

Moot Court Team [...]

[Adresse]

Einschreiben

Zürcher Handelskammer
Selnastrasse 32
Postfach 3058
CH-8022 Zürich

3. Juli 2012

Einleitungsanzeige

Industrial Clean OOO

Neglinnaya Street 42
109012 Moscow
Russia

vertreten durch Moot Court Team [...]

Klägerin

gegen

Chemiewerke AG

Sibylla-Merian-Strasse 1
45665 Recklinghausen
Deutschland

vertreten durch Moot Court Team [...]

Beklagte

Namens und im Auftrag der Klägerin stellen wir folgende

Rechtsbegehren:

- 1. Die Beklagte sei zu verpflichten, der Klägerin einen Betrag von USD 15'056'920.-- nebst Zins zu 5 % seit 1. August 2006 zu bezahlen.*
- 2. Alles unter Kosten- und Entschädigungsfolgen zulasten der Beklagten.*

Prozessualer Antrag:

- 1. Die bei der Beweisaufnahme vorgelegten und von den Parteien als vertraulich bezeichneten Dokumente dürfen sowohl auf Seiten der Klägerin als auch auf Seiten der Beklagten ausschliesslich von einer vom Schiedsgericht genehmigten Gruppe von Personen eingesehen werden, die vorgängig eine vom Schiedsgericht genehmigte Verschwiegenheitsvereinbarung unterzeichnet haben. Dieser Gruppe darf kein Mitglied der Geschäftsleitung oder des Vertriebs der Beklagten angehören.*

BEGRÜNDUNG

I. DIE ANSPRÜCHE DER KLÄGERIN

A. Die Parteien

1. Die Klägerin, **Industrial Clean OOO**, ist spezialisiert auf den Vertrieb und Verkauf von industriellen Reinigungsmitteln in Russland. Sie hat sich in den letzten zehn Jahren mit einem Marktanteil von ca. 35% zu einer der wichtigsten Verkäuferin von Isopropyl Alkohol („IPA“) in Russland hochgearbeitet. IPA wird mitunter als Lösungsmittel für Fett, Harz oder Lack verwendet.
2. Die Beklagte, **Chemiewerke AG**, ist eine der weltweit grössten Herstellerinnen von IPA.

B. Die Klägerin musste einen Aufschlag zum vertraglich vereinbarten Kaufpreis zahlen

3. Die Klägerin und die Beklagte schlossen Ende Februar 2002 einen Alleinvertriebsvertrag ab, der am 1. April 2002 in Kraft trat (**Beilage K-1**). Gemäss diesem Vertrag setzte die Beklagte die Klägerin als alleinige Händlerin von IPA in Russland ein. Ziel der Parteien war es, durch die Zusammenarbeit einen erheblichen Marktanteil am Verkauf von IPA in Russland zu gewinnen. Das ist der Klägerin mit einem Marktanteil von ca. 35% auch gelungen.
4. Der Vertrag sah für das erste Jahr einen fixen Kaufpreis von USD 800.-- pro Tonne IPA vor. Laut Artikel 3.2 des Vertrags war dieser Kaufpreis nach Ablauf des ersten Jahres anzupassen. Nach längeren Verhandlungen konnten sich die Parteien denn auch auf eine Preisbestimmungsklausel einigen (**Beilage K-2**). Diese wurde ab dem 1. April 2003 angewendet. Gemäss dieser Preisbestimmungsklausel basierte der Kaufpreis auf einem Grundkaufpreis, der vierteljährlich anhand zweier Variablen angepasst wurde. Bei diesen Variablen handelte es sich um die wichtigsten zwei Faktoren, die Schwankungen im Wert von IPA verursachen, nämlich den Währungskurs EUR/USD und den Preis für Propen. Diese Schwankungen teilten die Parteien hälftig. Während mehr als drei Jahren berechneten die Parteien den Kaufpreis anhand dieser Formel.
5. Bei der Beklagten kam es im dritten Quartal (Q3) 2006 zu einem Wechsel in der Geschäftsleitung. Mit diesem Wechsel verschlechterte sich die Geschäftsbeziehung zwischen den Parteien zusehends. Im Q3 2006 erklärte die Beklagte, dass sie aufgrund steigender Herstellungskosten, die Bestandteil des Grundkaufpreises bildeten, für Q4 2006 einen über dem Formelpreis liegenden Kaufpreis verlangen müsse (**Beilage K-3**). Die Klägerin antwortete, dass sie grundsätzlich bereit sei, über den Preis zu verhandeln, eine solche Diskussion aber voraussetze, dass die Beklagte die Klägerin mit Dokumenten bedienen würde, die die behaupteten steigenden Herstellungskosten belegen würden (**Beilage K-4**).
6. Die Beklagte lieferte daraufhin lediglich einige wenige nicht aussagekräftige Dokumente, was es der Klägerin verunmöglichte, die Behauptungen der Beklagten zu überprüfen (**Beilage K-5**). Die Beklagte weigerte sich, ihre Herstellungskosten mit weiteren Belegen zu dokumentieren; sie argumentierte dabei, dass die Herstellungskosten zu einem grossen Teil vom Preis für Chemikalien abhängen

würden, die die Beklagte von Drittlieferanten beziehe. Diese Lieferverträge enthielten jedoch Vertraulichkeitsvereinbarungen, die es ihr verboten würden, diese Verträge weiterzugeben (**Beilage K-6**).

7. Die Klägerin beschwerte sich über die einseitige Preiserhöhung, deren Rechtfertigung die Klägerin nicht überprüfen konnte, doch hatte die Klägerin aufgrund laufender Verbindlichkeiten mit ihren Kunden in Russland letztlich keine andere Wahl, als den Aufschlag zu bezahlen. Immerhin konnte sie den ursprünglich geforderten Aufschlag reduzieren; aber sie zahlte auch den reduzierten Aufschlag ausdrücklich nur unter Vorbehalt (**Beilage K-7; Beilage K-8**). Die Klägerin unterschied denn auch folgerichtig von Beginn an in ihren Bestellungen zwischen dem Formelpreis und dem Aufschlag (**Beilage K-9**). Auf Aufforderung der Klägerin (**Beilage K-10**) unterschied auch die Beklagte in ihren Rechnungen zwischen dem Formelpreis und dem Aufschlag (**Beilage K-11**). Damit brachten die Parteien zum Ausdruck, dass die Klägerin nur den Formelpreis als den vertraglich geschuldeten Preis anerkannte. Der Aufschlag wurde der Klägerin einseitig von der Beklagten auferlegt und wurde nur unter Vorbehalt bezahlt.
8. Der Aufschlag stieg seit Q4 2006 kontinuierlich an, was die Beziehung zwischen den Parteien zunehmend belastete. Die Beklagte unterliess es weiterhin, der Klägerin Dokumente vorzulegen, die die behauptete Steigerung der Herstellungskosten belegt hätten (**Beilage K-12**).
9. Anfang Juni 2009 fand schliesslich ein Treffen zwischen den Parteien in München statt, an dem der Streit zwischen den Parteien hätte geschlichtet werden sollen. Eine Einigung zwischen den Parteien kam jedoch nicht zustande; immerhin hielten die Parteien an diesem Treffen in schriftlicher Form fest, dass die Klägerin zwar weiterhin den Formelpreis und den Aufschlag zahlen würde, doch der Aufschlag „weiterhin als bestritten“ gelte (**Beilage K-13**).
10. Das Verhältnis zwischen den Parteien verschlechterte sich nach diesem Treffen zusehends. Da die Klägerin gemäss dem Vertriebsvertrag IPA auch von anderen Quellen beziehen durfte, kaufte sie angesichts der ständig steigenden Aufschläge ab Q4 2009 vermehrt IPA von anderen Lieferanten. Die Klägerin bedauert, dass es so weit kommen musste, war es doch das erklärte Ziel des Alleinvertriebsvertrages, dass die beiden Parteien gemeinsam vom Vertrieb in Russland profitieren sollten,

