

Zu den Darstellungen unter

<http://www.hausbau-forum.de/threads/novum-massivhaus.3154/>

Den umfangreichen größtenteils unwahren Behauptungen des HBecker, auch in

<http://www.hausbau-forum.de/threads/die-baupartner-gensingen.2809/> und

<http://www.hausbau-forum.de/threads/rheinlandhaus-57482-wenden.3679>

möchte ich nachweislich wahre Tatsachenbehauptungen, mit Angabe der Quellen, gegenüberstellen (auch wenn dies langer Ausführungen bedarf). Ich bin der Meinung, dass dies notwendig ist, damit Bauinteressierte erkennen können, welcher Anbieter ehrlich agiert, und welcher nur auf seinen eigenen Vorteil aus ist.

Da die Herren Becker (DIE BAUPARTNER) und Christ (RHEINLANDHAUS) in ihren Beiträgen mit vollem Namen stehen, hab ich diese in meinen Ausführungen nicht unterdrückt.

1. Warum wir einen Generalübernehmer suchten

Im April 2010 haben wir BDB Massivhaus in Mülheim-Kärlich den Auftrag erteilt, für uns ein Doppelhaus schlüsselfertig zu bauen. BDB hat dann den Bauantrag mit allen zugehörigen Unterlagen erstellt und dafür eine erste Rate in Höhe von Euro 20.000 erhalten. Danach tat sich nichts mehr. Das Unternehmen war vom bisherigen Eigner Erwin B., Ochtendung, nach Luxemburg verkauft worden. Im August 2011 stellte der neue Eigentümer von BDB Insolvenzantrag. Wir brauchten einen neuen Generalübernehmer.

2. Wie es zum Kontakt mit DIE BAUPARTNER kam

Zunächst haben wir – weil damals am Ort, wo unser Haus entstehen sollte – DIE BAUPARTNER (damals Gensingen, heute Zotzenheim) angesprochen, ob sie unser Haus so wie geplant / in der Baugenehmigung dargestellt bauen können. Für die Erstellung eines Angebots haben wir die von BDB ausgearbeitete ausführliche Bau- und Leistungsbeschreibung, und viele weiteren Unterlagen, einschl. Statik, übergeben.

Gleichzeitig haben wir NOVUM-MASSIVHAUS und noch einen weiteren Anbieter um ein Angebot gebeten. NOVUM-MASSIVHAUS war von dem Diplom-Ingenieur / Architekten gegründet worden, der für BDB die Planung erstellt hatte, zusammen mit einem anderen Fachmann. NOVUM bot an, unser Haus mit den bewährten Handwerkern zu bauen, die früher für BDB arbeiteten.

Zutreffend ist die Behauptung des HBecker in

<http://www.hausbau-forum.de/threads/die-baupartner-gensingen.2809/>

Die Baupartner hatten als erstes Angebot für zwei Doppelhaushälften 480.000 € vorgelegt. Dieses Angebot kam von einem empfohlenen Partnerunternehmen, dass auch heute noch erfolgreich am Markt tätig ist. hausnummendreih lehnte dieses Angebot ab.

Das Angebot der SPEKTRAL BAU GmbH, damals Neunkirchen (heute offensichtlich SPEKTRAL HAUS GmbH, Bexbach)

HAUSVERTRAG

Spektral Bau GmbH

Bgm.-Regitz-Str. 17-19
66539 Neunkirchen

Telefon : +49(0)6821 / 972872-0

Telefax : +49(0)6821 / 972872-9

Email : info@spektral-bau.de

Stand 07/2010

www.spektral-bau.de

HRB : 12610 AG Saarbrücken

Steuer-Nr. : 03011601773

USt-Id Nr. DE224497400



wurde von uns abgelehnt, weil NOVUM-MASSIVHAUS das Bauvorhaben mit genau der gleichen Bau- und Leistungsbeschreibung für €413.000 angeboten hat, und uns zudem SPEKTRAL keine Bauzeitgarantie geben wollte:

Von: Andreas F [REDACTED]@spektral-bau.de]
Gesendet: Montag, 20. September 2010 15:59
An: 'Harald Becker'; 'Die-Baupartner'
Cc: [REDACTED]
Betreff: WG: Empfohlener Zahlungsplan

Hallo Herr Becker,

hier ein neu überarbeiteter Zahlungsplan zum BV [REDACTED]:

Zahlungsplan

5,00% mit Vertragsunterschrift
4,00% mit Stellung der Anzeige des Baubeginns
13,00% nach Fertigstellung der Bodenplatte

...

