im Voraus fest?

Nein. Nach der allerersten Bestellung bestellte HealthySales nach Massgabe des Bestellungseinganges von Jim's Gym. Ausnahme: die von GLP Distribution nicht ausgeführte Bestellung vom November 2009, welche aufgrund der Bestellung von Mercy in Action erfolgte.

13. Hatte GLP Distribution eine vertragliche Verpflichtung Produkte zurückzukaufen oder zurückzunehmen?

Im Prinzip Nein. Einzig für mangelhafte Produkte bestand eine Rücknahmepflicht.

14. Hat GLP Distribution oder GLP Manufacturing vor oder während der Zusammenarbeit mit HealthySales irgendwelche Recherchen gemacht, ob HealthySales wirklich in den indischen Subkontinent verkauft?

Nein. Seitens GLP Distribution war man über den umsatz- (und damit bonus-) relevanten neuen Abnehmer sehr glücklich (vgl. BB-2) und hatte kein Interesse irgendwelche Abklärungen zu treffen oder Kontrollen durchzuführen. Seitens GLP Manufacturing begann man erst mit Abklärungen, als sich die Umsatzeinbrüche mit dem Kunden Jim's Gym akzentuierten.

Zürich, den 22. Oktober 2010

Für das Schiedsgericht:

Frau Prof. Dr. X. (Präsidentin)