doch blieb der Klägerin aufgrund des vertragswidrigen Verhaltens der Beklagten keine andere Wahl.

11. Ende Dezember 2011 kündigte die Beklagte schliesslich den Alleinvertriebsvertrag. Angesichts der sechsmonatigen Kündigungsfrist endete das Vertragsverhältnis Ende Juni 2012 (**Beilage K-14**).

C. Der Beweisaufnahme kommt zentrale Bedeutung zu in diesem Verfahren

12. Aufgrund des Scheiterns der Verhandlungen im Juni 2009 beschloss die Klägerin im Januar 2010, von ihrem in Art. 6.7 statuierten vertraglichen Recht Gebrauch zu machen, die Geschäftsbücher der Beklagten überprüfen zu lassen. Die Klägerin setzte deshalb einen externen Wirtschaftsprüfer ein, der die Buchführung der Beklagten untersuchte. Die Beklagte machte im Gegenzug vom selben Recht Gebrauch.
13. Die Prüfung der Geschäftsbücher der Beklagten erwies sich jedoch als unergiebig. Die Beklagte enthielt dem Wirtschaftsprüfer der Klägerin entscheidende Dokumente vor, unter dem Vorwand, dass diese einer Vertraulichkeitsvereinbarung mit Drittparteien unterstehen würden. Unabhängig davon zeigte sich aber, dass die Prüfung der Buchführung ungeeignet ist, um die Behauptungen der Beklagten verifizieren zu können, wird doch im Rahmen einer solchen Untersuchung lediglich geprüft, ob die Klägerin Geschäftsvorgänge ordnungsgemäss verbucht hat. Ob die Herstellungskosten jedoch tatsächlich gestiegen sind und ob diese die Höhe der Aufschläge rechtfertigen, kann ein Wirtschaftsprüfer nicht bestätigen.
14. Die Klägerin ist der Auffassung, dass die Beklagte die Beweislast dafür trägt, dass die Herstellungskosten in dem Masse gestiegen sind, wie die Beklagte Aufschläge geltend gemacht hat. Falls die Beklagte diesen Beweis nicht erbringen kann, ermittelt sich der Kaufpreis anhand der vertraglich vereinbarten Preisformel.
15. Selbst wenn die Beklagte den Beweis erbringen könnte, dass die Herstellungskosten gestiegen sind, so hätte sie trotzdem keinen Anspruch auf die Aufschläge. Denn der Vertrag sieht vor, dass die Parteien in einem „Härtefall“ eine etwaige Preisanpassung diskutieren und sich darauf einigen müssen. Mit der einseitigen Preiserhöhung hielt sie sich nicht an diese Abmachung.

16. Sofern die Beklagte nicht ausdrücklich anerkennt, dass sie die Beweislast dafür trägt, dass die Aufschläge aufgrund der gestiegenen Herstellungskosten gerechtfertigt waren, stellt die Klägerin den Antrag, dass die Beklagte im Rahmen der Beweisaufnahme sämtliche Dokumente vorzulegen hat, die zur Ermittlung der behaupteten Steigerung der Herstellungskosten erforderlich sind. Diese Dokumente wird die Klägerin ihrem Parteiexperten zur Beurteilung vorlegen.
17. Die Vorlegung dieser Dokumente ist zentral. Ohne sie kann das Schiedsgericht nicht beurteilen, ob die Beklagte tatsächlich einen Anspruch auf die Aufschläge hat oder nicht.
18. Zurzeit ist noch ungewiss, ob die Beklagte in der Beweisaufnahme die Vorlegung von Dokumenten durch die Klägerin beantragen wird. Falls die Beklagte die Vorlegung von Dokumenten wünscht, macht die Klägerin Folgendes geltend:
19. Die Klägerin anerkennt selbstverständlich, dass die Beklagte im Rahmen der Beweisaufnahme Anträge auf Vorlegung von Dokumenten stellen kann. Die Klägerin weist jedoch darauf hin, dass die Beklagte mit ihrer Kündigung des Vertriebsvertrags zu einer Konkurrentin der Klägerin in Russland geworden ist. Entweder wird die Beklagte nun selbst in Russland liefern oder einen anderen Lieferanten verwenden. So oder anders handelt es sich bei sämtlichen Dokumenten der Klägerin, die mit ihrer Geschäftstätigkeit in Russland im Zusammenhang stehen, um kommerziell sensitive Informationen. Denn die Beklagte kann diese Informationen dazu verwenden, Einsichten in den russischen Markt zu erlangen, was ihr den Einstieg zu Lasten der Klägerin erheblich erleichtern würde.
20. Um die Interessen beider Parteien angemessen zu berücksichtigen, stellt die Klägerin den prozessualen Antrag, dass beide Parteien bestimmte Personen benennen, die unter Vereinbarung einer Verschwiegenheitsverpflichtung Einblick in die vorgelegten Dokumente nehmen dürfen. Dabei kann es sich um Anwälte, externe technische Experten oder Mitarbeiter der Rechtsabteilung der Beklagten handeln. Ausgeschlossen sind aber auf jeden Fall mit der Geschäftsleitung oder dem Vertrieb betraute Personen bei der Beklagten.
21. Um eine reibungslose Beweisaufnahme zu ermöglichen, sollte diese Frage bereits in einem frühen Stadium angegangen und geklärt werden.

