

Bezirksgericht Zürich

1. Abteilung



Geschäfts-Nr.: CG160040-L / U

Mitwirkend: Vizepräsident Dr. Pahud als Vorsitzender, Bezirksrichterin Dr. Vogel und Bezirksrichterin lic. iur. Nabholz Castrovilli sowie Gerichtsschreiberin MLaw Canzek

Urteil vom 3. November 2016

in Sachen

A._____ Sp. zo.o,
Klägerin

vertreten durch Rechtsanwalt Dr. iur. X._____,

gegen

S.A.U. B._____,
Beklagte

vertreten durch Rechtsanwalt Y1._____,

vertreten durch Rechtsanwalt Y2._____,

betreffend **Vertragsverletzung/Schadenersatzforderung etc.**

Ursprüngliches Rechtsbegehren:

(act. 2 S. 2)

- "1. Der Beklagten sei unter Androhung der Bestrafung ihrer Organe gemäss Art. 292 StGB (eventualiter, unter Androhung von Ordnungsbussen für jeden Tag bis zur Erfüllung) im Widerhandlungsfalle zu untersagen, die Firma C. _____ oder andere Dritte mit ... [Lebensmittel] der Marke B. _____ und/oder D. _____ der Marke E. _____, unmittelbar oder mittelbar zum Zwecke des Vertriebs oder Weitervertriebs dieser Produkte in Polen, zu beliefern bzw. die genannten Produkte selbst in Polen zu vertreiben.
2. Die Beklagte sei zu verpflichten, der Klägerin den gegenwärtig entstandenen und zukünftigen Schaden, der von der Klägerin nach Durchführung des Beweisverfahrens zu beziffern ist, zu ersetzen, zuzüglich Zins von 5% seit 1. Mai 2000.
3. Eventualiter zu den Rechtsbegehren 1 und 2 hiervor, für den Fall, dass das Gericht wider Erwarten zum Schluss kommen sollte, dass das Distribution Agreement vom 1. Januar 1996 im Urteilszeitpunkt rechtsgültig beendet ist, sei die Beklagte zu verpflichten, der Klägerin eine vom Gericht festzusetzende, angemessene Kundschaftsentschädigung zuzüglich Zins von 5% ab dem Datum der allfälligen Beendigung des Distribution Agreements zu bezahlen sowie sämtlichen gegenwärtig entstandenen und zukünftigen Schaden, der von der Klägerin nach Durchführung des Beweisverfahrens zu beziffern ist, zuzüglich Zins zu 5% seit 1. Mai 2000, zu ersetzen.
4. Alles unter Kosten- und Entschädigungsfolgen zulasten der Beklagten."

In der Replik präziertes Rechtsbegehren:

(act. 121 S. 2 f.)

- "1. Die Beklagte sei (unter Vorbehalt der Nachklage bezüglich des Schadens, der auf nach dem 31. März 2001 begangene Vertragsverletzungen zurückzuführen ist) zu verpflichten, der Klägerin den aufgrund der zwischen 1. Mai 2000 und 31. März 2001 durch die Beklagte begangenen Vertragsverletzungen (d.h., Nichtbelieferung der Klägerin mit ... [Lebensmittel] der Marke B. _____ und/oder Belieferung von Dritten mit ... [Lebensmittel] der Marke B. _____ in Polen und/oder zum Zwecke des Vertriebs in Polen) eingetretenen Schaden, der von der Klägerin nach er-

folgter Edition durch die Beklagte gemäss nachstehenden prozessualen Anträgen zu beziffern ist, zu ersetzen, zuzüglich Zins von 5% seit 1. Mai 2000.

2. Eventualiter zu Rechtsbegehren 1 hiervor, für den Fall, dass das Gericht wider Erwarten zum Schluss kommen sollte, dass das Distribution Agreement vom 1. Januar 1996 im Urteilszeitpunkt rechtsgültig beendet ist, sei die Beklagte zu verpflichten, der Klägerin eine vom Gericht festzusetzende, angemessene Kundenschaftsentschädigung zuzüglich Zins von 5% ab dem Datum der allfälligen Beendigung des Distribution Agreements zu bezahlen, sowie (unter Vorbehalt der Nachklage des Schadens der auf nach dem 31. März 2001 begangene Vertragsverletzungen zurückzuführen ist) den aufgrund der zwischen 1. Mai 2000 und 31. März 2001 durch die Beklagte begangenen Vertragsverletzungen (d.h., Nichtbelieferung der Klägerin mit ... [Lebensmittel] der Marke B._____ und/oder Belieferung von Dritten mit ... [Lebensmittel] der Marke B._____ in Polen und/oder zum Zwecke des Vertriebs in Polen) eingetretenen Schaden, der von der Klägerin nach erfolgter Edition durch die Beklagte gemäss nachstehenden prozessualen Anträgen zu beziffern ist, zuzüglich Zins von 5% seit 1. Mai 2000, zu ersetzen.

Alles unter Kosten- und Entschädigungsfolgen zu Lasten der Beklagten."

Mit Eingabe vom 8. Oktober 2007 präzisiertes Rechtsbegehren:
(act. 142 S. 2 f.)

- "1. Die Beklagte sei (unter Vorbehalt der Nachklage bezüglich des Schadens, der auf nach dem 31. März 2001 begangene Vertragsverletzungen zurückzuführen ist) zu verpflichten, der Klägerin PLZ 15'511'861 zuzüglich Zins von 5% seit 1. Mai 2000 zu bezahlen.
2. Eventualiter zu Rechtsbegehren 1 hiervor, für den Fall, dass das Gericht wider Erwarten zum Schluss kommen sollte, dass das Distribution Agreement vom 1. Januar 1996 im Urteilszeitpunkt rechtsgültig beendet ist, sei die Beklagte zu verpflichten, der Klägerin (a) PLZ 2'268'581 zuzüglich Zins von 5% ab dem Datum der allfälligen Beendigung des Distribution Agreement sowie (b) PLZ 15'511'861 zuzüglich Zins von 5% seit 1. Mai 2000 zu bezahlen.

Alles unter Kosten- und Entschädigungsfolgen zulasten der Beklagten."

I. Prozessverlauf

1. Verfahren Nr. CG000225

1.1 Durch Einreichung der Weisung des Friedensrichteramtes der Stadt Zürich, Kreise ... und ..., vom 24. Juli 2000 sowie der Klageschrift vom 20. November 2000 machte die Klägerin die vorliegende Klage beim Bezirksgericht Zürich anhängig (act. 1 und 2). Mit Beschluss vom 18. Dezember 2000 wurde sie zur Leistung einer Prozesskaution von CHF 70'000.– aufgefordert (act. 7), welche fristgerecht bei der Bezirksgerichtskasse einging (act. 12). Mit Eingabe vom 9. Februar 2001 teilte die Klägerin mit, sie habe ihre Firmenbezeichnung in "A. _____ Sp.zo.o" geändert (act. 16; act. 17/1+2). Mit Präsidialverfügung vom 9. Februar 2001 wurde die Zustellung der Klageschrift an die Beklagte angeordnet und der Beklagten Frist zur Erstattung der Klageantwort sowie zur Bezeichnung eines Zustellungsempfängers in der Schweiz angesetzt (act. 13). Letzteres erfolgte gestützt auf § 30 ZPO/ZH unter der Androhung, dass im Unterlassungsfall Vorladungen und Entscheidungen des Gerichts inskünftig durch Veröffentlichung im kantonalen Amtsblatt mitgeteilt werden könnten, mit der Wirkung, dass sie als zugestellt gälten, oder von einer Mitteilung mit der gleichen Wirkung ganz abgesehen werde.

1.2 Die Zustellung an die Beklagte erfolgte auf dem Rechtshilfeweg. Nachdem zwei Zustellungsversuche durch einfache Übergabe (vgl. act. 20; act. 74) erfolglos geblieben waren, konnten die Präsidialverfügung vom 9. Februar 2001 und die Klageschrift vom 20. November 2000 mit spanischer Übersetzung der Beklagten durch die spanischen Behörden ("Juzgado Decano de Barcelona") am 5. Juli 2002 an deren Domizil in Barcelona rechtshilfweise zugestellt werden (act. 54 [Ref. WR0073 – 1609/02; Exhorto SAC N° 16346/2002; Procedimento: 73/2002 Comisión Rogatoria CEE]: "Diligencia de Notificación"; act. 71: "resultado positivo").

1.3 Innert der ihr angesetzten Frist bezeichnete die Beklagte weder einen Zustellungsempfänger in der Schweiz noch beantwortete sie die Klage. Mit Be-

schluss vom 11. Januar 2003 wurde der Beklagten eine letzte Frist zur Einreichung der Klageantwortschrift angesetzt, androhungsgemäss durch Publikation im Amtsblatt und verbunden mit der Androhung, dass bei Säumnis Anerkennung der tatsächlichen Klagegründe und Verzicht auf Einreden angenommen werde (act. 63; act. 67). Wiederum liess sich die Beklagte nicht vernehmen. Mit Referentenverfügung vom 24. Februar 2003 wurden der Klägerin Substanziierungshinweise erteilt und Frist zur Erstattung der Replik angesetzt (act. 68). Die Replik ging am 20. Mai 2003 fristgerecht ein (act. 75). Mit amtlich publiziertem Beschluss vom 22. Mai 2003 wurde der Beklagten Frist zur Einreichung der Duplik angesetzt (act. 78; act. 81). Eine Duplik wurde nicht eingereicht.

