

**Protokoll vom 5.6.2007, Beginn: 15.10 Uhr**

Anwesend:

Hr. Martin Rapolder,  
Herr Borzaga,

Geschäftsführer Rapolder GmbH  
Rechtsanwalt, Anwaltskanzlei Goerisch-Klöck-Borzaga-  
Schewe

Herr Niebel, Iveco  
Herr Clement; Iveco  
Herr Poralla; Iveco

Verkaufsleiter  
Sales & Marketing Germany, Director Own Dealers  
Justitiar Iveco Magirus GmbH

Begrüßung und Vorstellung der Personen

Thematik: Möglicher Rechtsstreit Rapolder/Iveco

Standpunkt von Iveco: Mindesthaltezeit von 6 Monaten ist nicht eingehalten wurden, somit Vertragsbruch und Aufkündigung des Vertrages mit Rapolder GmbH rückwirkend für die bestehenden Verträge über ca. 180 Fahrzeuge.

Frage seitens Iveco: Wieviele Fahrzeuge wurden Rapolder bereits angeliefert?.

Ca 70 Fahrzeuge stehen auf dem Hof von Rapolder, 18 sind fakturiert, 8 davon bezahlt. Für alle Fahrzeuge liegen Auftragsbestätigungen vor.

Laut Aussage von Herr Clement ist nicht entscheidend, ob die Fahrzeuge ins Ausland verkauft werden oder nicht, sondern lediglich die Nichteinhaltung der Mindesthaltedauer von 6 Monate

Herr Rapolder hat diverse Protokolle vorgelegt (Namen der Iveco Mitarbeiter, sowie das Datum des Meetings waren ausgeschwärzt), die sehr deutlich aufzeigen, dass die führenden Manager von Iveco Bayern mehrfach davon Kenntnis erlangten, dass die Neufahrzeuge nach Italien verkauft werden. Diese Protokolle sind von verschiedene Mitarbeiter der Rapolder GmbH gefertigt und unterzeichnet wurden.

Der damalige Standpunkt von Iveco Bayern Management war die Mindesthaltedauer zu ignorieren und möglichst viele Verkaufs-Stückzahlen zu erzielen.

Herr Rapolder machte Iveco auch darauf aufmerksam, dass der Vertragspassus bzgl. der 6 Monate tatsächlich nicht in jedem Fall eingehalten wurden und dass somit der Vertrag nicht eingehalten wurde, doch ermöglicht dies Iveco nicht in Selbstjustiz zu handeln und alle Neufahrzeuge, die zum Teil bereits bezahlt, die Aufbauten montiert sind und fertig für die Vermietung bereit stehen, die Papiere zurück zuhalten, womit ein klarer Verstoß aus Sicht Rapolder GmbH begangen wird.

Laut Aussage von Herrn Niebel handelt es sich hierbei um 7 offene Rechnungen, ansonsten wären die Papiere laut den oben genannten Neufahrzeuge angeblich bereits bei Rapolder GmbH.

Herr Rapolder machte darauf aufmerksam, dass genau diese Fahrzeuge laut interner Information seitens Iveco zu dem Streit geführt haben, da sie angeblich in Italien zum Verkauf angeboten wurden. In Wirklichkeit jedoch auf dem Hof von Rapolder GmbH in die Vermietung gehen sollen, sobald die Dokumente im Hause sind.

Hr. Clement zeigte ein Dokument, als welchem hervorgeht, dass Herr Martin Rapolder am 28. Sept 2005 und am 20.7.2006 6 Monate Mindesthaltedauer angeblich unterschrieben hat.

Herr Rapolder verweist auf ein Protokoll aus einem Iveco-Meeting hin, wo es um das Thema geht, dass in Italien Neufahrzeuge aufgetaucht sind. Laut Aussage des Iveco-Managements sei das nicht problematisch.

Somit kann Herr Rapolder deutlich aufzeigen, dass es nicht im Interesse der Iveco Mitarbeiter war den Vertrag bzgl. der Mindesthaltedauer einzuhalten, denn dann hätten sie sofort Herrn Rapolder auf den Vertragsbruch aufmerksam machen müssen und entsprechende Schritte einleiten oder andere Massnahmen ergreifen, um die Reimporte zu unterbinden, z.B. mit Hilfe von Werbekostenzuschüsse.