D. Die Klägerin hat einen Anspruch auf Rückzahlung der Aufschläge

22. Der Kaufpreis für IPA berechnet sich gemäss vertraglicher Vereinbarung anhand der Preisformel. Über diesen Formelpreis hinaus hat die Beklagte Aufschläge gefordert. Weil die Klägerin aufgrund laufender Verbindlichkeiten auf die Lieferung von IPA angewiesen war, hat sie diese Aufschläge bezahlt, jedoch stets unter dem Vorbehalt, dass die Beklagte nachweisen würde, dass diese Aufschläge aufgrund steigender Herstellungskosten tatsächlich gerechtfertigt waren.
23. Die Beklagte hat bis heute keine Dokumente vorgelegt, die ihren Anspruch auf die Aufschläge belegen würden. Sollte die Beklagte auch im Rahmen der Beweisaufnahme keine Unterlagen vorlegen, aus denen sich ergibt, dass die Herstellungskosten tatsächlich in dem Umfang gestiegen sind, in dem die Beklagte Aufschläge geltend gemacht hat, macht die Klägerin die Rückzahlung der Aufschläge geltend.
24. Aufgrund der Kündigung durch die Beklagte endete das Vertragsverhältnis auf Ende Juni 2012 hin. Das Total der Aufschläge summiert sich von Q4 2006 bis Q2 2012 auf USD 15'056'920.--. Die Klägerin fordert die Rückzahlung dieser Summe.

II. FORMELLES

25. Artikel 6.3 des Vertriebsvertrags enthält folgende Schiedsklausel:
- „Streitigkeiten, Meinungsverschiedenheiten oder Ansprüche aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag, einschliesslich dessen Gültigkeit, Ungültigkeit, Verletzung oder Auflösung, sind durch ein Schiedsverfahren gemäss der Internationalen Schiedsordnung der Schweizerischen Handelskammern zu entscheiden. Es gilt die zur Zeit der Zustellung der Einleitungsanzeige in Kraft stehende Fassung der Schiedsordnung. Das Schiedsgericht soll aus drei Schiedsrichtern bestehen. Der Sitz des Schiedsverfahrens ist Zürich. Die Sprache des Schiedsverfahrens ist Deutsch.“*
26. Die Klägerin ernennt als Schiedsrichter Herrn Dr. X.

27. Artikel 6.3 des Vertriebsvertrags beinhaltet auch eine Rechtswahlklausel. Danach untersteht der Vertriebsvertrag Schweizer Recht unter Ausschluss des Wiener Kaufrechts.
28. Die Klägerin hat die Einschreibgebühr im Betrage von CHF 8'000.-- gemäss Appendix B der Internationalen Schiedsordnung der Swiss Chambers' Arbitration Institution mit heutigem Tage überwiesen.

Mit vorzüglicher Hochachtung

Unterschrift

Beilagen: Siehe separates Beilagenverzeichnis

Beilagenverzeichnis

- K-1 Distributionsvertrag vom 27. Februar 2002**
- K-2 Email von Dieter Schmid an Jewgeni Markov vom 12. März 2003**
- K-3 Email von Dieter Schmid an Jewgeni Markov vom 20. Juli 2006**
- K-4 Email von Jewgeni Markov an Dieter Schmid vom 21. Juli 2006**
- K-5 Email von Jewgeni Markov an Dieter Schmid vom 29. Juli 2006**
- K-6 Email von Dieter Schmid an Jewgeni Markov vom 30. Juli 2006**
- K-7 Email von Jewgeni Markov an Dieter Schmid vom 1. August 2006**
- K-8 Email von Dieter Schmid an Jewgeni Markov vom 1. August 2006**
- K-9 Bestellschein von Alexej Michailowitsch vom 1. August 2006**
- K-10 Email von Alexej Michailowitsch an Peter Meier vom 1. August 2006**
- K-11 Rechnungsschein von Peter Meier vom 3. August 2006**
- K-12 Email von Jewgeni Markov an Peter Meier vom 5. Dezember 2008**
- K-13 Vereinbarung vom 4. Juni 2009**
- K-14 Schreiben von Anton Bussmann an Wladimir Nikolajev vom 22. Dezember 2011**

Distributionsvertrag

zwischen

Industrial Clean OOO

Neglinnaya Street 42109012 Moscow
Russia
(hiernach "Distributorin")

und

Chemiewerke AG

Sibylla-Merian-Strasse 1
45665 Recklinghausen
Deutschland
(hiernach "Lieferantin")

Präambel

Die Distributorin ist spezialisiert auf den Vertrieb und Verkauf von industriellen Reinigungsmitteln in Russland.

Die Lieferantin ist eine der weltweit grössten Produzentin von Isopropyl Alkohol (IPA) mit einer Produktionsstätte in Recklinghausen und verkauft IPA auf der ganzen Welt. IPA wird auch als Lösungsmittel für Fett, Harz oder Lack verwendet.

Die Parteien beabsichtigen eine Zusammenarbeit, wonach die Distributorin die Produkte der Lieferantin in Russland verkauft.

Entsprechend vereinbaren die Parteien was folgt:

Art. 1 Exklusivität und Mindestlieferungspflicht

Art. 1.1

Die Lieferantin ernennt die Distributorin als ihre Exklusivhändlerin für IPA auf dem ganzen Gebiet von Russland.

Art. 1.2

Die Lieferantin wird die Distributorin gemäss ihren Bestellungen mit IPA beliefern bis zu 10'000 Tonnen pro Jahr.

Art. 1.3

Falls die Lieferantin ab dem zweiten Jahr seit Inkrafttretens dieses Vertrages in einem Jahr weniger als 4'000 Tonnen verkauft, dann hat die Lieferantin das Recht, mittels schriftlicher Mitteilung an die Distributorin die Exklusivität mit sofortiger Wirkung aufzuheben.

Art. 2 Laufzeit**Art. 2.1**

Die Laufzeit dieses Vertrages beträgt mindestens fünf Jahre.

Art. 2.2

Der Vertrag tritt am 1. April 2002 in Kraft und endet gemäss Art. 6.5.

Art. 3 Kaufpreis**Art. 3.1**

Beide Parteien teilen das Ziel, mit Hilfe dieses Vertrages einen erheblichen Marktanteil an Verkäufen von IPA in Russland zu gewinnen. Die Parteien wünschen auch, die Gewinne aus diesem Vertrag zu teilen nach Abzug der Kosten, wobei Marktveränderungen berücksichtigt werden sollen. Diskussionen über Preis Anpassungen sollen von diesem Gedanken geleitet sein.

Art. 3.2

Der Kaufpreis pro Tonne FCA Hamburg (Incoterms 1990) am 1. April 2002 beträgt 800 USD/MT FCA Hamburg.

Dieser Preis wird ab dem ersten Jahr seit Inkrafttreten dieses Vertrages angepasst, um den im Art. 3.1 enthaltenen Gedanken besser gerecht zu werden.

Art. 3.3

Die Distributorin begleicht Einzahlungsscheine binnen dreissig Tagen seit deren Empfang.

Art. 3.4

Wenn Umstände eintreten, die ausserhalb der Kontrolle beider Parteien liegen, aber keine Force Majeure bilden, die die Erfüllung dieses Vertrages nicht mehr länger wirtschaftlich tragbar machen (Härtefall), dann werden die Parteien eine Preis Anpassung diskutieren (insbesondere solche betreffend den Wechselkurs EUR/USD) um die Fortführung des Vertrages zu ermöglichen. Die Partei, die sich auf einen Härtefall beruft, wird die andere Partei schriftlich über ihre Position informieren und Änderungsvorschläge unterbreiten.