1.4 Am 30. Juli 2003 erging ein Säumnisurteil (act. 83). Hiergegen erhob die Beklagte mit Eingabe vom 1. September 2003 Berufung und beantragte die Aufhebung (act. 87). Gleichzeitig stellte sie ein Gesuch um Wiederherstellung der Frist zur Einreichung der Klageantwort. Mit Beschluss vom 1. Oktober 2003 trat das Obergericht des Kantons Zürich auf das Wiederherstellungsgesuch nicht ein. Der Beschluss wurde vom Kassationsgericht des Kantons Zürich am 30. April 2004 aufgehoben und die Sache wurde zur Neuurteilung an das Obergericht zurückgewiesen (act. 88 S. 3). In Gutheissung der Berufung hob das Obergericht mit Beschluss vom 17. März 2005 das Urteil des Bezirksgerichts Zürich vom 30. Juli 2003 auf. Das Verfahren wurde an die erste Instanz zurückgewiesen mit der Auflage, der Beklagten rechtsgültig Frist zur Einreichung der Klageantwort anzusetzen (act. 88 S. 4). Gegen diesen Rückweisungsbeschluss erhob die Klägerin Nichtigkeitsbeschwerde, welche mit Beschluss des Kassationsgerichts vom 15. November 2005 abgewiesen wurde (act. 88a).

2. Verfahren Nr. CG050246

2.1 Nach der Rückweisung wurde das Verfahren unter der neuen Prozessnummer CG050246 fortgesetzt. Mit Präsidialverfügung vom 27. Dezember 2005 wurde der Beklagten Frist zur Erstattung der Klageantwort angesetzt (act. 89).

2.2 Mit Eingabe vom 13. März 2006 liess die Beklagte beantragen, es sei wegen mangelnder Aktivlegitimation der Klägerin nicht auf die Klage einzutreten. Even-

tualiter sei der Prozess vorerst auf die Frage der Aktivlegitimation zu beschränken. Die der Klägerin auferlegte Kautionsleistung sei angemessen zu erhöhen und der Beklagten sei die Frist zur Erstattung der Klageantwort abzunehmen (act. 96). Mit Referentenverfügung vom 3. April 2006 wurde der Beklagten die Frist zur Klageantwort abgenommen. Gleichzeitig wurde der Klägerin Frist angesetzt, um sich zu den Anträgen und Ausführungen der Beklagten zu äussern (act. 100). Die Stellungnahme der Klägerin erfolgte unter dem Datum vom 12. April 2006 (act. 103). Mit Beschluss vom 3. Mai 2006 wies das Gericht die Anträge der Beklagten ab und setzte ihr erneut Frist zur Einreichung der Klageantwort an (act. 105). Am 24. Mai 2006 erstattete die Beklagte ihre Klageantwort (act. 109).

2.3 Mit Referentenverfügung vom 12. September 2006 wurde für die weiteren Parteivorträge das schriftliche Verfahren angeordnet und der Klägerin Frist zur Erstattung der Replik angesetzt (act. 112). Die Replik wurde fristgemäss am 29. November 2006 erstattet und mit prozessualen Begehren auf Edition von Unterlagen durch die Beklagte verbunden (act. 121). Mit Referentenverfügung vom 22. Januar 2007 wurde der Beklagten Frist zur Erstattung der Duplik und Stellungnahme zu den prozessualen Anträgen angesetzt (act. 123). Die Beklagte liess sich fristgemäss mit Eingabe vom 29. März 2007 vernehmen (act. 133). Sie beantragte, dass die Klägerin zur Verdeutlichung ihrer unklaren und widersprüchlichen Rechtsbegehren anzuhalten sei; zudem sei aufgrund des zwischenzeitlich erhöhten Streitwertes die der Klägerin auferlegte Kautionsleistung angemessen zu erhöhen (act. 133).

2.4 Mit Beschluss vom 25. Juni 2007 wurde das klägerische Editionsbegehren abgewiesen. Der Klägerin wurde Frist angesetzt, um ihren Anspruch zu beziffern und sich zu den neuen Vorbringen in der Duplik sowie dem Antrag der Beklagten auf Erhöhung der Kautionsleistung zu äussern (act. 136). Die Stellungnahme der Klägerin erfolgte fristgemäss am 8. Oktober 2007 (act. 142).

2.5 Am 22. April 2008 wurde eine Referentenaudienz mit Vergleichsverhandlung durchgeführt (act. 147; Prot. S. 13). Eine Einigung konnte weder anlässlich der Vergleichsverhandlung noch im Rahmen der anschliessend aussergerichtlich geführten Vergleichsgespräche erzielt werden (Prot. S. 13; act. 148/9). Mit Be-

schluss vom 23. September 2008 wurde die der Klägerin auferlegte Kautionsum CHF 40'000.– auf CHF 110'000.– erhöht. Zugleich wurde der Beklagten Frist angesetzt, um sich zu den neuen Behauptungen in act. 142 zu äussern (act. 150). Die Kautionsum wurde fristgemäss geleistet (act. 153) und die beklagliche Stellungnahme innert Frist erstattet (act. 162).

2.6 Am 2. Juni 2009 erging der Beweisaufgabebeschluss (act. 167). Mit Eingabe vom 10. August 2009 liess die Klägerin ein Wiedererwägungsgesuch stellen (act. 172), worauf den Parteien die Frist zur Beweisantretung abgenommen wurde (act. 176; act. 182). Die Beklagte nahm mit Eingabe vom 2. November 2009 zum Wiedererwägungsgesuch Stellung (act. 190). Am 19. November 2009 wurde den Parteien (erneut) Frist zur Bezeichnung der Beweismittel angesetzt (act. 191). Die Beweisantretungsschriften der Parteien datieren vom 12. Februar 2010 (act. 199; act. 202). Unter dem Datum 26. März 2010 erfolgte der Beweisabnahmebeschluss (act. 205). Mit Beschluss vom 29. Oktober 2010 wurde u.a. angeordnet, dass die Einvernahme der Zeugen auf dem Rechtshilfeweg erfolge (act. 216). Am 29. November 2010 stellte die Klägerin diesbezüglich ein Wiedererwägungsgesuch (act. 218). Die Stellungnahme der Beklagten dazu datiert vom 3. März 2011 (act. 226). Mit Zirkularbeschluss vom 10. März 2011 wurde das Wiedererwägungsgesuch abgewiesen (act. 227). Mit Beschluss vom 11. Mai 2011 wurde den Parteien Frist angesetzt, um Ergänzungsfragen zu den Fragekatalogen im Rechtshilfeverfahren zu stellen (act. 230). Die diesbezüglichen Eingaben der Parteien datieren vom 25. bzw. 29. August 2011 (act. 240 und 241) sowie vom 10. November 2011 (act. 245). Mit Beschluss vom 20. Dezember 2011 wurde über die Zulassung der Ergänzungsfragen entschieden und den Parteien Frist zur Bezahlung von Barvorschüssen angesetzt (act. 247). Nach deren Eingang wurden die notwendigen Übersetzungen in Auftrag gegeben (act. 259-261). Die rechtshilfeweise teils in Polen, teils in Spanien durchzuführenden Zeugeneinvernahmen erstreckten sich – hauptsächlich wegen Unauffindbarkeit einiger Zeugen – über einen Zeitraum von 1 ½ Jahren. Die Befragung des Zeugen F. _____ konnte in dessen Wohnsitzstaat (Israel) nicht durchgeführt werden; er wurde daher am 9. Januar 2014 vor dem Kollegialgericht in Zürich einvernommen (act. 299). Nachdem sämtliche ausländischen Einvernahmeprotokolle am hiesigen Gericht

eingegangen waren, wurden die Parteien am 6. Februar 2014 verpflichtet, zur Sicherstellung der Übersetzungskosten Barvorschüsse zu leisten (act. 301). Nach deren Eingang wurde am 21. Februar 2014 die Übersetzung der fremdsprachigen Protokolle in die deutsche Sprache angeordnet (act. 306-308). Die übersetzten Dokumente und Einvernahmeprotokolle gingen am 25. Februar, 20. März und 9. Mai 2014 hierorts ein (act. 313, act. 321; act. 322). Die von den Parteien nachzuschliessenden Barvorschüsse wurden bis am 2. Juni 2014 allesamt erbracht (act. 325). Am 6. Juni 2014 wurde den Parteien Frist angesetzt, um zum Beweisergebnis Stellung zu nehmen (act. 328). Die Stellungnahmen der Parteien zum Beweisergebnis datieren vom 22. September 2014 (act. 332; act. 333).

2.7 Am 27. November 2014 erging ein Urteil (act. 338), gegen das die Klägerin Berufung erhob. Mit Beschluss vom 12. Januar 2016 hob das Obergericht das Urteil vom 27. November 2014 auf und wies das Verfahren an das Bezirksgericht zurück (act. 359; act. 362). Auf die hiergegen erhobene Beschwerde trat das Bundesgericht nicht ein (act. 361).

3. Verfahren Nr. CG160040

Nach Eingang der Akten am 13. Mai 2016 wurde das Verfahren unter der neuen Prozessnummer CG160040 angelegt.

II. Prozessuales

1. Zuständigkeit

Der Sitz der Klägerin ist in Polen, derjenige der Beklagten in Spanien. Es liegt ein internationales Streitverhältnis vor. Zur Anwendung gelangt das Übereinkommen über die gerichtliche Zuständigkeit und die Vollstreckung gerichtlicher Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen (SR 0.275.11, LugÜ; Art. 1 Abs. 2 IPRG), und zwar in seiner alten Fassung (aLugÜ), wie sie bis zum 31. Dezember 2010 galt. Demgemäss ist das Bezirksgericht Zürich zur Behandlung der vorliegenden Streitsache international örtlich zuständig (Art. 17 Ziff. 1 aLugÜ). Gestützt auf § 31 GVG/ZH ist das Bezirksgericht auch sachlich zuständig (s. sogleich E. II/2.1).