Die Iveco Mitarbeiter benötigten Stückzahlen und dann haben sie die Augen bzgl. der Mindesthaltedauer verschlossen.

Hr. Poralla stellte in den Raum, dass das Meeting heute hauptsächlich dazu diene, eine mögliche Einigung zu erzielen.

Herr Rapolder hat kurz aufgeführt, wie es überhaupt dazu kommen konnte, dass nun so viele Neufahrzeuge für den Verkauf ohne Haltedauer verkauft werden müssen. Ursprünglich war der Firmenumzug von der Rapolder GmbH für September 2006 angesetzt wurden. Durch erhebliche Verzögerungen bzgl. des Eingabepfandes bei den Behörden hat sich der Umzug auf August 2007 verzögert. Rapolder hat jedoch Ende 2006 eine Großbestellung plaziert und diese Fahrzeuge waren vorwiegend für die Vermietung vorgesehen, da wir auf dem neuen Firmengelände das 3fache an Ausstellungsfläche haben und somit in der Vermietung mit einer großen Werbekampagne voll durchstarten wollten. Es entstand somit ein Überhang von Neufahrzeuge, die ursprünglich für die Vermietung gedacht waren, die weg mussten. Im Frühjahr 2007 konnten mehrfach mangels Lagerkapazitäten bei Rapolder Fahrzeuge von Iveco Bayern nicht angenommen und mussten zurück geschickt werden.

Auf den Hinweis hin von Herrn Clement, waren wir nicht vom Kaufvertrag zurückgetreten waren, wies Herr Rapolder darauf hin, dass dies mit den Mitarbeiter von Iveco angesprochen wurde, aber sie konnten den Vorschlag nicht begrüßen.

Herr Rapolder machte deutlich, dass in all den Jahren der Zusammenarbeit es abgesehen von der (wohl bekannten) Nichteinhaltung der Haltedauer immer alles korrekt und sauber abgewickelt wurde. Dies hat auch Herr Niebel bestätigt. Herr Rapolder machte ebenfalls deutlich, dass mehrere deutsche Firmen in italienischen Zeitungen mit Neufahrzeugen werben, deren Depot in Deutschland ist und somit die Frage in den Raum stellte, wie dies wohl sein kann, wenn diese Anbieter ebenfalls keine Iveco-Vertragshändler sind und somit sicherlich auch Mindesthaltedauer einzuhalten hätten.

Herr Rapolder erwähnte, dass wir heute einen Anruf von Herrn Poll, Iveco Hildesheim erhalten haben. Die angebotene Gebrauchtfahrzeuge, die letzte Woche per Fax uns angeboten wurden, können der Firma Rapolder GmbH bedingt durch die momentane Situation nicht mehr angeboten werden. Herr Rapolder brachte sein Erstaunen über diese Vorgehensweise zum Ausdruck.

Immer wieder wiederholte Herr Clement, dass Rapolder GmbH bezüglich der Nichteinhaltung der Mindesthaltedauer vertragsbrüchig gehandelt habe.

Herr Rapolder fragte, ob wir eine Einigung finden könnten, bzgl. der Neufahrzeuge, bei denen wir bereits einen Vertrag mit dem Kunden abgeschlossen haben. Diese Fahrzeuge können im Markt nicht als Reimporte erkannt werden, da sie bunt gemixt sind und sehr kundenspezifisch bestellt wurden. Er könnte sich dann auch vorstellen, vom Rest der Aufträge zurück zutreten.

Herr Poralla fragte nach der ungefähren Stückzahl von Fahrzeugen, bei denen dieser Auftrag besteht und wie viele davon sollten nach Italien verkauft werden.

Herr Rapolder meinte, dass es sich hierbei um ca. 90 Stück handeln würde, davon ca. 80% (auf Rückfrage von Herrn Poralla) nach Italien.