Art. 4 Pflichten der Lieferantin

- i) Die Lieferantin liefert IPA in Übereinstimmung mit den Spezifikationen wie im Anhang 1 festgehalten;
- ii) Die Lieferantin liefert IPA in der Menge und zu der Zeit wie von der Distributorin in ihren Bestellungen spezifiziert;
- iii) Auf Verlangen der Distributorin erteilt die Lieferantin der Distributorin schriftliche Auskunft über ihre Herstellungskosten;
- iv) Die Lieferantin verkauft IPA zu einem Preis in Übereinstimmung mit der in Artikel 3.1 festgehaltenen Zielsetzung.

Art. 5 Pflichten der Distributorin

- i) Die Distributorin verkauft, wirbt und fördert den Absatz von IPA in Russland gemäss den Bedingungen dieses Vertrages;
- ii) Die Distributorin hält eine genügende Menge von IPA an Lager um die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen, wobei die an Lager zu haltende Menge von den Parteien vereinbart wird;

- iii) Auf Verlangen der Lieferantin erteilt die Distributorin schriftliche Auskunft über ihre Verkaufszahlen und Preise;
- iv) Die Distributorin bezahlt die Lieferantin für geliefertes IPA;
- v) Sollte die Distributorin mit der Zahlung von bereits geliefertem IPA in Verzug sein, kann die Lieferantin weitere Lieferungen zurückbehalten bis zur Zahlung der offenen Rechnung.

Art. 6 Allgemeine Bedingungen des Vertriebsvertrages

Art. 6.1

Sämtliche Verkäufe der Lieferantin von IPA an die Distributorin unterstehen den Bedingungen dieses Vertrages.

Art. 6.2

Lieferbedingungen

Sofern nicht schriftlich anders vereinbart, verkauft die Lieferantin IPA an die Distributorin FCA Hamburg.

Art. 6.3

Rechtswahl und Schiedsvereinbarung

Dieser Vertrag untersteht Schweizer Recht unter Ausschluss des Wiener Kaufrechts.

Streitigkeiten, Meinungsverschiedenheiten oder Ansprüche aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag, einschliesslich dessen Gültigkeit, Ungültigkeit, Verletzung oder Auflösung, sind durch ein Schiedsverfahren gemäss der Internationalen Schiedsordnung der Schweizerischen Handelskammern zu entscheiden. Es gilt die zur Zeit der Zustellung der Einleitungsanzeige in Kraft stehende Fassung der Schiedsordnung. Das Schiedsgericht soll aus drei Schiedsrichtern bestehen. Der Sitz des Schiedsverfahrens ist Zürich. Die Sprache des Schiedsverfahrens ist Deutsch.

Art. 6.4

Gewährleistung und Freizeichnung

i) Die Lieferantin gewährleistet, dass sämtliches gelieferte IPA den Spezifikationen gemäss Anhang 1 entsprechen und keine Mängel aufweisen. Diese Gewährleistung gilt nur für erkennbare Mängel, die binnen dreier Monate seit Lieferung der Lieferantin zur Kenntnis gebracht werden. Die Lieferantin legt jeder Lieferung eine Bestätigung bei, wonach das IPA getestet worden ist und den Spezifikationen gemäss Anhang 1 entspricht.

ii) Keine Partei haftet der anderen für Folgeschäden und die Haftung der Lieferantin gegenüber der Distributorin ist beschränkt auf USD 1'500'000 betreffend einem Vorfall oder einer Reihe von Vorfällen, die auf der gleichen Grundlage beruhen.

Art. 6.5

Beendigung

Art. 6.5.1

Jede Partei kann diesen Vertrag 18 Monate im Voraus schriftlich kündigen, wobei eine solche Kündigung erst nach fünf Jahren seit dem Inkrafttreten dieses Vertrages erfolgen kann.

Art. 6.5.2

Jede Partei kann diesen Vertrag kündigen falls die andere Partei ihre Pflichten nach diesem Vertrag nicht erfüllt und diese Leistungsstörung nicht binnen 60 Tage seit schriftlicher Aufforderung durch die Partei, die den Vertrag kündigen möchte, behoben hat, und falls diese

Leistungsstörung sich in erheblichem Masse nachteilig auf die Partei auswirkt, die den Vertrag kündigen möchte.

Art. 6.6

Ausbleibende Durchsetzung

Die ausbleibende Durchsetzung eines Anspruches aus diesem Vertrag ist nicht als Verzicht auf solche Ansprüche auszulegen.

Art. 6.7

Recht auf Buchprüfung

Jede Partei hat das Recht, die Geschäftsbücher der Gegenseite von einem unabhängigen Wirtschaftsprüfer mit Blick auf die Daten prüfen zu lassen, die für die Bestimmung des Kaufpreises nach Art. 3 erforderlich sind.

[...]

für den Lieferanten	für den Distributor
Signiert	Signiert
Chemiewerke AG	Industrial Clean OOO

27. Februar 2002

[Anhang 1: Spezifikation]

Von: Dieter.Schmid@chemiewerke.de
Gesendet: 12. März 2003 17:32
An: Jewgeni.Markov@industrialclean.com
Betreff: Preise für Q2

Sehr geehrter Herr Markov

Wie besprochen berechnet sich der Preis gestützt auf einem Grundpreis von USD 800.00 pro Tonne und der hälftigen Teilung der Schwankungen im Währungskurs EUR/USD und des Propen Preises. Sowohl beim Währungskurs als auch beim Propen Preis berechnet sich die Differenz durch den Vergleich des Durchschnittskurses der beiden letzten Quartale. Das heisst, der Durchschnittswchselkurs und der Durchschnittspreis für Propen für das Q4 2002 wird verglichen mit dem Durchschnittswchselkurs und dem Durchschnittspreis für Propen für das Q1 2003. Diese Differenz wird in Prozente ausgedrückt und dann hälftig geteilt; der Grundpreis wird um diese Prozentzahl erhöht oder gesenkt. Dieser Preis bildet dann wiederum den Grundpreis für das nächste Quartal, der dann erneut entsprechend den Schwankungen erhöht oder gesenkt wird.

Freundliche Grüsse

Dieter Schmid
Director Sales
Chemiewerke AG

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: Dieter.Schmid@chemiewerke.de
Gesendet: 20. Juli 2006 15:18
An: Jewgeni.Markov@industrialclean.com
Betreff: Preis

Sehr geehrter Herr Markov

Die Produktion von IPA ist in den letzten Monaten zunehmend teurer geworden. Die Formel berücksichtigt lediglich Schwankungen im Wechselkurs beim Preis für Propen, nicht aber die Preise für weitere Chemikalien, die wir für die Herstellung von IPA einkaufen müssen. Angesichts der steigenden Preise für diese weiteren Bestandteile müssen wir einen Aufschlag zum Formelpreis verlangen. Damit der Verkauf von IPA wieder wirtschaftlich sinnvoll wird für uns, müssen wir zusätzlich zum Formelpreis einen Aufschlag von 65 USD pro Tonne fordern.