Dieser Zahlungsplan ist für uns recht eng und erlaubt keinen weiteren Spielraum.
Aus diesem Grund werden wir bei diesem Zahlungsplan keine Bauzeitgarantie geben können, da wir nach

Dies lässt für jeden Bauwilligen erkennen: Was der eine (DIE BAUPARTNER / SPEKTRAL HAUS) für € 480.000 bauen wollte, konnten andere schon für € 413.000!

Wir haben HBecker informiert, dass wir einen deutlich günstigeren Anbieter haben.
DIE BAUPARTNER hatten dann keinen Auftrag mehr, für uns tätig zu sein.

Unter <http://www.hausbau-forum.de/threads/erfahrung-mit-spektralbau.4107/page-2>
Ist übrigens zu lesen, dass sich SPEKTRAL mit der Einhaltung von Terminen allgemein schwer tut.

3. Wie es zum erneuten Kontakt mit DIE BAUPARTNER kam

DIE BAUPARTNER wussten von uns, dass der Fall BDB bereits die zweite Bau-Insolvenz in unserem Leben war, und dass uns die erste Insolvenz (Hausbau 1995) viel Geld gekostet hat.

Am 06.10.2010 überraschte uns dann HBecker mit folgender Nachricht:

From: Harald Becker
To: [REDACTED]
Sent: Wednesday, October 06, 2010 5:10 PM
Subject: Sehr, sehr gute Nachrichten

Sehr geehrter Herr [REDACTED],

sicherlich machen Sie sich zurzeit viele Gedanken und sind Sie mitten in der Entscheidung für Ihr Bauvorhaben.

Ich habe mir auch sehr viele Gedanken über Ihre Situation gemacht und möchte Ihnen helfen, Ihre finanzielle (unverschuldete) Notlage zu mildern.

Daher war ich in den letzten Wochen für Sie sehr aktiv und habe viele Gespräche geführt.

Folgendes habe ich für Sie erreicht.

Die Firma Rheinlandhaus ist seit über einem Jahr an einer Zusammenarbeit mit uns interessiert. Wir beobachten dieses Unternehmen, genau wie unsere anderen Partner zuvor, sehr genau bevor wir unsere Kunden dort hin empfehlen.

Bisher konnten wir nur Gutes feststellen. **Ich habe nun mit der Geschäftsleitung über Ihre Situation gesprochen und um ein „Einstiegsangebot“ bei uns gebeten.**

Das Entgegenkommen ist enorm und ich möchte Sie davon profitieren lassen.

Ich gehe davon aus, dass Sie nichts dagegen haben, wenn wir während der Bauphase Ihr Haus zur Besichtigung nutzen, um die Leistung dieses Partners zu zeigen.
Nach Fertigstellung wird keine Hausbesichtigung mehr erfolgen.

Im Anhang sende ich Ihnen nun das Angebot, die Baubeschreibung, den Zahlungsplan für Sie abgeändert und die Werkverträge zur Prüfung.

Wie Sie sicherlich erkennen, ist dieses Angebot eine Werbung für dieses Unternehmen. Die möchten mit uns ins Geschäft kommen und werden sich extrem anstrengen.

Prüfen Sie bitte alle Unterlagen und geben mir kurz Bescheid, was Sie davon halten.

4. Das neue Angebot, übermittelt von DIE BAUPARTNER

Der Briefkopf der NORDWEST BAU UG / RHEINLANDHAUS weist Harald Becker als Ansprechpartner aus:

		RHEINLANDHAUS <small>ein Produkt der Nordwestbaugesellschaft mbH</small>		
<u>NORDWEST Bau Unternehmungsgesellschaft • c/o Koblenzerstr. 41 • 57482 Wenden</u>		<u>Hauptniederlassung NRW / RPL / Hessen</u>		
Familie		Koblenzerstr. 41		
		57482 Wenden		
		Tel. 02762 / 983 895		
		Ihr Ansprechpartner Herr Harald Becker		
		Tel.: 		
		vertrieb@fshg.de		
<u>Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom</u>	<u>Unser Zeichen, unsere Nachricht vom</u>	<u>Name</u>	<u>Datum</u>	
	NWB /HC	H. Christ	06.10.10	
<i>Ihr Angebot zum Traumhaus!</i>				

Das Angebot lautet auf € 399.930,00.

5. Wie dieses von DIE BAUPARTNER übermittelte Angebot zustande kam

Im Prozess (siehe Punkt 8) hat HBecker dieses Mail dem Gericht vorgelegt:

Von: Holger Christ [mailto:vertrieb@fshg.de]
Gesendet: Dienstag, 5. Oktober 2010 13:26
An: Holger Christ
Betreff: Top Angebot Vertriebsinfo

Hallo Vertriebler,

in Absprache mit der Geschäftsführung und in Rücksprache mit den Lieferanten und Handwerkern können wir die freudige Mitteilung machen, dass wir bezogen darauf, dass wir auf den Winter zugehen und wirklich ein sehr sehr gutes Jahr hingelegt haben, Sonderpreise bis zum 30ten November machen können.