Laut Herr Poralla wäre 70 Stück auf keinen Fall vertretbar, räumte ein, dass evtl. bei einer Stückzahl von 2 oder 3 dies evtl. machbar wäre, mehr jedoch auf keinen Fall.

Herr Clement räumte erneut ein, dass kein einziges Stück nach Italien gehen könnte, denn es handelt sich ja schließlich hierbei um einen Vertragsbruch seitens Rapolder GmbH.

Herr Clement brachte dann den, wie er sagte, kreativen Vorschlag, dass er sich vorstellen könnte, dass Herr Rapolder einer Person, z.B. den Herr Niebel die Namen dieser Kunden mitteilen würde. Herr Rapolder sollte die Verträge stornieren und ein Iveco-Vertragspartner in Italien würde dann evtl. genau diese Neufahrzeuge den Kunden evtl. anbieten können. Natürlich könnten jedoch auf keinen Fall die gleichen Konditionen geboten werden.

Dieser Vorschlag war für Herr Rapolder völlig unakzeptabel und aus seiner Sicht auch nicht praktikabel, da Rapolder auf keinen Fall Iveco die Kundennamen mitteilen werde.

Herr Clement brachte zum Ausdruck, dass Herr Niebel jetzt nur ein Beispiel war, nicht Iveco soll diese Fahrzeuge fakturieren, sondern ein Dritter.

Auch dies ist laut Herr Rapolder nicht möglich, da die Kunden Zwischenhändler sind und nicht Endkunden.

Zitat Herr Poralla: 70 Fahrzeuge sollen nach Italien gehen, da krieg ich keinen Kompromiss, da dampft die Bude, das ist zu viel, dann prozessieren wir lieber. Es wird keinen italienischen Händler geben, der diese Preise bieten kann.

Herr Clement betonte, dass wir keinen Händlervertrag haben, wenn Rapolder ein Händler sein will, sollte er auch entsprechend einem Händlervertrag haben und dann kann er auch an Händler verkaufen.

In diesem Zusammenhang zitierte Herr Rapolder aus einem Protokoll mit dem Iveco Management, aus der sehr deutlich hervor ging, dass Iveco wußte, dass Herr Rapolder nicht als Endkunde, sondern als Händler agierte.

Erneut betonte Herr Poralla, dass die 70 Fahrzeuge auf keinen Fall machbar sind. Es wurde diskutiert wie viel Zeit ins Land geht, wenn vor der Kammer kein Vergleich zustande kommt

und es somit zur 1. Instanz kommt und dann noch Berufung eingelegt würde. Sicherlich 1.5 Jahre.

Herr Clement räumte erneut ein, dass ER nicht wusste, dass Rapolder GmbH als Händler fungierte, laut seinem Wissen ist Rapolder ein Endkunde und die Rechnungen wurden immer auf Rapolder Autovermietung GmbH ausgestellt.

Herr Niebel zitierte aus seinen Unterlagen, dass es 62 Neufahrzeuge sind, die nicht fakturiert sind, 7 sind fakturiert, aber nicht bezahlt, also insgesamt 69 Neufahrzeuge und die 130 aus der Liste II, dass ist das Gesamtpaket.

Erneut wurde nach einem Ansatz gesucht eine Brücke zu schlagen, wie die Kunden von dem Vertrag mit Rapolder GmbH zurücktreten können.

Hr. Poralla brachte dem Statement, dass Rapolder den Kunden mitteilen sollte, dass Iveco die Fahrzeuge nicht liefert.

Herr Niebel fragte, in wie weit es möglich wäre, wenn die Kunden diese Fahrzeuge die ersten Monate mieten und dann in deren Besitz übergehen.

Herr Rapolder warf jedoch in den Raum, dass dies nicht möglich ist, da man nach Ablauf der Haltezeit nicht auf den Kunden die Fahrzeuge umschreiben kann.

Herr Poralla: Ein Kompromiss ist der Weiterverkauf der 70 Fahrzeuge an einem Händler in Italien. „Finden Sie doch einen anderen Lieferanten mit der Hilfe von Herrn Clement“

5 Minuten Pause, die Herren Herr Poralla und Herr Clement verlassen das Gebäude, um über einen möglichen Lösungsansatz nachzudenken.