2. Anwendbares Recht

2.1 Prozessrecht

Seit Anfang 2011 steht die Schweizerische Zivilprozessordnung (ZPO) in Kraft. Für Verfahren, die Anfang 2011 bereits rechtshängig waren, gilt gemäss Art. 404 Abs. 1 ZPO das bisherige Verfahrensrecht bis zum Abschluss vor der betreffenden Instanz weiter. Für das vorliegende Verfahren gelangen daher die Bestimmungen der zürcherischen ZPO vom 13. Juni 1976 (ZPO/ZH) sowie des Gerichtsverfassungsgesetzes vom 13. Juni 1976 (GVG/ZH) weiterhin zur Anwendung. Auch die Nebenfolgen wie Gerichtsgebühr und Prozessentschädigung richten sich nach bisherigem Recht, mithin nach den obergerichtlichen Verordnungen über die Gerichtsgebühren vom 4. April 2007 bzw. über die Anwaltsgebühren vom 21. Juni 2006 (vgl. § 23 der Gebührenverordnung des Obergerichts [GebVO] vom 8. September 2010 und § 25 der Verordnung über die Anwaltsgebühren [AnwGebVO] vom 8. September 2010). Einzig für die Rechtsmittel gilt die Schweizerische Zivilprozessordnung (Art. 405 Abs. 1 ZPO).

2.2 Materielles Recht

Die Parteien haben eine gültige Rechtswahl getroffen (Art. 116 IPRG) und den Vertrag dem schweizerischen Recht unterstellt (act. 5/3 S. 3). Anwendbar ist somit schweizerisches Recht.

3. Bindung an Rückweisungsentscheid

Das Bezirksgericht ist an das Dispositiv und die Erwägungen im Rückweisungsentscheid gebunden (DIKE ZPO-Steininger, Art. 318 N 9 m.H.; hinten E. IV/2.2).

III. Sachverhalt und Parteistandpunkte

1. Sachverhalt

1.1 Bei der Klägerin handelt es sich um eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach polnischem Recht, eine Vertriebsgesellschaft für ...-marken und weite-

re Produkte mit Sitz in Warschau. Sie betreibt unter anderem Handel mit ...-waren und ist als Grossverteilerin und Alleinvertreiberin von bekannten Markenprodukten aus der ganzen Welt tätig. Sie war bereits seit dem Jahr 1991 unter dem Namen G._____ Sp.zo.o tätig und wurde Ende 2000/Anfang 2001 auf den heutigen Namen A._____ umfirmiert (act. 104/4+5).

1.2 Bei der Beklagten handelt es sich um eine Gesellschaft nach spanischem Recht mit Sitz in Barcelona. Ihre Tätigkeit liegt in der Herstellung und dem Vertrieb von ...-waren. Sie ist weltweit tätig. Die Beklagte ist unter anderem Herstellerin der ... [Lebensmittel] der Marke B._____ und der D._____ der Marke E._____.

1.3.1 Am 1. Januar 1996 schlossen die G._____ Sp.zo.o (die Rechtsvorgängerin der heutigen Klägerin) und die Beklagte ein Distribution Agreement (act. 5/3; übersetzter Vereinbarungstext: act. 313). Die Beklagte ernannte darin die Klägerin mit Wirkung ab 1. Januar 1996 zu ihrer Alleinvertreterin und Alleinabnehmerin in Polen für ihre ... [Lebensmittel] der Marke B._____ und ihre D._____ der Marke E._____ (Ziffer 1 Abs. 1 der Vereinbarung in Verbindung mit Annex 1 und 2). Sie verpflichtete sich, der Klägerin die bestellten Vertragsprodukte zu den jeweils vereinbarten Preisen zu verkaufen und zu liefern. Weiter hatte die Beklagte dafür zu sorgen, dass ihre Vertragshändler ausserhalb Polens keine Vertragsware nach Polen lieferten (Ziffer 1 Abs. 3 der Vereinbarung). Die Beklagte hatte die Produkte zu den zwischen den Parteien vereinbarten Preisen an die Klägerin zu verkaufen (Ziffer 3 der Vereinbarung). Die Beklagte verpflichtete sich sodann, die Klägerin in Bezug auf Marketingfragen und vor allem auch in Bezug auf Werbe- und Promotionsaktivitäten und Werbematerial zu unterstützen (Ziffer 9 der Vereinbarung).

1.3.2 Die Klägerin verpflichtete sich demgegenüber, in Polen keine anderen ... [Lebensmittel] als diejenigen der Beklagten zu verkaufen, herzustellen, zu importieren oder zu vertreiben (Ziffer 1 Abs. 2 der Vereinbarung). Gemäss Ziffer 10 der Vereinbarung hatte die Klägerin während der Vertragsdauer für die Vertragsprodukte im Vertragsterritorium Polen ein aggressives Verkaufsprogramm sowie Werbeaktivitäten hervor zu bringen und umzusetzen, um den Verkauf der Produkte zu stimulieren und zu erweitern und die Marke B._____ zu etablieren. Sie hatte für einen maximalen Vertrieb und Verkauf von Vertragsware in ihrem Gebiet besorgt

zu sein und den Absatz im geschützten Gebiet zu fördern (Ziffer 4 der Vereinbarung). Die Klägerin verpflichtete sich zudem, der Beklagten monatlich Bericht über Verkaufszahlen und Lager zu erstatten (Ziffer 5 der Vereinbarung).

1.3.3 Die Parteien kamen in der Vereinbarung überein, das Verkaufsvolumen jährlich im Hinblick auf das nächste Kalenderjahr festzulegen und ein Budget für Reklame und Absatzförderung aufzustellen (Ziffer 4 der Vereinbarung). Das Vertragsverhältnis wurde auf unbestimmte Dauer abgeschlossen (Ziffer 2 lit. A der Vereinbarung). Die Gründe für eine Beendigung der Vereinbarung wurden in deren Ziffer 2 lit. B bis lit. F geregelt. In Ziffer 2 letzter Absatz hielten sie fest, dass bei einer Beendigung der Vereinbarung kein Schadenersatz und keine Entschädigung irgendwelcher Art geltend gemacht werden könne.

1.3.4 Entsprechend den schriftlichen Bestellungen verkaufte die Beklagte die Vertragsprodukte zu den jeweils vereinbarten Preisen und lieferte die bestellten Waren nach Polen. Sie stellte Rechnung für die gelieferten Waren. Die Klägerin bezahlte diese Waren jeweils innert 60 Tagen. 1998 kam es zu einem Relaunch von E._____, nachdem die erste Einführung im Jahr 1996 gescheitert war. In den letzten beiden Monaten des Jahres 1999 standen die Parteien in Verhandlungen über Marketingpläne, Verkaufsziele und Preisstrukturen. Mit Bezug auf das Produkt E._____ kam es bis Ende 1999 diesbezüglich zu keiner Einigung.

1.3.5 Mit Schreiben vom 2. März 2000 informierte die Beklagte die Klägerin dahingehend, dass die Klägerin als Alleinabnehmerin abgelöst und der Vertrieb der Vertragsprodukte mit Wirkung ab 2. Mai 2000 exklusiv auf die Firma C._____ übertragen werde (act. 5/7). Mit Schreiben vom 15. März 2000 teilte die Klägerin der Beklagten mit, sie protestiere gegen die geplante Vertriebs-tätigkeit von C._____ in Polen und betrachte das Schreiben vom 2. März 2000 nicht als Beendigung ihrer Zusammenarbeit (act. 2 S. 8; act. 5/8). Am 12. April 2000 belieferte die Beklagte die Klägerin ein letztes Mal. Im April 2000 erfuhr die Klägerin von Marktteilnehmern, dass C._____ ebenfalls Vertragsware auf dem polnischen Markt anbiete. C._____ selbst zeigte die Übernahme der Vertriebstätigkeit per 1. Mai 2000 in der polnischen Handelszeitung "H._____" an (act. 2 S. 8; act. 5/9a). Mit Schreiben vom 23. Mai 2000 forderte die Klägerin die Beklagte zur Wieder-

aufnahme der Lieferungen an sie (die Klägerin) und zu einem Stopp der Lieferungen an C._____ auf (act. 2 S. 9; act. 5/10; act. 109 S. 18).

1.3.6 Mit Schreiben vom 23. November 2000 forderte die Klägerin die Beklagte auf, an der Festlegung der Verkaufszahlen für 2001 und der Erstellung des Budgets für Reklame- und Verkaufsaktivitäten mitzuwirken. Es kam jedoch bis Ende 2000 keine Einigung betreffend Budget und Marketing-Pläne für das Jahr 2001 zustande (act. 2 S. 9; act. 109 S. 11 f.).

2. Vorbringen der Klägerin

2.1 Die Klägerin begründet die Klage wie folgt: Die Beklagte habe ihr mit Schreiben vom 2. März 2000 ohne jegliche Vorankündigung mitgeteilt, dass die Distribution der Vertragsprodukte per 2. Mai 2000 exklusiv auf die Firma C._____ übertragen werde. Begründet worden sei dieser Schritt einzig mit einer strategischen, europaweiten Allianz, welche die Beklagte mit der C._____ -Gruppe eingegangen sei (act. 2 S. 7; act. 5/7). Dieses Schreiben stelle keine Kündigung dar. Es nenne weder die Nichteinigung über das Budget 2000 als Kündigungsgrund noch sei die Rede von einer Vertragsverletzung (act. 121 S. 47). Die Beklagte habe ihr im gleichen Schreiben eine abgeänderte Zusammenarbeit in Aussicht gestellt und ihr den exklusiven Vertrieb ihrer wenig bekannten Marken I._____ und J._____ angeboten, was für sie aber nicht akzeptabel gewesen sei (act. 2 S. 7). Mit Schreiben vom 15. März 2000 habe sie deshalb gegen das Vorgehen der Beklagten protestiert und festgehalten, dass sie das Schreiben vom 2. März 2000 nicht als Beendigung der Zusammenarbeit auffasse (act. 2 S. 8; act. 121 S. 21 f.; act. 5/8).