Für folgenden Fall bieten wir:

Bei Vorlage eines Wettbewerbsangebot mit Preis inkl. Zeichnung und dazu gültiger Baubeschreibung nehmen wir den Auftrag zu den identischen Konditionen und Leistungen an, sofern das natürlich kein Fantasiepreis ist.

Dies gilt aber nur für Häuser wo die Finanzierung möglich oder gesichert ist und ein Baugrundstück vorhanden ist. Also die Planung und der anschließende Bau des Hauses zügig und ohne große Verzögerung beginnen kann.

Wir hoffen dies Hilft Euch im Vertrieb das eine oder andere Haus zusätzlich zu verkaufen.

mit herzlichsten Grüßen

Holger Christ
Mitglied der Geschäftsleitung im Auftrag der Geschäftsführung

NORDWEST Bau Unternehmergeellschaft (Haftungsbeschränkt)

Mobil: +49 (0) 178 185 20 99 Büro: 02762 983 895 Fax: 02752 / 50 72 950
Mail: vertrieb@fshg.de Homepage: www.rheinlandhaus.de

HBecker antwortete darauf:

Von: Harald Becker [mailto:]
Gesendet: Dienstag, 5. Oktober 2010 15:00
An: 'Holger Christ '
Betreff: AW: Top Angebot Vertriebsinfo

Hallo Holger,
danke für Deine Info.
Genau diesen Fall habe ich auf dem Schreibtisch.
Der Kunde hatte schon gekauft, 20.000 € angezahlt und die Firma ist gestorben.
Baugenehmigung liegt vor.

Kannst Du das zum gleichen Preis bauen? Allerdings ohne Konkurs zu gehen wie die Anderen?

Die Antwort von Holger Christ hat HBecker nicht veröffentlicht.

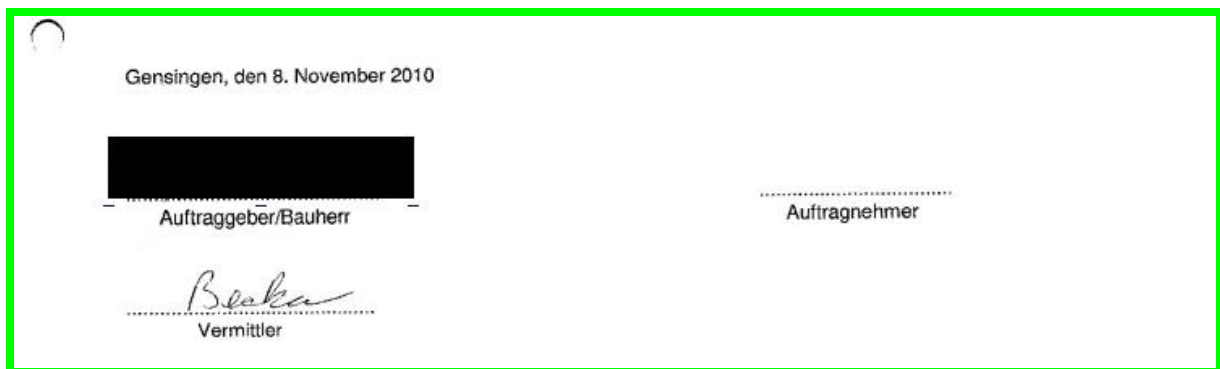
Soviel heute zum Wahrheitsgehalt der Behauptung des HBecker vom 06.10.2010 „Ich habe mir auch sehr viele Gedanken über Ihre Situation gemacht und möchte Ihnen helfen, Ihre finanzielle (unverschuldete) Notlage zu mildern. Daher war ich in den letzten Wochen für Sie sehr aktiv und habe viele Gespräche geführt.“ Einfach alles erfunden!

6. Warum wir den von DIE BAUPARTNER vorgelegten Vertrag unterschrieben haben

Im Internet haben wir zu DIE BAUPARTNER einen Eintrag gefunden, der in uns viel Vertrauen erweckte. Unter <http://www.hausbau-forum.de/threads/die-baupartner-gensingen.2809/> schrieb der User „Baumann“ nur Gutes. Dass Baumann der HBecker, also einer der Geschäftsführer von DIE BAUPARTNER war (und der Beitrag unzulässige Eigenwerbung) war uns damals nicht bekannt.