Herr Clement: wir würden behilflich sein einen anderen Lieferanten zu finden und fragt Herrn Rapolder, ob die Rapolder GmbH eine Niederlassung in Italien hat.

Herr Rapolder: Sollten wir dies haben?

Herr Clement brachte einen Vergleich mit einem Auto, welches er in Österreich kaufte, als er in Österreich lebte und brachte den Ansatz, dass wir dies über eine Filiale in Italien, z.B. Ufficio Brenero (?) ein Händler, der an dessen Tochtergesellschaft fakturiert. Dieser Ansatz war für Herr Rapolder nicht nachvollziehbar.

Herr Poralla hat ebenfalls eingeworfen, dass dieser Vertriebsweg als Lösungsansatz nicht transparent wäre und es wäre nun die Aufgabe von Herr Clement dies aufzuzeichnen und transparent zu machen.

Herr Clement räumte ein, dass er bis Donnerstag, den 9.6.07 Herr Rapolder anrufen wird und dies dann verdeutlicht.

Herr Rapolder machte ebenfalls deutlich, dass aus momentaner Sicht der Weg, den Herr Clement versucht aufzuzeigen, nicht transparent ist. Er machte auch deutlich, dass er bereit ist, einen gewissen Kompromiss einzugehen, wenn der Kompromiss jedoch bedeutet, dass Rapolder GmbH 100% Federn lassen muss und Iveco 0%, dann gibt es nur einen Weg für Rapolder GmbH: Am Mittwoch über Landgericht und am Freitag beim EU-Gericht zu klagen.

Herr Clement soll den Kontakt herstellen, wo die Kunden diese Fahrzeuge kaufen können und somit geht der italienische Kunde zu einem italienischen Händler.

Herr Poralla fragte den Herrn Clement, ob es sich hierbei auch um ein Key-Accounter von Iveco handeln könnte?

Herr Rapolder gab zu bedenken, dass es sich hierbei um Unikate handelt, man müsste somit diese 70 Fahrzeuge nach Italien bringen, der Kunden kann keine weiteren X Monate auf die Bestellung und Auslieferung warten.

Herr Rapolder sieht nach wie vor kein gangbare Weg und spricht das Thema an, dass er das Gespräch mit Herrn Starup suchen wird, da oft in einem persönlichen Gespräch manche Aspekte besser vermittelt werden können als auf Papier und er möchte sich auch nicht nachsagen lassen, dass er keinen Weg außer Acht gelassen hat, um einen evtl. Kompromiss erzielen zu können.

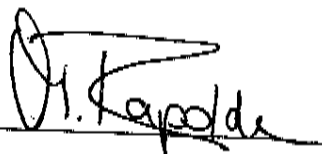
ca 30 minütige Besprechungen ohne Protokollführung.

Fazit: Herr Clement soll bis Donnerstagabend, den 9.6. in einem Telefongespräch einen transparenten Vertriebsweg aufzeigen, ansonsten wird Herr Rapolder noch ein Versuch starten und mit Herrn Starup Kontakt aufnehmen und wenn dies erfolglos verläuft die Klage beim Landgericht und EU-Gericht in die Wege leiten.

Iveco GmbH hat bereits für sich eine klare Entscheidung eingeleitet, in der sie vom Vertrag zurück tritt und gegebenenfalls selbst Schadensersatzansprüche gelten machen werden.

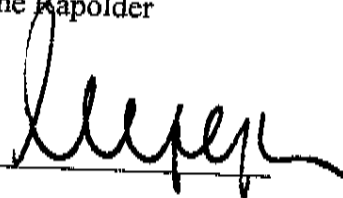
Abschließend hielt Herr Poralla selbst fest, dass der Weg den Herr Clement angesprochen hatte auch für ihn momentan nicht klar ist.

12.06.07



gezeichnet: Marlene Rapolder

14.06.07



gezeichnet Herr Wolfgang Borzaga