Am 12. April 2000 habe die Beklagte ihre vertraglichen Verpflichtungen zum letzten Mal erfüllt und sie (die Klägerin) mit Vertragsware beliefert; danach habe die Beklagte die Lieferungen eingestellt (act. 2 S. 8). Im April 2000 sei sie (die Klägerin) durch Marktteilnehmer informiert worden, dass das von der Beklagten nunmehr belieferte Konkurrenzunternehmen C._____ ebenfalls Vertragsprodukte auf dem polnischen Markt anbiete. C._____ selbst habe den Markt auf dem Wege von Anzeigen über die Übernahme der Distribution per 1. Mai 2000 informiert (act. 2 S. 8; act. 5/9a+b). Mit Schreiben vom 23. Mai 2000 habe sie (die Klägerin) die

Beklagte erfolglos aufgefordert, ihren vertraglichen Verpflichtungen nachzukommen. Seitens der Beklagten sei jegliche Reaktion ausgeblieben (act. 2 S. 9; act. 5/10). Am 23. November 2000 habe sie die Beklagte schriftlich aufgefordert, sie bis spätestens 30. November 2000 zu kontaktieren, um die Diskussionen betreffend das Budget und die Marketingpläne für das Jahr 2001 wieder aufzunehmen. Die Beklagte habe – entgegen ihrer aus Ziffer 4 des Distribution Agreements fließenden Verpflichtung und damit wider Treu und Glauben – ihre Mitwirkung dazu verweigert (act. 121 S. 44 f.).

Mangels gültiger Vertragsauflösung habe die Beklagte mit ihrem Verhalten ihre vertragliche Lieferverpflichtung verletzt. Zudem habe sie in vertragswidriger Weise eine neue Vertriebspartnerin beliefert und dadurch die vertraglich vereinbarte Exklusivitätsabrede missachtet.

2.2 Die Klägerin macht Ersatz des Schadens geltend, der ihr aufgrund der Vertragsverletzung, d.h. durch Missachtung der Exklusivitätsabrede und die Nichtlieferung von Vertragsprodukten zwischen dem 1. Mai 2000 und dem 31. März 2001, entstanden sei (act. 2 Rz. 38; act. 121 S. 2 f.), wobei sie „die Zahlen für E._____ [...] aufgrund ihrer geringen Höhe nicht berücksichtigt“ (act. 2 Rz. 48). Abzustellen sei für eine zuverlässige Schadensschätzung auf die (von der Beklagten zu edierenden) Umsatzzahlen der Beklagten bzw. ihrer neuen Distributorin (act. 2 Rz. 46; act. 121 Rz. 57). Der Schaden liege primär in der nicht erzielten Bruttomarge aus dem Verkauf der Vertragsprodukte (act. 2 Rz. 48). In Folge der Nicht-Belieferung durch die Beklagte seien die Beschaffungskosten (Lieferpreis der Beklagten plus Lieferkosten) und die Vertriebskosten entfallen, die während der Vertragsdauer konstant bei 78 % des tatsächlichen Bruttoerlöses gelegen hätten. Die Bruttomarge, also der Vermögenszuwachs aus den Geschäften, betrage somit 22 %. Diese 22 % setzten sich buchhalterisch aus einem Fixkostenanteil von 16.5 % und einem Nettogewinn von 5.5 % zusammen. Ihre Fixkosten hätten sich durch das vertragswidrige Verhalten der Beklagten nicht verringert, habe sie doch neben den beiden Vertragsprodukten auch andere Produkte in Polen vertrieben und Personalkosten gehabt (act. 121 Rz. 60; act. 142 Rz. 13 f.). Für die Schadensberechnung sei daher auf die Bruttomarge abzustellen und nicht auf

den entgangenen Nettogewinn: Sie sei nicht nur des Nettogewinnes, sondern zusätzlich auch eines Fixkostenanteils von 16.5 % des Bruttoerlöses verlustig gegangen (act. 142 Rz. 14).

Für das Jahr 2000 sei ein Verkauf von 110'000'254 Stück und ein Bruttoerlös von PLZ 73'634'803.– budgetiert gewesen. Tatsächlich verkauft worden seien bis Ende September 2000 25'043'437 Stück, was zu Bruttoeinnahmen von PLZ 14'105'981.– geführt habe (act. 2 Rz. 48). In den Jahren 1997 bis 1999 seien die budgetierten Zahlen im Durchschnitt zu 86.72 % erreicht worden (act. 2 Rz. 49; act. 121 Rz. 60). Im Einzelnen sei für die Jahre 1996 bis 1999 von folgenden Zahlen auszugehen (in PLZ; act. 142 Rz. 7 ff., 11):

	1996	1997	1998	1999
Budget	30'000'000	29'709'992	48'176'156	58'746'838
Erlös	25'526'427	38'778'305	34'452'707	43'621'073
Budgeterreichung in %	85.09	130.52 (in PLZ bzw. 98.04)in Stück)	71.51 (in PLZ) bzw. 78.9 (in Stück)	74.25 (in PLZ) bzw. 83.23 (in Stück)
Bruttomarge(22 %)	5'615'814	8'531'227	7'579'596	9'596'636
Nettogewinn (5.5 %)	1'403'953	2'132'807	1'894'899	2'399'159
Veränderung Bruttomarge zum Vorjahr in %	--	+51.91	-11.15	+26.61

Ohne das vertragsbrüchige Verhalten der Beklagten hätte sie (die Klägerin) voraussichtlich 86.72 % des budgetierten Bruttoerlöses eingenommen (act. 2 Rz. 49; act. 121 Rz. 60). Wenn man bei der hypothetischen Berechnung der erzielten Marge für das Jahr 2000 davon ausgehe, dass das Budget ohne Vertrags-

verletzung wieder im durchschnittlichen Umfang erreicht worden wäre, führe dies (bei einem budgetierten Bruttoerlös von PLZ 73'634'803.–, einem tatsächlich erzielten Bruttoerlös von PLZ 14'105'981.– und ersparten Beschaffungs- und Vertriebskosten von 78 %) zu einem Schaden von PLZ 10'945'026.– (act. 121 Rz. 62; act. 142 Rz. 62, 64). Für das Jahr 2001 sei (unter der hypothetischen Annahme des gleichen Budgets) von einem Schaden von PLZ 3'512'086.– (so act. 121 Rz. 63 f., 66) bzw. von PLZ 4'566'835.– (so act. 142 Rz. 19 f.) auszugehen. Der gesamte bis 31. März 2001 eingetretene Schaden betrage PLZ 14'457'112.– (act. 121 Rz. 63 f.) bzw. PLZ 15'511'861.– (act. 142 Rz. 20). Dazu komme der Schadenszins ab 1. Mai 2000 (act. 2 Rz. 51). Eine Vorteilsanrechnung im Sinne eines Abzuges der von ihr eingesparten Aufwendungen stehe nicht zur Diskussion, weil es zu keiner Kosteneinsparung gekommen sei (act. 121 Rz. 127).

2.3 Für den Fall, dass das Gericht das Distribution Agreement vor dem Urteilszeitpunkt als aufgelöst betrachte, verlangt die Klägerin eventualiter eine Kundenschaftsentschädigung von PLZ 2'268'580.– (act. 2 Rz. 40). Sie habe während ihrer Tätigkeit der Marke B. _____ in Polen zu einem hohen Bekanntheitsgrad verholfen und den Kundenkreis für die Produkte der Beklagten in Polen in erheblichem Masse erweitert. Ein Wechsel des Distributors führe dazu, dass die Käufer diese bekannten Markenartikel vom neuen Distributor beziehen würden, während ihr (der Klägerin) dieses spezifische, von ihr unter grossem Zeit- und Investitionsaufwand geschaffene Kundensegment ersatzlos verloren gehe (act. 2 Rz. 40 ff.).

3. Vorbringen der Beklagten

3.1 Die Beklagte stellt sich auf den Standpunkt, sie habe den Vertrag mit der Klägerin vollumfänglich erfüllt und keine Vertragsverletzung begangen. Es sei die Klägerin gewesen, die ihren Verpflichtungen aus dem Distribution Agreement nicht nachgekommen sei und damit den Vertrag verletzt habe. Das Distribution Agreement habe sich auf zwei Produkte bezogen, nämlich auf B. _____ und E. _____. Es sei erklärtes Ziel der Parteien gewesen, die Verkaufszahlen beider Vertragsprodukte zu erhöhen und die Namen B. _____ und E. _____ zu etablieren. Die Klägerin habe sich vertraglich verpflichtet, alle Anstrengungen zu unternehmen, um eine maximale Vertriebs- und Verkaufsabdeckung betreffend beide Ver-

tragsprodukte in Polen zu erreichen. Zwar habe sich die Klägerin in Bezug auf das Vertragsprodukt B. _____ eingesetzt. Bezüglich des Vertragsproduktes E. _____ habe sie aber kaum Anstrengungen geleistet und den Vertrieb vollkommen vernachlässigt. Entsprechend sei mit E. _____ praktisch kein Umsatz erzielt worden. Der Umstand, dass die Klägerin nicht ihren vollen Einsatz für die beiden Vertragsprodukte gegeben und die Bewerbung von E. _____ vernachlässigt habe, sei letztlich die Ursache für die Beendigung des Vertrages gewesen. Gegen Ende 1999 habe sich die Klägerin nämlich gegen den Druck der Beklagten bezüglich Forcierung des Produktes E. _____ gesperrt und habe sich sogar ausdrücklich geweigert, den Vertrieb des Vertragsproduktes E. _____ weiterhin zu besorgen. Aufgrund dieses Verhaltens der Klägerin sei bis Ende 1999 keine Einigung zwischen den Parteien betreffend Budget (Marketingplan, Verkaufszahlen und Preisstruktur) für das Jahr 2000 zustande gekommen, so dass der Vertrag automatisch per 30. März 2000 zu Ende gegangen sei. Weitere Gespräche im Frühjahr 2000 seien ebenfalls erfolglos geblieben und es sei keine neue Vereinbarung zwischen den Parteien zustande gekommen. Sie (die Beklagte) habe deshalb einen neuen Vertriebspartner für die beiden Vertragsprodukte gesucht. Am 12. April 2000 habe sie die Klägerin ein letztes Mal mit Vertragsware beliefert, um einerseits den Markt zu bedienen und andererseits Umsatz zu machen. Es sei davon auszugehen, dass die Klägerin noch genügend Vertragsprodukte an Lager gehabt habe bis zur Übernahme der Vertriebstätigkeit durch die C. _____-Gruppe. Jedenfalls habe die Klägerin der Beklagten danach keine Bestellungen mehr zukommen lassen (act. 109 Rz. 9 ff.; act. 133 Rz. 19.1 ff.).