Gerne erwarten wir Ihre Antwort in den nächsten Tagen.

Freundliche Grüße

Dieter Schmid
Director Sales
Chemiewerke AG

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: Jewgeni.Markov@industrialclean.com
Gesendet: 21. Juli 2006 10:15
An: Dieter.Schmid@chemiewerke.de
Betreff: AW: Preis

Sehr geehrter Herr Schmid

Ihr Angebot ist völlig inakzeptabel. Wir stemmen uns nicht grundsätzlich gegen eine Preiserhöhung, doch müssen sie diese sauber dokumentieren. Auf jeden Fall müssen wir bei einer Diskussion über eine Preiserhöhung den Markt in den Augen behalten. Unsere Kunden werden einen nicht unbedeutenden Anstieg nicht dulden. Wir selbst vermögen einen höheren Aufschlag nicht zu verkraften, würde doch unser Gewinn vollends schwinden.

Senden Sie uns bitte so schnell wie möglich die Unterlagen, aus denen sich die Notwendigkeit einer Preiserhöhung ergibt.

Freundliche Grüße

Jewgeni Markov
Director Purchasing
Industrial Clean OOO

This e-mail message and any attachments to it contain confidential information which is for the sole attention and use of the intended recipient.
Please notify us at once if you think that it may not be intended for you, and delete it immediately. Thank you.

Von: Jewgeni.Markov@industrialclean.com
Gesendet: 29. Juli 2006 16:24
An: Dieter.Schmid@chemiewerke.de
Betreff: Dokumente

Sehr geehrter Herr Schmid

Besten Dank für die Zustellung der Dokumente am 24. Juli. Es ist uns jedoch unmöglich, Ihren behaupteten Anspruch auf eine Preiserhöhung anhand dieser Unterlagen überprüfen zu können. Um Ihre Forderung prüfen zu können, müssten wir insbesondere die Verträge einsehen, die Sie mit Ihren Lieferanten abgeschlossen haben. Daraus könnten wir Ihre Einkaufspreise entnehmen. Sie haben uns bisher keine dieser Verträge zugestellt. Auf dieser Grundlage können wir einen Aufschlag nicht akzeptieren.

Freundliche Grüße

Jewgeni Markov
Director Purchasing
Industrial Clean OOO

This e-mail message and any attachments to it contain confidential information which is for the sole attention and use of the intended recipient.
Please notify us at once if you think that it may not be intended for you, and delete it immediately. Thank you.

Von: Dieter.Schmid@chemiewerke.de
Gesendet: 30. Juli 2006 09:29
An: Jewgeni.Markov@industrialclean.com
Betreff: AW: Dokumente

Sehr geehrter Herr Markov

Die Verträge mit unseren Lieferanten dürfen wir Ihnen nicht zustellen. Diese Verträge enthalten alle eine Geheimhaltungsklausel. Würden wir Ihnen diese Verträge liefern, würden wir einen Vertragsbruch begehen.

Wir haben Ihnen erklärt, dass die Lieferung zum Formelpreis für uns wirtschaftlich keinen Sinn ergibt. Wenn Sie unseren Aufschlag nicht akzeptieren, werden wir uns ernsthaft überlegen müssen, ob wir Ihre künftigen Bestellungen berücksichtigen können.

Freundliche Grüße

Dieter Schmid
Director Sales
Chemiewerke AG

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: Jewgeni.Markov@industrialclean.com
Gesendet: 1. August 2006 11:43
An: Dieter.Schmid@chemiewerke.de
Betreff: AW: AW: Dokumente

Sehr geehrter Herr Schmid

Der Aufschlag von USD 65 pro Tonne ist auf jeden Fall zu hoch. Der IPA Markt ist heiss umkämpft und unsere Kunden werden einem solchen Aufschlag nicht zustimmen. Wälzen wir den Aufschlag nicht ab, schmilzt unser Gewinn dahin. Wir können höchstens einen Aufschlag von 45 USD pro Tonne akzeptieren.

Wir sind dringend auf Ihre Lieferungen im Q4 angewiesen. Wir werden Ihnen den Formelpreis plus einen Aufschlag von USD 45 pro Tonne unter Vorbehalt bezahlen.

Freundliche Grüsse

Jewgeni.Markov
Director Purchase
Industrial Clean OOO

This e-mail message and any attachments to it contain confidential information which is for the sole attention and use of the intended recipient.
Please notify us at once if you think that it may not be intended for you, and delete it immediately. Thank you.

Von: Dieter.Schmid@chemiewerke.de
Gesendet: 1. August 2006 14:43
An: Jewgeni.Markov@industrialclean.com
Betreff: AW: AW: AW: Dokumente

Sehr geehrter Herr Markov

Ich habe mit der Geschäftsleitung Rücksprache gehalten und sie hat sich bereit erklärt, im Q4 IPA zu dem von Ihnen vorgeschlagenen Preis zu liefern.

Freundliche Grüsse

Dieter Schmid
Director Sales
Chemiewerke AG

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.

Industrial Clean 000**Neglinnaya Street 42 109012 Moscow, Russia**

Bestellung

Bestellnummer: 234

Bestelldatum: 1. August 2006

Anzahl Seiten: 1

Bestellung bei: Chemiewerke AG

Lieferung an: **Neglinnaya Street 42, 109012 Moscow, Russia**

Nummer Kaufobjekt	Nummer Verkäufer	Umschreibung	Quantität	Preis/ Tonne	Total
10788	C-1567	IPA	350 MT	800 Aufschlag 45	295'750

Alexej Michailowitsch Purchase Manager

Von: Alexej.Michailowitsch@industrialclean.com
Gesendet: 1. August 2006 16:52
An: Peter.Meier@chemiewerke.de
Betreff: Bestellung

Sehr geehrter Herr Meier

Anbei sende ich Ihnen unsere erste Bestellung für Q4 2006. Bei der letzten Lieferung war die Begleitdokumentation schwer lesbar. Bitte instruieren Sie Ihr Team dahingehend, die Dokumentation gut lesbar auszufüllen und in Folien aufzubewahren, damit sie nicht verregnet werden. Weiter bitte ich Sie, bei Ihrer Quittung den Formelpreis und den Aufschlag getrennt aufzuführen.

Freundliche Grüße

Alexej Michailowitsch
Purchas Manager
Industrial Clean OOO

This e-mail message and any attachments to it contain confidential information which is for the sole attention and use of the intended recipient.
Please notify us at once if you think that it may not be intended for you, and delete it immediately. Thank you.

