

ZH_HANDELSGERICHT HE170081 vom 26. April 2017

Zh Handelsgericht, 2017-04-26, DE

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/zh_handelsgericht_HE170081

FR: ZH_HANDELSGERICHT HE170081 du 26 avril 2017

IT: ZH_HANDELSGERICHT HE170081 del 26 aprile 2017

Erwägungen

E. 15

Januar 2015 zu erwarten gewesen. Angesichts der Tatsache, dass der Distributionsvertrag erst ab 1. Januar 2015 galt, dürften wenige Bestellungen eingegangen sein, denen noch alte Konditionen zu Grunde gelegen haben. Es kann daher dahingestellt bleiben, ob die Aufhebung des Euro-Mindestkurses einen Anwendungsfall für ein begründetes Nichterreichen des Umsatzwachstumsziels von 5 % darstellen würde, da sich die Aufhebung im massgeblichen Zeitraum nicht in der Weise ausgewirkt hat, dass die Klägerin deshalb das Umsatzziel von 5 %

- 10 - nicht erreicht hat. In der Folge hat sich der Eurokurs aber sogar leicht erholt, was sich eher zugunsten der Klägerin ausgewirkt hat. Was die Klägerin aus der Preiserhöhung von 8 % ableiten will, ist unklar. Einerseits führt sie aus, dass mit der Preiserhöhung die Vermarktung der Produkte erschwert worden sei (sie spricht damit einen negativen Effekt an), andererseits führt sie aus, dass damit ein sehr geringer Teil der Umsatzverluste aufgefangen werden können, da Grosskunden davon ausgeschlossen worden seien (somit der Preiserhöhung grundsätzlich ein positiver Effekt zugekommen wäre, wenn denn diese Erhöhung alle getroffen hätte). Die Beklagte hat in ihrem Schreiben vom 30. Januar 2015 darauf hingewiesen, dass eine Preiserhöhung von 8 % notwendig werde. Im April 2015 sind dann die Preislisten vom Januar 2015 angepasst worden. Die Klägerin hat gegen dieses Vorgehen nicht opponiert, so dass sie sich heute nicht darauf berufen kann. Ob die Preiserhöhung von 8 % an die Endkunden weitergegeben worden ist oder nicht, ist eine andere Frage, aber auch nicht entscheidend, da die Europreise praktisch zu Beginn der Vertragsdauer, am 30. Januar 2015, erhöht worden sind und sich demzufolge im für die Beurteilung des Umsatzwachstumsziels massgeblichen Zeitraums (Jahre 2015 und 2016) nicht ausgewirkt haben. Auch aus dem Umstand, dass angeblich drei Gesellschaften in Konkurs gefallen sind (act. 1 Rz. 10; act. 3/7), kann die Klägerin nichts für sich ableiten. Das Behauptete erweist sich als sehr unsubstantiiert, werden doch nicht einmal die Namen und Daten im Gesuch behauptet. Mit Blick auf das summarische Verfahren genügt dies den Anforderungen gerade noch sehr knapp, lässt sich doch immerhin aus den Beilagen schliessen, dass drei Gesellschaften im Jahr 2015 den Konkursrichter benachrichtigen mussten. Auch hier ist bezüglich einer Gesellschaft die zeitliche Auswirkung nicht gegeben (E. _____ AG). Bei den anderen zwei Gesellschaften erscheint eine zeitliche Auswirkung zwar glaubhaft. Es handelt sich bei konkursiten Gesellschaften aber gerade um einen Anwendungsfall des Absatzrisikos, das der Risikosphäre der Klägerin zuzuschreiben ist. Aus den gleichen Gründen kann die Klägerin auch aus der angeblichen Reduktion der Bestellmengen durch einen Grosskunden nichts für sich ableiten.

- 11 - Die Klägerin stellte sich auf den Standpunkt, in den Jahren 2015 und 2016 sei die Sensibilisierung im Markt hinsichtlich Mikroplastik gestiegen. Die Peelingpartikel der

Beklagten beständen aus Mikroplastik, daher sei der Einkauf dieser Rohstoffe massiv zurückgegangen. Aus der Beilage 12 ist ersichtlich, dass die Klägerin einen Einbruch von 2014 zu 2016 mit CHF 41'000.– beziffert (act. 1 Rz. 10). Selbst wenn man mit Blick auf die geringen Substantiierungsanforderungen im summarischen Verfahren diese Behauptungen berücksichtigen will, ergibt sich aus dem eingereichten Anwaltsschreiben zwar eine Zahl; wie die Klägerin auf diese Zahl kommt, bleibt aber unklar. Hinzu tritt, dass sie die Umsätze 2014 mit den Umsätzen 2016 zu vergleichen scheint, was mit Blick auf Ziff. 13.5 des Vertrags nicht angeht, einmal davon abgesehen, dass auch Mehrumsätze von CHF 41'000.– nichts am Verfehlen des Umsatzziels durch die Klägerin ändern würden. Ohnehin handelt es sich um ein klassisches Marktrisiko, worauf sich die Klägerin aus den eingangs erwähnten Gründen (vgl. E. 4.2.3.2 lit. c) nicht berufen kann. Die Klägerin behauptet sodann ohne Nennung der konkreten Produkte und der zahlenmässigen Auswirkungen, dass die Beklagte die Herstellung verschiedener Produkte in den Jahren 2015 und 2016 eingestellt habe. Wiederum ausschliesslich in der Beilage erfolgt die Bezifferung der Umsatzeinbusse zwischen 2014 und 2016 mit knapp CHF 41'000.– (vgl. act. 3/12). Es bleibt im Dunkeln, um welche Produkte es dabei geht oder wie die Beklagte auf diese Zahl kommt. Zudem sieht Ziff. 2.4 des Vertriebsvertrags vor, dass die Beklagte berechtigt ist, einzelne Vertragsprodukte aus dem Sortiment zu nehmen. Bei dieser Ausgangslage wäre es an der Klägerin gelegen, glaubhaft zu machen, welche Produkte eingestellt worden sind und inwiefern ohne diese Einstellung das Umsatzwachstumsziel hätte erreicht werden können (resp. den Zusammenhang zu weiteren Gründen zumindest rudimentär darzulegen, die mitverantwortlich für das Nichterreichen des Umsatzziels waren) bzw. inwiefern die Einstellung von Produkten Einfluss auf das Umsatzziel haben soll. Dies insbesondere vor dem Hintergrund, dass die Klägerin einen Realerfüllungsanspruch geltend macht. Im Übrigen ist nicht zu erwarten, dass die Beklagte Produkte einstellt, bei denen die Nachfrage gross ist, würde dies doch ökonomisch keinen Sinn ergeben. Zusammenfassend erscheint nicht