Da der Vertrag per Ende März 2000 automatisch beendet worden sei, stehe der Klägerin keinerlei Anspruch auf Schadenersatz zu. Auch habe sie kein Anrecht auf eine Kundschaftsentschädigung (act. 109 Rz. 19).

3.2 Die Beklagte bestreitet die klägerische Schadensberechnung bzw. Schadensschätzung inklusive unterlegte Zahlen, Berechnungsart und Berechnungsmethode (act. 109 Rz. 36; act. 133 Rz. 25.2 ff.). Sie führt im Wesentlichen Folgendes aus:

Ein Schaden sei der Klägerin nicht entstanden; jedenfalls substantiiere sie einen solchen nicht rechtsgenügend (act. 109 Rz. 42). Es könne nicht auf die nicht erzielte Bruttomarge aus dem Verkauf der Verkaufsprodukte abgestellt werden. Wenn überhaupt, so sei für die Schadensberechnung auf den Nettogewinn abzustellen (act. 109 Rz. 42, 49; act. 133 Rz. 25.4). Dazu komme, dass die Klägerin einerseits von einer gleichbleibenden Bruttomarge von 22 % ausgehe, andererseits aber von einer schwankenden Bruttomarge und einer durchschnittlichen Veränderung der Bruttomarge im Vergleich zum Vorjahr spreche, was widersprüchlich sei (act. 162 Rz. 13).

Der behauptete Schaden könne nicht gestützt auf Budgetzahlen für das Jahr 2000 berechnet werden, da eine Einigung über das Budget (Marketingplan, Verkaufszahlen und Preisstrukturen) für das Jahr 2000 gar nicht zustande gekommen sei (act. 109 Rz. 42; act. 133 Rz. 25.4). Massgebend für eine Schadensberechnung wäre wenn schon der durchschnittliche Nettogewinn der vorangegangenen drei bis fünf Jahre (act. 133 Rz. 25.4).

Die von der Klägerin in PLZ angegebenen Umsätze für die einzelnen Jahre seien viel zu hoch und praktisch gar nicht erzielbar. Die Budgetverhandlungen hätten sich rund um die Stückzahlen einzelner Produkte und rund um die Währungen Euro und US-Dollar abgespielt. Die polnische Währung habe keine Bedeutung gehabt (act. 162 Rz. 7.2). Aussagen der Klägerin, wonach sie z.B. für das Jahr 1996 das Budget in PLZ zu 85.09 % erreicht habe, seien damit entweder gar nicht möglich oder nicht massgeblich. Es werde überhaupt nicht klar, was sie damit sagen oder daraus folgern wolle (act. 162 Rz. 7.2).

Ein allfälliger Schadenszins wäre frühestens ab dem 30. Juni 2000 bzw. richtigerweise ab Klageeinreichung vom 20. November 2000 geschuldet (act. 162 Rz. 4.4).

IV. Schadenersatz aus Vertragsverletzung

1. Allgemeines

Die Klägerin verlangt Schadenersatz aus Vertragsverletzung gemäss Art. 97 OR. Ein Schadenersatzanspruch besteht, wenn die allgemeinen Schadenersatzvoraussetzungen (Vertragsverletzung, Schaden, Kausalzusammenhang, Verschulden) erfüllt sind.

2. Vertragsverletzung

2.1 Die von den Parteien am 1. Januar 1996 abgeschlossene Vereinbarung (Distribution Agreement; act. 5/3) ist als Alleinvertriebsvertrag zu qualifizieren (dazu BSK OR-Amstutz/Morin, Einl. vor Art. 184 ff. N 112 ff.; vgl. act. 362 S. 12).

2.2 Das Obergericht hat verbindlich entschieden, dass der Vertriebsvertrag weder im Sinne von dessen Ziffer 2 lit. B automatisch erloschen noch von der Beklagten im Sinne von Ziffer 2 lit. D des Vertriebsvertrags vertragsgemäss gekündigt worden ist und die Beklagte somit den Vertrag verletzt hat, indem sie die Klägerin im Verlaufe des Jahres 2000 nicht mehr mit Vertragsware beliefert hat (act. 362 S. 42 f.; vorne E. II/3).

3. Schaden und Kausalzusammenhang

3.1 Zu prüfen ist das Vorliegen eines Schadens sowie eines adäquaten Kausalzusammenhangs zwischen Vertragsverletzung und Schaden.

3.1.1 Der Schaden im Rechtssinne wird definiert als unfreiwillige Verschlechterung der Vermögenslage. Nach der herrschenden Differenztheorie ist dabei der gegenwärtige Stand des Vermögens des Geschädigten mit dem Stand zu vergleichen, den das Vermögen ohne das schädigende Ereignis bzw. bei ordnungsgemässer Vertragserfüllung hätte (statt vieler: Schwenger, Schweizerisches Obligationenrecht, Allgemeiner Teil, 6. A. Bern 2012, Rz. 14.03 m.H.). Bei Nicht- oder Schlechterfüllung des Vertrags ist grundsätzlich das positive Interesse (Erfüllungsinteresse) geschuldet (Schwenger, a.a.O., Rz. 14.30; Lüchinger, Schaden-

ersatz im Vertragsrecht, Freiburg 1999, Rz. 117). Der Gläubiger ist so zu stellen, wie wenn der Vertrag korrekt erfüllt worden wäre. Das positive Interesse umfasst die beim Gläubiger eingetretene Vermögensverminderung (*damnum emergens*) und die ausgebliebene Vermögensvermehrung, d.h. den entgangenen Gewinn (*lucrum cessans*; Lüchinger, a.a.O., Rz. 136). Bei der Geltendmachung entgangenen Gewinns ist neben den (hypothetisch) erzielten Vorteilen umgekehrt auch den Kosten Rechnung zu tragen, die dem Gläubiger bei ordnungsgemässer Abwicklung des Geschäfts entstanden wären (Lüchinger, a.a.O., Rz. 187).

3.1.2 Im Weiteren haftet der Schädiger nur dann, wenn die Vertragsverletzung ursächlich für den eingetretenen Schaden ist, d.h. wenn das fragliche Verhalten nicht weggedacht werden kann, ohne dass auch der Erfolg dahinfallen würde (sog. natürliche Kausalität). Zudem ist Adäquanz (Rechtserheblichkeit) des Kausalzusammenhangs gefordert. Sie ist gegeben, wenn die Ursache nach dem gewöhnlichen Lauf der Dinge und der allgemeinen Lebenserfahrung geeignet ist, den eingetretenen Schaden hervorzurufen, oder der Eintritt dieses Erfolges durch das Ereignis zumindest als begünstigt erscheint (BGE 123 III 110, 112).

3.1.3 Für die Bestimmung des Schadenersatzes gelten auch im Vertragsrecht die Regeln von Art. 42 ff. OR (Art. 99 Abs. 3 OR). Gemäss Art. 42 Abs. 1 OR hat derjenige, der Schadenersatz beansprucht, den Schaden zu beweisen. Der nicht ziffermässig nachweisbare Schaden ist nach Ermessen des Gerichts mit Rücksicht auf den gewöhnlichen Lauf der Dinge und auf die vom Geschädigten getroffenen Massnahmen abzuschätzen (Art. 42 Abs. 2 OR). Der Ansprecher hat indes die für die Schätzung notwendigen Grundlagen beizubringen; er hat dem Gericht die Tatsachen zu unterbreiten, die als Anhaltspunkte für die Entstehung und die Höhe des geltend gemachten Schadens in Betracht kommen (BGE 128 III 271 E. 2/b/aa; 134 III 306 E. 4.1.2; Pasquier, Die Schätzung nach gerichtlichem Ermessen – unmittelbare und sinngemässe Anwendung des Art. 42 Abs. 2 OR, Rz. 195 m.H.).

3.2 Die Ansprecherin trifft nach dem Ausgeführten die Pflicht, alle Umstände, die für den Eintritt des Schadens sowie für das Vorliegen des Kausalzusammenhangs

zwischen Vertragsverletzung und Schaden sprechen und die Abschätzung des Schadens erlauben oder erleichtern, soweit möglich und zumutbar zu behaupten.

Macht sie – wie vorliegend – entgangenen Gewinn geltend, hat sie darzulegen, welchen Nettogewinn sie aus den ihr entgangenen Geschäften erzielt hätte. Die für ihre eigenen Leistungen normalerweise anfallenden, aber mangels Realisierung der Geschäfte nicht getätigten Aufwendungen sind dabei vom hypothetischen Umsatz als hypothetische Aufwendungen in Abzug zu bringen (BGer 4C.225/2006 vom 20. September 2006 E. 2.4; Lüchinger, a.a.O., Rz. 187). Als Anhalts- und Ausgangspunkt für die Schätzung des hypothetischen Gewinns (Umsatz abzüglich Aufwendungen) hat die Ansprecherin die konkrete Situation in den Vorjahren darzutun, d.h. die tatsächlichen Grundlagen wie Verkaufszahlen, Aufwand und Erlös zu nennen.

3.3 Die Klägerin stützt sich indessen auf andere Grössen:

3.3.1 Für die Ermittlung des entgangenen Gewinns will die Klägerin auf die von der neuen Distributionspartnerin der Beklagten erzielten Umsätze abstellen und beantragte zu diesem Zweck die Edition diesbezüglicher Unterlagen durch die Beklagte (vertragliche Abmachung mit der C._____-Gruppe und Dritten inklusive Aufträge, Auftragsbestätigungen, Lieferscheine, Transportdokumente, Rechnungen und Bankbelege bezüglich der Belieferung mit Vertragsprodukten für Polen; act. 2 Rz. 46; act. 121 Rz. 8; s.a. act. 142 Rz. 3).