Chemiewerke AG
Sibylla-Merian-Strasse 1
45665 Recklinghausen
Deutschland

Rechnung

3. August 2006

Rechnungsnummer: 3466
Bestellung von: Industrial Clean OOO
Bestellnummer: 234
Bestelldatum: 1. August 2006
Lieferung an: Neglinnaya Street 42, 109012 Moscow, Russia
Objekt: 10788 (IPA)
USD Preis/MT: 800 + Aufschlag 45
Quantität: 350 MT
Gesamtpreis: 295'750
Zahlfrist: 30 Tage Datum Rechnung

Peter Meier
Manager Sales

Von: Jewgeni.Markov@industrialclean.com
Gesendet: 5. Dezember 2008 11:52
An: Peter.Meier@chemiewerke.de
Betreff: Preise

Sehr geehrter Herr Meier

Einmal mehr sehen wir uns mit einem weiteren Aufschlag konfrontiert. Mittlerweile fordern sie einen Aufschlag von USD 120 pro Tonne für Q1 2009; Ihre Behauptung, die Kosten für die Herstellung von IPA würden ständig steigen, sind für uns nicht überprüfbar. Wir haben bis heute keine Unterlagen erhalten, die es uns erlauben würden, Ihre Kosten umfassend nachzuvollziehen. USD 120 sind definitiv zu hoch. Wir können höchstens USD 100 akzeptieren. Bei einem höheren Aufschlag können wir kaum noch mit Gewinn arbeiten. Die Zahlung erfolgt unter Vorbehalt.

Freundliche Grüße

Jewgeni.Markov
Director Purchase
Industrial Clean OOO

This e-mail message and any attachments to it contain confidential information which is for the sole attention and use of the intended recipient.

Please notify us at once if you think that it may not be intended for you, and delete it immediately. Thank you.

Vereinbarung

zwischen

Industrial Clean OOO
Neglinnaya Street 42
109012 Moscow
Russia
(hiernach „Distributorin“)

und

Chemiewerk AG,
Sibylla-Merian-Strasse 1
45665 Recklinghausen
Deutschland
(hiernach „Lieferantin“)
(Distributorin und Lieferantin zusammen hiernach „die Parteien“)

Die Parteien haben sich in München getroffen, um ihre Differenzen über die Preise für IPA zu bereinigen. Die Parteien konnten keine abschliessende Lösung finden, doch einigen sie sich zwischenzeitlich darauf, dass die Distributorin im Q3 und Q4 Aufschläge von USD 110 pro Tonne bezahlen wird. Die Aufschläge gelten weiterhin als bestritten. Es kommen keine weiteren Aufschläge im Q3 und Q4 2009 hinzu.

Wladimir Nikolajew
Chief Executive Officer
Industrial Clean OOO

Anton Bussmann
Verwaltungsratspräsident
Chemiewerke AG

4. Juni 2009

Chemiewerke AG
Sibylla-Merian-Strasse 1
45665 Recklinghausen
Deutschland

Industrial Clean OOO
Neglinnaya Street 42
109012 MoscowRussia

22. Dezember 2011

Sehr geehrter Herr Nikolajew

Hiermit kündigt die Chemiewerke AG den Distributionsvertrag vom 1. April 2002. Angesichts der Kündigungsfrist von 6 Monaten endet das Vertragsverhältnis auf Ende Juni 2012.

Auch nach Beendigung des Distributionsvertrages würden wir uns über Bestellungen von der Industrial Clean OOO freuen.

Mit freundlichen Grüßen

Anton Bussmann

Moot Court Team [...]

[Adresse]

Einschreiben

Zürcher Handelskammer

Selnaustrasse 32

Postfach 3058

CH-8022 Zürich

2. August 2012

Swiss Rules Fall Nr. 654321-2012: Einleitungsantwort und Anzeige der Widerklage

Industrial Clean OOO

Neglinnaya Street 42

109012 Moscow

Russia

vertreten durch Moot Court Team [...]

gegen

Klägerin/Widerbeklagte

Chemiewerke AG

Sibylla-Merian-Strasse 1

45665 Recklinghausen

Deutschland

vertreten durch Moot Court Team [...]

Beklagte/Widerklägerin

Namens und im Auftrag der Beklagten stellen wir folgende

Rechtsbegehren:

1. *Die Klage sei abzuweisen.*
2. *Die Klägerin sei zu verpflichten der Beklagten einen noch zu bestimmenden Betrag zu zahlen, aber nicht weniger als USD 7'870'000.-- zuzüglich Zins zu 5%.*
3. *Alles unter Kosten- und Entschädigungsfolgen zulasten der Klägerin.*

Prozessualer Antrag:

1. *Der prozessuale Antrag der Klägerin gemäss Einleitungsanzeige vom 3. Juli 2012 sei abzuweisen.*

BEGRÜNDUNG

I. DIE AUFSCHLÄGE BILDEN TEIL DES VEREINBARTEN KAUFPREISES

1. Die Beklagte bestreitet die klägerischen Ansprüche mit Nachdruck. Tatsächlich ist es die Klägerin, die der Beklagten Geld schuldet und nicht umgekehrt.
2. Die Klägerin behauptet, sie hätte den Anspruch der Beklagten auf die Aufschläge bestritten und diese unter Vorbehalt bezahlt. Das ist falsch. Im dritten Quartal (Q3) 2006 informierte die Beklagte die Klägerin, dass der Verkauf von Isopropyl Alkohol („IPA“) gemäss der Preisformel für sie aufgrund steigender Herstellungskosten nicht mehr gewinnbringend sei und die Preise deshalb angepasst werden müssten. Die Klägerin zeigte sich zwar wenig erfreut über die Preissteigerung, doch nach kurzer Verhandlung akzeptierte sie die Aufschläge als Teil des Kaufpreises (**Beilage K-4; Beilage K-7**).
3. Dass die Klägerin die Aufschläge „unter Vorbehalt“ bezahlt hat, ändert nichts daran, dass sie die Aufschläge ausdrücklich akzeptiert und als Teil des Kaufpreises bezahlt

hat. Was die Beklagte unter dem „*Vorbehalt*“ hätte verstehen sollen, hat die Klägerin nie näher dargelegt. Die Beklagte hat sich mit diesem Vorbehalt auch nicht einverstanden erklärt. Die Klägerin war über die Preiserhöhung wohl nicht glücklich, aber letztlich hat sie diese akzeptiert und bezahlt.

4. Die Klage läuft richtig besehen darauf hinaus, dass die Klägerin den vereinbarten und bezahlten Kaufpreis nachträglich durch ein Schiedsgericht überprüfen lassen will. Auf eine solche *ex post* Anpassung des Kaufpreises hat die Klägerin aber nach Schweizer Recht keinen Anspruch.
5. Etwaige Ansprüche der Klägerin wären aber ohnehin verjährt. Die Beklagte erhebt damit die Verjährungseinrede für den Fall, dass das Schiedsgericht zur Auffassung gelangen sollte, dass die Beklagte die Aufschläge zurückzahlen müsste.
6. Schliesslich beruft sich die Beklagte auf die Freizeichnung nach Art. 6.4 des Distributionsvertrags. Sollten der Klägerin irgendwelche Ansprüche zustehen, dann wären diese auf jeden Fall auf USD 1'500'000.-- beschränkt.