- 12 - glaubhaft, dass durch die Einstellung von nicht näher bekannten Produkten das Umsatzwachstumsziel verfehlt worden ist. Von vornherein fehlt das Argument der Klägerin hinsichtlich des neuen Produkts, wobei es sich – so zumindest aus den Beilagen ersichtlich – um den neu lancierten Wirkstoff F._____ oder die Produktneuheit G._____ handeln dürfte (vgl. act. 3/10 Ziff. 2.7). Aus dem Vertrag geht klar hervor, dass Vertragsgegenstand nur die aktuellen Produkte sind (vgl. Ziff. 2.1; vgl. auch Ziff. 2.4). Insofern vermag die Klägerin nicht glaubhaft zu machen, dass ihr von Beginn weg ein vertraglicher Anspruch zuzustand, eine Produktneuheit (es bleibt unklar, um welche es effektiv geht) vertreiben zu dürfen. Damit kann die Beklagte auch nicht verspätet den Vertrieb des Produktes verursacht haben. Entsprechend vermag die Klägerin nicht glaubhaft zu machen, dass sie das Umsatzwachstumsziel infolge eines um ein halbes Jahr verspäteten Produktes nicht erreicht hat. Soweit sich die Klägerin auf den Standpunkt stellt, die Umsätze im Kosmetikmarkt Schweiz seien allgemein seit mehreren Jahren rückläufig, so ist diese Behauptung sehr pauschal, abgesehen davon, dass nach Angaben der Klägerin ein Grossteil des Umsatzes im Ausland erwirtschaftet wird. Ohnehin handelt es sich um einen klassischen Fall des Marktrisikos, das die Klägerin zu tragen hat. Auch dieser Umstand vermag daher keine Begründung für das nicht erreichte Umsatzwachstumsziel von 5 % zu sein. Das Risiko des Ausscheidens eines Mitarbeiters ist – selbst wenn die Umstände noch so tragisch sein mögen – der Klägerin zuzurechnen, hat sie doch für eine genügende interne Organisation zu sorgen. 4.3. Fazit Zusammenfassend gelingt es der Klägerin nicht,

eine Vertragsverletzung durch die Beklagte glaubhaft zu machen. Da die Hauptsacheprognose negativ ausfällt, erübrigt sich das Prüfen der Nachteilsprognose. Das Begehren der Klägerin ist somit abzuweisen.

- 13 - 5. Kosten- und Entschädigungsfolgen 5.1. Die Prozesskosten, bestehend aus Gerichtskosten und Parteientschädigung, werden der Klägerin als unterliegender Partei auferlegt (Art. 106 Abs. 1 i.V.m. Art. 105 ZPO). 5.2. Die Höhe der Gerichtsgebühr bestimmt sich nach der Gebührenverordnung des Obergerichts vom 8. September 2010 (Art. 96 ZPO i.V.m. § 199 Abs. 1 GOG), während die Höhe der Parteientschädigung gemäss der Verordnung über die Anwaltsgebühren vom 8. September 2010 festzusetzen ist. Sowohl die Gerichtsgebühr als auch die Parteientschädigung richten sich in erster Linie nach dem Streitwert bzw. nach dem Streitinteresse (§ 2 Abs. 1 lit. a GebV OG; § 2 Abs. 1 lit. a AnwGebV). 5.3. Die Klägerin beziffert den Streitwert mit CHF 500'000.– (act. 1 Rz. 4). Die Beklagte nimmt dies zur Kenntnis (act. 7 Rz. 8). Ausgehend von diesem Streitwert ist die Gerichtsgebühr unter Berücksichtigung des Zeitaufwandes des Gerichts auf rund die Hälfte der Grundgebühr, d. h. CHF 10'000.–, festzusetzen (§ 4 Abs. 1 i.V.m. § 8 Abs. 1 GebV OG). Ausgangsgemäss ist die Gerichtsgebühr der Klägerin aufzuerlegen und aus dem von ihr geleisteten Kostenvorschuss zu decken. 5.4. Die Grundgebühr für die Parteientschädigung beträgt CHF 23'400.– (§ 4 Abs. 1 AnwGebV). Diese ist in Anwendung von § 4 Abs. 2 i.V.m. § 9 AnwGebV auf rund die Hälfte, d.h. 12'000.–, zu reduzieren. Der Einzelrichter erkennt:

Export aus OpenCaseLaw (CC0). Verbindlich ist allein der vom erlassenden Gericht veröffentlichte Originaltext. Quellen-URL siehe oben.