Mit Beschluss vom 25. Juni 2007 wurde das Editionsbegehren abgewiesen und darauf hingewiesen, dass die Klägerin die von der Beklagten für Polen gelieferten Produkte während mehrerer Jahre vertrieben hat und aufgrund der von ihr erzielten Umsätze und Gewinne in der Lage sein muss, den ihr entgangenen Gewinn basierend auf einer durchschnittlichen Berechnung betragsmässig zu ermitteln (act. 136 S. 7 f.). Demgegenüber kann – wie auch das Obergericht festgehalten hat – nicht auf die Verkaufszahlen der neuen Vertriebsorganisation abgestellt werden, "steht doch nicht fest, ob die Klägerin ebenso erfolgreich, schlechter oder besser gewirtschaftet hätte" (act. 362 S. 44).

3.3.2.1 Bei einer Schadensschätzung gestützt auf das bei ihr "vorhandene Zahlenmaterial" (act. 121 Rz. 58) sei – so die Klägerin – die infolge der Vertragsverletzung durch die Beklagte nicht erzielte "Bruttomarge" (Vermögenszuwachs aus den Geschäften; act. 121 Rz. 60) von 22 % massgebend: Ohne das vertragsbrüchige Verhalten der Beklagten hätte sie voraussichtlich 86.72 % des budgetierten Bruttoerlöses eingenommen. Eingespart habe sie die Beschaffungskosten (Lieferpreis der Beklagten plus Lieferkosten) und die Vertriebskosten, die gesamthaft während der Vertragsdauer konstant bei 78 % des Bruttoerlöses gelegen hätten. Der Vermögenszuwachs aus den Geschäften habe damit 22 % des Bruttoerlöses betragen und sei in dieser Höhe auch für das Jahr 2000 budgetiert worden. Diese 22 % seien "buchhalterisch jeweils in einen Fixkostenanteil von 16.5 % und in den Nettogewinn von 5.5 % unterteilt" worden (act. 121 Rz. 60). Die Fixkosten seien trotz des vertragsbrüchigen Verhaltens der Beklagten in gleicher Höhe bestehen geblieben, d.h. die Folgen des Verhaltens der Beklagten hätten nicht zu Einsparungen bei ihr, der Klägerin, geführt. Was jedoch ausgeblieben sei, seien die Erlöse aus dem Verkauf der Vertragsprodukte, um die Kosten zu decken, weshalb diese aus anderen Mitteln gedeckt werden müssten. Der Schaden liege somit in dem vollen ausbleibenden Anteil von 22 % am hypothetischen Bruttoerlös (act. 121 Rz. 60; act. 142 Rz. 6 ff.).

3.3.2.2 Der klägerische Ansatz ist für die Berechnung des entgangenen Gewinns nicht geeignet und teilweise nicht nachvollziehbar:

3.3.2.2.1 Zunächst ist das Budget von vornherein kein tauglicher Bezugspunkt für die Schadensberechnung, zumal nicht einmal dargetan und ersichtlich ist, wie bzw. auf welcher Grundlage die budgetierten Zahlen in den Vorjahren jeweils zustande kamen.

Für das Jahr 2000 steht im Übrigen der konkrete Inhalt des Budgets nicht fest: Wie sich von der Klägerin eingereichten E-Mails von K. _____ (von der Klägerin) an L. _____ (von der Beklagten) entnehmen lässt, befanden sich die Parteien im Oktober/November 1999 in Verhandlungen über die Budgetzahlen und wandte sich die Klägerin jeweils mit überarbeiteten Budgets an die Beklagte. Die erste E-Mail-Nachricht wurde am 13. Oktober verfasst. K. _____ teilte L. _____ mit, sie

werde ihn am folgenden Tag anrufen, sie habe Fragen betreffend das B._____-Budget für das Jahr 2000. Im post scriptum steht weiter, dass L._____ im Anhang das B._____-Budget 2000 finde, welches nach den letzten Korrekturen der Beklagten revidiert worden sei; zudem wird in Aussicht gestellt, dass man die Beklagte anrufen werde, weil noch Fragen zum B._____-Budget bestünden (act. 122/6; act. 201/11). In der E-Mail-Nachricht vom 21. Oktober 1999 schreibt K._____ an L._____, im Anhang finde er den Marketing-Plan für B._____, den sie gestützt auf seine Informationen und ihre Analysen erstellt habe. Ferner lässt sie ihn wissen, sie habe am kommenden Montag eine sehr, sehr wichtige Präsentation vor ihrem Sales Management und dem Verwaltungsrat ("a very, very important presentation to our sales management and the G._____ board"), welche sie überzeugen müsse, dass man im Jahr 2000 die Stückzahl von 121'000'000 ... [Lebensmittel] verkaufen werde. Danach werde Herr F._____ ihn anrufen und ihm mitteilen, ob der B._____ Plan mit diesem Verkaufsziel für ihn realistisch sei oder nicht (act. 122/7; act. 201/12). Wiederum acht Tage später informierte K._____ per E-Mail, er (L._____) finde beiliegend das revidierte Budget für B._____ mit der Stückzahl von 110'000'000 ... [Lebensmittel]. Zudem legt sie ihm Entscheide der Vertriebsabteilung betreffend weitere Produkte dar. Abschliessend schreibt sie, sie erwarte seine Anmerkungen, idealerweise bis am 2. November 1999 (act. 122/8; act. 201/13). Am 18. November 1999 verfasste K._____ eine weitere E-Mail an L._____ mit den Worten, sie schicke ihm beiliegend das Budget für Polen mit den eingefügten Änderungen. Sie warte auf seine Stellungnahme ("I am awaiting your comments"; act. 122/9; act. 201/14).

Diesen E-Mails lässt sich nicht entnehmen, dass sich die Parteien verbindlich über das B._____-Budget geeinigt hätten. Es geht lediglich daraus hervor, dass zwischen den Parteien ein Austausch über das Budget 2000 stattfand, in dessen Verlauf die Klägerin mehrmals Anpassungen vornahm und die Gegenseite um eine Stellungnahme ersuchte. Ob eine solche eintraf und wie sie gegebenenfalls lautete, ist nicht bekannt. Insbesondere ist nicht ersichtlich, ob die Beklagte jemals zu einem bestimmten Vorschlag ihre Genehmigung ausdrückte. Der Umstand, dass die E-Mail-Nachricht der Klägerin vom 18. November 1999 unwidersprochen geblieben sein soll, wie die Klägerin geltend macht, kann nicht als Ein-

verständnis der Beklagten gewertet werden, zumal die Klägerin die Beklagte in ebendiesem Mail explizit um eine Stellungnahme gebeten hatte. Auf eine stillschweigende oder konkludente Zustimmung durch die Beklagte kann damit – wie auch das Obergericht festhielt (act. 362 S. 25 f.) – nicht geschlossen werden. Da sodann die übrigen schriftlichen Unterlagen von der Klägerin offenbar schon vor langer Zeit vernichtet wurden (so Zeugin M.____; act. 321/12 S. 8) und die Zeugen, insbesondere M.____ und K.____, sich an die endgültige Form des Budgets nicht erinnern können (act. 321/12 S. 8) bzw. keine Details kennen (act. 321/6 S. 3 f.), bleibt der tatsächliche Inhalt des Budgets 2000 ungewiss (vgl. a. act. 362 S. 27 f.).

3.3.2.2.2. Nicht nachvollziehbar ist sodann die "Bruttomarge" von 22 % bzw. deren Herleitung. Die Behauptung, die Beschaffungskosten (Lieferpreis der Beklagten plus Lieferkosten) und die Vertriebskosten hätten während der Vertragsdauer konstant bei 78 % des Bruttoerlöses gelegen (act. 121 Rz. 60), ist pauschal und unsubstanziert (sowie abwegig). An anderer Stelle hält die Klägerin im Widerspruch hierzu im Übrigen fest, die Bruttomarge sei in den fraglichen Jahren Schwankungen unterworfen gewesen (act. 142 Rz. 13). Nicht abgestellt werden kann auch auf eine "buchhalterische Annahme" von 16.5 % Fixkostenanteil und 5.5 % Nettogewinn. Massgebend sind vielmehr die tatsächlichen Kosten und der konkrete, mit den Vertragsprodukten erzielte Erlös. Ein "Fixkostenanteil" ist schliesslich bei der Berechnung entgangenen Gewinns ohnehin nicht zu berücksichtigen, jedenfalls nicht zu Gunsten der Klägerin (sondern allenfalls unter dem schadensmindernden Aspekt der für die Erzielung des Gewinns notwendigen Aufwendungen). Wenn die Fixkosten – wie die Klägerin vorbringt (act. 121 Rz. 60; act. 142 Rz. 14) – nicht produktbezogen sind und unabhängig von der Lieferung oder Nichtlieferung der Produkte der Beklagten anfallen, sind sie nach der Differenztheorie bei der Schadensberechnung irrelevant.

Nur nebenbei sei darauf hingewiesen, dass die Fixkosten der Klägerin gemäss ihren Bilanzen im Jahr 2001 tiefer waren als im Jahr 2000 (act. 201/31 S. 7ff.; act. 201/32 S. 37f.). Dies räumt auch die Klägerin ein, begründet den Rückgang aber damit, dass – wie auch aus dem Bericht zu ihrer Bilanz hervorgeht

(act. 201/31 S. 12) – ab August 2000 der Verkauf von Kaffee und Tee ausgelagert wurde (act. 199 S. 34). Die Klägerin zeigt aber nicht auf, in welchem Ausmass die Auslagerung von Heissgetränken zu einer Verminderung der Fixkosten führte. Vor diesem Hintergrund erweist sich ihr Vorbringen, aufgrund des Wegfalls der B.____-Produkte hätten sich die Lohnkosten im Verhältnis zum Nettoerlös aus dem Warenverkauf im Jahr 2001 gegenüber dem Vorjahr von 5.16 % auf 9.26 % erhöht (act. 199 S. 34 Rz. 66), nicht nur als für die Schadensberechnung irrelevant, sondern auch als rein spekulativ.