II. WIDERKLAGE: DIE PARTEIEN MÜSSEN IHREN GEWINN HÄLFTIG MITEINANDER TEILEN

7. Die Parteien haben ab Januar 2010 die Geschäftsbücher der Gegenseite durch einen externen Wirtschaftsprüfer untersuchen lassen. Im Rahmen dieser Prüfung der Geschäftsbücher der Klägerin erfuhr die Beklagte, dass der Gewinn, den die Klägerin aus dem Verkauf von IPA in Russland erzielte, bedeutend grösser war als der Gewinn, den die Beklagte mit dem Verkauf von IPA an die Klägerin erwirtschaftete. Artikel 3.1 des Vertriebsvertrags hält aber fest, dass die Parteien ihren Gewinn hälftig miteinander zu teilen haben. Die Wendung „*nach Abzug der Kosten*“ macht klar, dass es sich hierbei um den Nettogewinn handelt.
8. Vor diesem Hintergrund zeigt sich, wie dreist die Klage ist. Als die Beklagte der Klägerin im Q3 2006 erklärte, dass sie den Kaufpreis erhöhen müsse, weil der Verkauf von IPA nicht mehr gewinnbringend sei, beschwerte sich die Klägerin heftig, dass durch diese Preiserhöhung ihr Gewinn dahinschmelzen würde (**Beilage K-7**). Nun stellt sich heraus, dass die Beklagte Grund zur Reklamation gehabt hätte, aber bestimmt nicht die Klägerin.

9. Gemäss Artikel 3.1 des Vertriebsvertrags sind die Gewinne zu teilen. Addiert man den Nettogewinn, den die Klägerin und die Beklagte seit Q4 2006 erzielt haben, so ergibt sich, dass die Beklagte bei hälftiger Teilung des Nettogewinns einen Anspruch auf USD 7'870'000.-- zuzüglich Zins zu 5% hat. Diese Zahlen basieren auf den Erkenntnissen der Wirtschaftsprüfung. Die Beklagte behält sich ausdrücklich vor, diesen Betrag zu erhöhen, sollte sich bei der Beweisaufnahme ergeben, dass der Gewinn der Klägerin tatsächlich noch höher ausfiel.
10. Die Beklagte stützt ihren Anspruch auf Zahlung von mindestens USD 7'870'000.-- auf Art. 97 OR. Aus dem Distributionsvertrag und insbesondere aus Art. 3.1 ergibt sich die vertragliche Nebenpflicht, wahrheitsgemäss über die Gewinne zu informieren. Nur weil die Klägerin sich ständig beschwerte, kaum noch Gewinne zu erzielen, erklärte sich die Beklagte damit einverstanden, sich auf einen geringeren Aufschlag zu einigen. Hätte die Klägerin die Beklagte wahrheitsgemäss informiert, hätte die Beklagte auf eine hälftige Teilung des Gewinns bestanden, so wie es Art. 3.1 vorsieht.

III. BEWEISAUFNAHME

11. Um ihren Widerklageanspruch weiter stützen zu können, wird die Beklagte im Rahmen der Beweisaufnahme Dokumente von der Klägerin fordern, mit deren Hilfe die Beklagte den Nettogewinn der Klägerin berechnen kann.
12. Den prozessualen Antrag der Klägerin, wonach Personen aus der Geschäftsleitung oder dem Vertrieb keine Einsicht in die vorgelegten Dokumente nehmen dürfen, lehnt die Beklagte ab. Die Klägerin bemerkt zu Recht, dass die Beklagte mit Kündigung des Distributionsvertrags nun selbst oder mit Hilfe eines anderen Händlers in Russland liefern darf; einen solch wichtigen Markt wird die Beklagte sicherlich nicht kampflos der Konkurrenz überlassen. Dass die Beklagte nun aber in völlig legitimer Weise in den Wettbewerb in Russland tritt, darf ihr im vorliegenden Verfahren sicherlich nicht zum Nachteil gereichen. Die Anwälte, Mitarbeiter der Rechtsabteilung oder beigezogene externe Experten der Beklagten verfügen nicht über das erforderliche Fachwissen, um die Informationen der Klägerin beurteilen zu können. Es bedarf dafür genauer Kenntnisse der Branche und über dieses verfügen nur Mitarbeiter der Geschäftsleitung und des Vertriebs. Würde man diese vom Kreis der Personen ausschliessen, die Einsicht nehmen dürfen, wäre die Beklagte nicht

im Stande, die vorgelegten Dokumente richtig zu würdigen bzw. könnten ihre Rechtsvertreter nicht richtig instruiert werden.

13. Weiter nimmt die Beklagte Stellung zum Antrag der Klägerin, wonach die Beklagte sämtliche Dokumente vorzulegen hat, die zur Ermittlung der behaupteten Steigerung der Herstellungskosten erforderlich sind. Wie die Beklagte der Klägerin bereits in der Vergangenheit erklärt hat, kann die Beklagte keine Verträge mit Drittparteien vorlegen, die die Lieferung wesentlicher Bestandteile zur Herstellung von IPA zum Gegenstand haben. Verträge ab Q2 2002 enthalten nämlich Geheimhaltungsvereinbarungen, wonach es der Beklagten untersagt ist, den Vertrag einer Drittpartei weiterzugeben. Die Beklagte würde demnach mit deren Vorlegung gegen vertragliche Pflichten gegenüber ihren Lieferanten verstossen und riskieren, sich Schadenersatzforderungen dieser Lieferanten auszusetzen.

IV. FORMELLES

14. Artikel 6.3 des Distributionsvertrages sieht zur Streiterledigung von Streitigkeiten unter dem Distributionsvertrag ein Schiedsgericht vor. Die Beklagte ernennt Herrn Dr. A als ihren Schiedsrichter.
15. Die Beklagte hat die Einschreibebgebühr für die Widerklage im Betrage von CHF 6'000.-- gemäss Appendix B der Internationalen Schiedsordnung der Swiss Chambers' Arbitration Institution mit heutigem Tage überwiesen.

Mit vorzüglicher Hochachtung

Unterschrift

Moot Court Team [...]

[Adresse]

Einschreiben

Zürcher Handelskammer
Selnastrasse 32
Postfach 3058
CH-8022 Zürich

1. September 2012

Konstituierungsbeschluss und Verfahrensbeschluss Nr. 1

Industrial Clean OOO

Neglinnaya Street 42

109012 Moscow

Russia

vertreten durch Moot Court Team [...]

Klägerin/Widerbeklagte

gegen

Chemiewerke AG

Sibylla-Merian-Strasse 1

45665 Recklinghausen

Deutschland

vertreten durch Moot Court Team [...]