3.4 Massgebend für die Ermittlung des entgangenen Gewinns ist wie erwähnt – entgegen der Ansicht der Klägerin – der in den Vorjahren mit den Vertragsprodukten tatsächlich erzielte Gewinn (Erlös abzüglich Aufwand). Diesbezüglich macht die Klägerin unklare und teils widersprüchliche Ausführungen. Im Hauptverfahren gibt sie (gestützt auf eine buchhalterische Annahme) an, der Nettogewinn habe stets 5.5 % des Bruttoerlöses betragen (act. 121 Rz. 60; act. 142 Rz. 14, 21). An anderer Stelle nennt sie einen durchschnittlichen Nettojahresverdienst von PLZ 1'957'705.– (Durchschnittswert der Jahre 1996-1999) bzw. von PLZ 2'142'288.– (Durchschnittswert der Jahre 1997-1999; act. 142 Rz. 11, 21; vgl. a. act. 199 Rz. 102). In der Beweisantretungsschrift weist sie alsdann darauf hin, der Nettogewinn sei bei ihr – wie die Beschaffungs- und Vertriebskosten, die Bruttomarge und der Fixkostenanteil – "nicht produktbezogen erfasst worden, sondern für den Betrieb als Ganzes" (act. 199 Rz. 73, 78, 83, 88, 103). Die Produkte der Beklagten seien aber "diesbezüglich repräsentative Produkte" gewesen, weshalb "die für den ganzen Betrieb massgeblichen Werte [...] auch für den Vertrieb der Produkte der Beklagten Geltung beanspruchen" könnten (ebd.). Der "sowohl für den klägerischen Betrieb als Ganzes als auch für den Vertrieb der in diesem Sinne repräsentativen Produkte der Beklagten geltende Nettogewinn für die Jahre 1997 bis und mit 1999 [habe] durchschnittlich 2.26 % des Bruttoerlöses [betragen] (1997: 4,05 %; 1998: 2.61 %; 1999: 0.11 %)" (act. 199 Rz. 92; s.a. act. 333 Rz. 208 ff.). Damit wird vollends klar, dass die gesamten klägerischen Ausführungen zum Schaden auf mangelhaften Grundlagen beruhen:

Die Klägerin stützt sich zur Gewinnberechnung auf ihre Rohbilanzen (act. 201/37-39) sowie ihre Revisionsberichte über die Jahre 1997, 1998 und 1999 (act. 201/28-30; act. 333 Rz. 210 ff.). Diese Unterlagen weisen keine produktbezogenen Gewinne und Kosten aus, d.h. eine Aufschlüsselung der Gewinne und Kosten auf einzelne Produkte fehlt. Wenn die Klägerin vor diesem Hintergrund einfach pauschal – und im Beweisverfahren im Übrigen auch verspätet (vgl. § 114 ZPO/ZH; Frank/Sträuli/Messmer, Kommentar zur zürcherischen Zivilprozessordnung, 3. A. Zürich 1997, § 114 N 1) – angibt, die Produkte der Beklagten seien "repräsentativ", so dass die für den gesamten Betrieb massgeblichen Werte Geltung beanspruchen könnten, so kann dem nicht gefolgt werden. Die Klägerin vertrieb eine Vielzahl von Produkten – ...-waren und andere Produkte (z.B. ... [diverse Produkte von A. _____]; act. 121 Rz. 71) –, wobei nicht einmal bekannt ist, wie hoch der allein auf ...-waren entfallende Gewinnanteil war. Die Annahme, der Gewinn aus den B. _____-Produkten sei gleich hoch gewesen wie der (durchschnittliche) Gesamtgewinn, erscheint unter diesen Umständen unhaltbar und willkürlich.

3.5 Nach dem Ausgeführten hat es die Klägerin unterlassen, die tatsächlichen Grundlagen für die Bestimmung des entgangenen Gewinns darzutun, d.h. hinreichend zu behaupten und zu belegen. Ein Schaden und ein Schadenersatzanspruch sind zu verneinen; die Schadenersatzklage ist abzuweisen.

V. Kundschaftsentschädigung

1. Die Klägerin stellte für den Fall, dass das Gericht von einer rechtsgültigen Vertragsbeendigung ausgehe, den Eventualantrag auf Zusprechung einer Kundschaftsentschädigung.

Die Beklagte hat den Vertrag gemäss verbindlicher Auffassung der Berufungsinstanz nicht vertragsgemäss gekündigt. Damit fehlt es an der Grundvoraussetzung zur Beurteilung und Guttheissung des Eventualbegehrens. Der Vollständigkeit halber sei dennoch auf die Frage der Kundschaftsentschädigung eingegangen:

2.1.1 Als Kundschaftsentschädigung im Sinne von Art. 418u OR bezeichnet man den Ausgleich für den Geschäftswert, den der Auftraggeber beim Agenturvertrag nach Beendigung des Vertrages weiter nutzen kann (vgl. Honsell, Schweizerisches Obligationenrecht, Besonderer Teil, 9. A. Bern 2010, S. 371 m.w.H.).

2.1.2 Beim Vertrag zwischen den Parteien handelt es sich um einen Alleinvertriebsvertrag (s. vorne E. IV/2.1). Die Frage einer analogen Anwendbarkeit von Art. 418u OR auf den Alleinvertriebsvertrag war in Lehre und Rechtsprechung stets umstritten (BSK OR-Amstutz/Morin, Einl. vor Art. 184 ff. N 126) und wurde vom Bundesgericht während langer Zeit verneint (BGE 88 II 170 ff. = Pra 1962, 383 ff.; BGer vom 18. Juni 2004, 4C.130/2004). Mit Urteil vom 22. Mai 2008 hat das Bundesgericht in einem Grundsatzentscheid seine bisherige Praxis geändert und den im Agenturrecht in Art. 418u OR vorgesehenen Anspruch auf Kundschaftsentschädigung bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen auch in Bezug auf Alleinvertriebsverträge für anwendbar erklärt (BGE 134 III 497 = Pra 2009, S. 105; s. dazu z.B. Fountoulakis, Zur Kundschaftsentschädigung bei Beendigung eines Alleinvertriebsvertrags [Vertragshändlervertrags], recht 2008, S. 221; Vetsch/von der Crone, Die Kundschaftsentschädigung in Vertriebssystemen, SZW 2009, S. 79).

2.1.3 Die analoge Anwendbarkeit von Art. 418u OR auf Alleinvertriebsverträge setzt gemäss Bundesgericht voraus, dass der Abnehmer in einem Masse in die Vertriebsorganisation des Lieferanten integriert ist, dass er eine agentenähnliche Stellung einnimmt und nur eine eingeschränkte wirtschaftliche Autonomie geniesst. Letzteres ist namentlich bei vertraglicher Verpflichtung zu Mindestbezugs-mengen, zu Mindestausgaben für Werbung und zur Haltung eines Mindestvorra-tes von Vertragsprodukten der Fall. Bei Beendigung eines Alleinvertriebsvertrages hat der Abnehmer diesfalls Anspruch auf eine Kundschaftsentschädigung, wenn er durch seine Tätigkeit den Kundenkreis erheblich erweitert hat, wenn dem Lief-eranten aus den geworbenen Kunden auch nach Vertragsbeendigung ein Vorteil erwächst und wenn eine solche Entschädigung nicht unbillig erscheint. Der An-spruch auf Kundschaftsentschädigung ist bei Vorliegen der aufgeführten Umstän-

de zwingend, d.h. er kann nicht vertraglich im voraus wegbedungen werden (vgl. Art. 418u Abs. 1 OR).

2.2 Die Klägerin stellt sich auf den Standpunkt, dass gestützt auf die neue Rechtsprechung auch sie als Alleinvertriebsvertreterin einen unabdingbaren Anspruch auf eine angemessene Entschädigung habe, da ihre Tätigkeit den Kundenkreis des Auftraggebers wesentlich erweitert habe und der Beklagten aus der Geschäftsverbindung mit der Kundschaft auch nach Ablösung des Agenturverhältnisses erhebliche Vorteile erwachsen seien. Vor Beginn der klägerischen Vertriebstätigkeit sei der Marktanteil der Vertragsprodukte auf dem polnischen Markt unbedeutend gewesen. Bis ins Jahr 1999 habe sie diesen Anteil aufgrund ihrer Marktbearbeitung auf 43.3 % (volumenmässiger Anteil) bzw. 65.9 % (Wertanteil) erhöhen können (act. 2 Rz. 15). Ihre Tätigkeit habe aber nicht nur zu einer substantiellen Erweiterung des Kundenkreises geführt. Auch der Bekanntheitsgrad der Marke B. _____ sei in Polen seit dem 1. Januar 1996 erheblich gestiegen. Bis im März 1999 sei der Markenbekanntheitsgrad auf 80.4 % gesteigert worden. Aufgrund des zwingenden Charakters von Art. 418u OR könne der letzte Absatz von Ziffer 2 der Vereinbarung einer Kundschaftsentschädigung nicht entgegenstehen (act. 2 Rz. 16, 40 ff.; act. 121 Rz. 54).

2.3.1 Gemäss BGE 134 III 497 liegt eine relevante Einbindung des Alleinvertreters in die Vertriebsorganisation dann vor, wenn dieser in verschiedener Hinsicht in seinen Freiheiten als Unternehmer eingeschränkt wird. Das Bundesgericht unterscheidet sodann zwischen zwei verschiedenen Arten von Kunden, den persönlichen Kunden und den reellen Kunden. Die persönlichen Kunden formieren sich um den Händler; die Bindung basiert primär auf dem zum Händler bestehenden Vertrauensverhältnis. Bei den reellen Kunden ergibt sich die Bindung aus der Marke. Beim Vertrieb von Markenprodukten werden die Kunden in der Regel dem Markenprodukt treu bleiben und nicht dem Alleinvertreter (sogenannte Sogwirkung der Marke).