Beklagte/Widerklägerin

I. ERWÄGUNGEN

1. Die Klägerin und die Beklagte begründen die Zuständigkeit des Schiedsgerichts mit Artikel 6.3 des zwischen ihnen geschlossenen Distributionsvertrages vom 27. Februar 2002; Artikel 6.3 lautet:

„Streitigkeiten, Meinungsverschiedenheiten oder Ansprüche aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag, einschliesslich dessen Gültigkeit, Ungültigkeit, Verletzung oder Auflösung, sind durch ein Schiedsverfahren gemäss der Internationalen Schiedsordnung der Schweizerischen Handelskammern zu entscheiden. Es gilt die zur Zeit der Zustellung der Einleitungsanzeige in Kraft stehende Fassung der Schiedsordnung. Das Schiedsgericht soll aus drei Schiedsrichtern bestehen. Der Sitz des Schiedsverfahrens ist Zürich. Die Sprache des Schiedsverfahrens ist Deutsch.“

2. In ihrer Einleitungsanzeige vom 3. Juli 2012 ernannte die Klägerin Herrn Dr. X. als Schiedsrichter. In der Einleitungsantwort vom 2. August 2012 ernannte die Beklagte Herrn Dr. A als Schiedsrichter. In der Folge ernannten die Schiedsrichter Frau Prof. Dr. Y. zur Vorsitzenden des Schiedsgerichtes. Der Gerichtshof bestätigte die beiden parteiernannten Schiedsrichter am 16. August 2010 und die Vorsitzende am 6. September 2012.
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.

II. BESCHLUSS

A. Schiedsgericht

4. Das Schiedsgericht konstituiert sich aus Herrn Dr. X. (von der Klägerin ernannter Schiedsrichter), Herrn Dr. A. (von der Beklagten ernannter Schiedsrichter) und Frau Prof. Dr. Y. (von den parteiernannten Schiedsrichtern ernannte Vorsitzende).
5. Der Sitz des Schiedsgerichts befindet sich in Zürich. Verfahrenssprache ist Deutsch.

B. Verfahren

6. Das Verfahren richtet sich nach Kapitel 12 des Bundesgesetzes über das Internationale Privatrecht (IPRG) und der Internationalen Schiedsordnung der Swiss Chambers' Arbitration Institution (nachfolgend „Swiss Rules“). Beim Erlass von Anordnungen zu Fragen der Beweisaufnahme wird das Schiedsgericht die IBA-Regeln zur Beweisaufnahme in der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit (2010) berücksichtigen, ohne jedoch an diese gebunden zu sein.
7. Alle Mitteilungen und Eingaben einer Partei an das Schiedsgericht sind per E-Mail an die folgende Adresse zu versenden: leticia.morais@rwi.uzh.ch.
8. Eine Frist gilt als eingehalten, wenn die Eingabe am Abgabetermin (vgl. Zeitplan in Ziff. 11) um spätestens 23.59 Uhr per E-Mail an die in Ziff. 7 bezeichnete Adresse abgeschickt wird.
9. Zustellungen des Schiedsgerichtes an die Parteien erfolgen an die von den Parteien bezeichneten E-Mail Adressen. Die Vorsitzende kann Beschlüsse des Schiedsgerichtes alleine unterzeichnen.

C. Zu entscheidende Streitfragen in der Phase 1

10. Angesichts der Rechtsbegehren und des prozessualen Antrags der Klägerin und Widerbeklagten in ihrer Einleitungsanzeige vom 3. Juli 2012 und der Rechtsbegehren und des prozessualen Antrags der Beklagten und Widerklägerin in ihrer Einleitungsantwort vom 2. August 2012 einigten sich die Parteien und das Schiedsgericht anlässlich der heutigen Telefonkonferenz darauf, in einer ersten Phase *ausschliesslich* die folgenden fünf Streitfragen zu behandeln.
 - I. Unter der Annahme, dass die Klägerin aufgrund der Konkurrenzsituation ein grundsätzlich schützenswertes Interesse an der Geheimhaltung kommerziell sensibler Informationen hat: Sind Personen aus der Geschäftsleitung oder dem Vertrieb der Beklagten in den Kreis der Personen aufzunehmen, die Einsicht in die vorgelegten Dokumente der Klägerin nehmen dürfen?
 - II. Unter der Annahme, dass Verträge, die die Beklagte nach dem Abschluss des Distributionsvertrags vom 27. Februar 2002 mit ihren Lieferanten abgeschlossen hat, Geheimhaltungsvereinbarungen enthalten, wonach es der Beklagten untersagt ist, den Vertrag einer Drittpartei weiterzugeben:

Kann die Beklagte die Vorlage der Vertragsdokumente mit Verweis auf die Geheimhaltungspflicht verweigern?

- III. Unter der Annahme, dass die Aufschläge nicht mit der Steigerung der Herstellungskosten begründet werden können: Verfügt die Klägerin über einen Anspruch auf Rückzahlung der Aufschläge? Falls ja, ist dieser in seiner Höhe auf USD 1'500'000.-- beschränkt?
- IV. Sind etwaige Ansprüche der Klägerin verjährt? Welche Bedeutung kommt bei der Beantwortung dieser Frage dem Vertrag vom 4. Juni 2009 zu?
- V. Unter der Annahme, dass die Klägerin einen höheren Nettogewinn erzielt hat als die Beklagte: Steht der Beklagten aufgrund des Alleinvertriebsvertrags vom 27. Februar 2002 ein Anspruch auf den hälftigen Anteil des gemeinsam erzielten Nettogewinns zu? (Die Beantwortung dieser Frage erfolgt allein anhand der Auslegung des Distributionsvertrags vom 27. Februar 2002; ob die Voraussetzungen eines Schadenersatzanspruches (Vertragsverletzung, Verschulden, Kausalität, Schaden) erfüllt sind, braucht in der ersten Phase nicht beantwortet zu werden).

D. Zeitplan

11. Für die erste Phase gilt der folgende Zeitplan:
 - 5. Oktober 2012, 24.00 Uhr: Letzter Zeitpunkt für Anträge auf Sachverhaltsergänzung / -klarstellung
 - 15. Oktober 2012: Beschluss des Schiedsgerichtes mit allfälligen Sachverhaltsergänzungen / -klarstellungen [*für den Moot: Counselling/Bekanntgabe der Sachverhaltsergänzungen*]
 - 14. Dezember 2012, 24.00 Uhr: Nicht erstreckbare Frist zur Abgabe der Klageschrift und Entgegnung zur Widerklage der Klägerin zu den Streitfragen der ersten Phase
 - 19. April 2013, 24.00 Uhr: Nicht erstreckbare Frist zur Abgabe der Klageantwort und Ergänzung der Widerklage der Beklagten zu den Streitfragen der ersten Phase

- 26. April 2013: Organisationsbesprechung zu prozessualen Fragen im Hinblick auf die Mündliche Verhandlung [*für den Moot: Bewertung und Besprechung der Rechtsschriften; Vorbereitung auf die mündlichen Verhandlungen*]
 - 21. und 22. Mai 2013: Mündliche Verhandlung zu den Streitfragen der ersten Phase
12. 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 17. September 2012

Für das Schiedsgericht:

Frau Prof. Dr. Y. (Präsidentin)