Die neue Praxis ist auch auf bereits bestehende Alleinvertriebsverträge anwendbar, d.h. in den bestehenden Vertriebsverträgen enthaltene Verzichtserklärungen sind ungültig und damit unwirksam. Je nach Stärke der Einbindung des Alleinver-

treters in die Vertriebsorganisation des Lieferanten ist von Fall zu Fall zu entscheiden, ob eine Kundschaftsentschädigung geschuldet ist. Es ist damit die wirtschaftlich-tatsächliche Interessenlage des Alleinvertreters im konkreten Fall mit derjenigen des Agenten zu vergleichen.

2.3.2 Für eine starke Integration der Klägerin in die Absatzorganisation der Beklagten und damit für das Vorliegen eines im Vergleich zu einem Agenturverhältnis gleichwertigen Sachverhaltes sprechen in casu die folgenden Umstände:

- die Klägerin vertrieb für die Beklagte einen Markenartikel, was bedeutet, dass der Kunde bei einem Wechsel des Vertreibers der bekannten Marke treu bleibt, nicht der Person des Vertreibers (Sogwirkung der Marke);
- die Klägerin hatte eine ausschliessliche Bezugspflicht bei der Beklagten;
- die Klägerin war in die Vertriebsorganisation der Beklagten eingegliedert in folgenden Punkten:
 - Pflicht zur Lagerhaltung
 - monatliche Berichterstattung über die Verkäufe und die Lagervorräte
 - Abstimmen der Werbe- und Marketingaktivitäten mit der Beklagten.

2.3.3 Abgesehen von den aufgeführten Punkten bewahrte sich die Klägerin jedoch ihre unternehmerische Freiheit. Insbesondere finden sich die folgenden, vom Bundesgericht in seinem Entscheid genannten Vertragspunkte nicht:

- Mindestbestellmenge oder Mindestabnahmeverpflichtung der Klägerin;
- Genehmigung neu vorgeschlagener Verkaufsorte durch die Beklagte;
- Aufwendung einer bestimmten Summe für die Werbung für Produkte des Lieferanten (Mindestanteil des Umsatzes);
- Recht der Beklagten, einseitig Änderungen der Preis- und Lieferbedingungen zu bestimmen (keine Mindestausgaben für Werbung);

- Recht der Beklagten, einseitig die jederzeitige Einstellung der Lieferung einzelner Produkte zu bestimmen;
- Verpflichtung der Klägerin zur Offenlegung der Bücher und Verzeichnisse;
- Verpflichtung der Klägerin, die Namen und Adressen der Kunden periodisch der Beklagten bekannt zu geben;
- Nachvertragliches Konkurrenzverbot.

2.3.4 In Anbetracht aller aufgeführten Kriterien lag gesamthaft gesehen zwischen den Parteien keine mit einem Agenturverhältnis vergleichbare wirtschaftliche Interessenlage vor, so dass eine Kundschaftsentschädigung für die Klägerin ausser Betracht fällt.

3. Im Weiteren hat es die Klägerin unterlassen, die Grundlagen darzutun, die eine Bemessung der Entschädigung erlaubt hätten, insbesondere den durchschnittlichen Nettojahresverdienst (vgl. Art. 418u Abs. 2 OR; s. act. 2 Rz. 53; act. 121 Rz. 56; act. 142 Rz. 21 ff.). Diesbezüglich kann auf die Ausführungen zum Schaden verwiesen werden (vorne E. IV/3.3-3.5).

VI. Kosten- und Entschädigungsfolgen

1. Bei diesem Ausgang des Verfahrens wird die Klägerin vollumfänglich kosten- und entschädigungspflichtig (§ 64 Abs. 2 ZPO/ZH und § 68 Abs. 1 ZPO/ZH).

2.1 Auszugehen ist von einem Streitwert von CHF 7'987'713.– (vgl. act. 362 S. 46). Die Grundgebühr beträgt gemäss § 4 Abs. 1 der Verordnung des Obergerichts über die Gerichtsgebühren vom 4. April 2007 (aGebV OG) rund CHF 100'000.--. Hiervon ausgehend hat die Berufungsinstanz für das erstinstanzliche Verfahren in Würdigung aller für die Bemessung relevanten Faktoren (vgl. § 4 Abs. 2 und § 9 Ziff. 1 und 2 aGebV OG) eine Entscheidgebühr von CHF 220'000.– als angemessen erachtet (act. 362 S. 18). Dazu kommen weitere Gerichtskosten (Schreib-, Vorladungs- und Zustellgebühren etc.), welche zusätzlich in Rechnung zu stellen sind, sowie die Kosten des Berufungsverfahrens

LB030070 in Höhe von CHF 11'088.– (act. 88 S. 15 f.; act. 362 S. 47) und des Berufungsverfahrens LB150008 über CHF 100'000.– (act. 362 S. 47 f.). Sämtliche Kosten sind der Klägerin als unterliegende Partei aufzuerlegen.

2.2 Die Kosten sind mit den von der Klägerin geleisteten Kauttionen bzw. Vorschüssen (im vorliegenden Verfahren CHF 142'367.–, im Berufungsverfahren LB150008 CHF 150'000.–) zu verrechnen. Soweit die Kosten nicht durch die Kauttionen bzw. Vorschüsse gedeckt werden, sind sie nachzufordern.

3.1 Die einfache Anwaltsgebühr beläuft sich gemäss § 3 Abs. 1 der Verordnung über die Anwaltsgebühren vom 21. Juni 2006 (aAnwGebV) auf CHF 91'308.–. Gestützt auf § 3 Abs. 2 und § 6 aAnwGebV ist diese (etwa im gleichen Verhältnis wie die Gerichtsgebühr) auf CHF 200'000.– zu erhöhen.

3.2 Die Festsetzung der Entschädigung für das Berufungsverfahren hat das Obergericht der Vorinstanz überlassen (act. 342 S. 48). Die Grundgebühr richtet sich nach dem Streitwert vor der Rechtsmittelinstanz (§ 12 Abs. 3 aAnwGebV OG). Dazu können gemäss § 6 Abs. 1 und 2 aAnwGebV Zuschläge kommen. Der Streitwert wurde im Berufungsverfahren auf CHF 6'442'113.40 beziffert (act. 342 S. 8). Demgemäss beträgt die einfache Anwaltsgebühr CHF 79'715.–. Dazu erscheint vorliegend ein Zuschlag von (aufgerundet) einem Viertel für den zweiten Schriftenwechsel angezeigt (§ 6 Abs. 2 aAnwGebV). Die Prozessentschädigung für das Berufungsverfahren ist auf CHF 100'000.– festzusetzen.

3.3 Zuzufolge des ausländischen Sitzes der Beklagten ist kein Mehrwertsteuerzuschlag zuzusprechen (ZR 104 Nr. 76).

3.4 Die Klägerin ist damit zu verpflichten, der Beklagten eine Prozessentschädigung für das vorliegende Verfahren in Höhe von CHF 200'000.– und für das Berufungsverfahren in Höhe von CHF 100'000.– zu bezahlen.

4. Die Beklagte hatte im vorliegenden Verfahren Barvorschüsse in Höhe von CHF 8'700.– und im ersten Berufungsverfahren eine Kauttion zur Sicherstellung der Gerichtskosten zu leisten. Der Antrag auf Rückerstattung der noch vorhandenen Restkauttion aus dem Berufungsverfahren in Höhe von CHF 11'088.– und der

geleisteten Barvorschüsse wurde im zweiten Berufungsverfahren wegen des ungewissen Verfahrensausganges noch abgelehnt (act. 351). Da die Beklagte vollumfänglich obsiegt, hat sie keine Kosten zu tragen, was dazu führt, dass ihr die geleisteten Kostenvorschüsse zurückzuerstatten sind, soweit dies nicht bereits geschehen ist.

Es wird erkannt:

1. Die Klage wird abgewiesen.
2. Die Entscheidgebühr für das vorliegende Verfahren wird festgesetzt auf:

CHF	220'000.–	die weiteren Kosten betragen:
CHF	1'392.–	Schreibgebühr
CHF	120.–	Vorladungsgebühr
CHF	876.–	Zustellgebühren
CHF	25.–	Fotokopien
CHF	43'407.50	Dolm./Übersetzung
CHF	351.20	Publikationskosten
CHF	<u>266'171.70</u>	
3. Die Kosten des vorliegenden Verfahrens sowie die Kosten der Berufungsverfahren LB030070 (CHF 11'088.–) und LB150008 (CHF 100'000.–) werden der Klägerin auferlegt und mit den von der Klägerin geleisteten Kauti-
onen bzw. Vorschüssen verrechnet. Der Fehlbetrag wird bei der Klägerin nachgefordert.
4. Die von der Beklagten geleisteten Kostenvorschüsse in der Höhe von CHF 8'700.– sowie die im Berufungsverfahren LB030070 von ihr geleistete und noch bestehende Restkaution in der Höhe von CHF 11'088.– werden der Beklagten nach Eintritt der Rechtskraft zurückerstattet.

5. Die Klägerin wird verpflichtet, der Beklagten eine Prozessentschädigung für das vorliegende Verfahren in der Höhe von CHF 200'000.– und für das Berufungsverfahren LB150008 in der Höhe von CHF 100'000.– zu bezahlen.
6. Schriftliche Mitteilung an die Parteien.
7. Eine Berufung gegen diesen Entscheid kann innert 30 Tagen von der Zustellung an im Doppel und unter Beilage dieses Entscheids beim Obergericht des Kantons Zürich, Zivilkammer, Postfach 2401, 8021 Zürich, erklärt werden. In der Berufungsschrift sind die Anträge zu stellen und zu begründen. Allfällige Urkunden sind mit zweifachem Verzeichnis beizulegen.

Zürich, 3. November 2016

BEZIRKSGERICHT ZÜRICH
1. Abteilung

Der Vorsitzende:

Die Gerichtsschreiberin:

Dr. Pahud

MLaw Canzek