Und HBecker gab an, seinen Partner Holger Christ, Mitglied der Geschäftsleitung, schon lange zu kennen. Dies bestätigte uns das vertraute Verhältnis der beiden, das uns bei der Bemusterung am 26.10.2010 (wo wir Herrn Christ erstmals sahen) äußerst positiv beeindruckte. Noch direkt mit dem Geschäftsführer zu sprechen, hat HBecker als nicht notwendig bezeichnet.

Am 08.11.2010 haben wir im Büro der DIE BAUPARTNER in (damals) Gensingen dann den Vertrag unterschrieben, Auftragssummer € 410.000, Übergabe spätestens am 01.10.2011. HBecker hat als Vermittler unterschrieben.



In <http://www.hausbau-forum.de/threads/rheinlandhaus-57482-wenden.3679> streitet übrigens HBecker ab, den Vertrag mit unterzeichnet zu haben!

7. Die Bauleistungen von NWB / RHEINLANDHAUS

Im Dezember 2010 wurde die Bodenplatte errichtet, ohne jede Kontrolle durch eine Bauleitung. Der eingebrachte Beton wurde, wie der Bodengutachter (Geologe und Bauingenieur) vor Ort aufnahm, nicht verdichtet.

Wir haben daraufhin NWB/RHEINLANDHAUS mit Kopiegabe an DIE BAUPARTNER aufgefordert, die Tauglichkeit der Bodenplatte nachzuweisen. Von DIE BAUPARTNER hörten wir nichts (so auch während des weiteren Bauverlaufs). Am 04.01.2011 kam es im Büro in Gensingen zu einer gemeinsamen Sitzung aller Beteiligten. Am gleichen Tag stellte ein von uns beauftragter Architekt fest, dass die Bodenplatte etwa 20 cm tiefer lag als im Plan vorgegeben. Nach Winterende, im März 2011, wurde dann darauf eine zweite, „richtige“ Bodenplatte betoniert (wie die erste nicht maßhaltig; von DIE BAUPARTNER und der Bauleitung war niemand vor Ort).

NWB/RHEINLANDHAUS erstellte dann die Mauern des Erdgeschosses; die Filigrandecke wurde aufgelegt. Dann tat sich nichts mehr. Wir haben DIE BAUPARTNER angeschrieben und gebeten, etwas zu unternehmen. Ohne Erfolg. HBecker schrieb uns am 03.06.2011:

Von: "Harald Becker" <becker@die-baupartner.de>
An: [REDACTED]
Cc: "Die-Baupartner" <dymek@die-baupartner.de>
Gesendet: Freitag, 3. Juni 2011 10:58
Einfügen: [REDACTED] 02.06.2011.pdf; 110603_an NWB_Stellungnahme.pdf
Betreff: WG: Probleme mit RHEINLANDHAUS

Hallo Herr [REDACTED]

zunächst einmal ist es mehr als unbefriedigend, was die Firma Rheinlandhaus bisher geleistet hat. Darüber sind wir, denke ich, einig. Sie können sich hier unserer Unterstützung sicher sein.

Es hat sich hier wieder einmal bewiesen (wie schon an vielen anderen Baustellen in Deutschland), dass kein Bauunternehmen zaubern kann und zu niedrige, gedrückte Preise fast immer zum Problem bei der Bauabwicklung und somit für die Bauherren führen.

Für uns gab es nie einen Hinweis auf „zu niedrige, gedrückte Preise“. Und wir haben nie DIE BAUPARTNER ein Limit vorgegeben!

Im August 2011 hat NWB/RHEINLANDHAUS dann Insolvenz angemeldet. Mehrfach haben wir dann DIE BAUPARTNER gebeten, den Bau mit anderen Partnern weiterzuführen – vergeblich.

Dann haben wir Holger Christ, der NWB/RHEINLANDHAUS im April 2011 verlassen hat und RHEINLANDHAUS gründete, gebeten, den Bau fertigzustellen – vergeblich. Siehe dazu unter <http://www.hausbau-forum.de/threads/rheinlandhaus-57482-wenden.3679>

Wir haben dann in Eigenregie den Bau mit regionalen Handwerkern weitergeführt, konnten mit etwa 1 Jahr Verzögerung (am 01.12.2012) einziehen.

Der Bau wurde mehr als € 120.000 teurer als geplant. Zum einen gab es ca. € 63.000 Mehrkosten für die im Schlüsselfertig-Haus-Vertrag angegebenen Leistungen, zum anderen hatten wir hohe zusätzliche Finanzierungskosten wegen der verzögerten Fertigstellung, konnten unser bisheriges Haus nicht verkaufen und mussten von NWB hinterlassene Baumängel beseitigen.

8. Forderung von Schadenersatz gegenüber DIE BAUPARTNER

In der Folge haben wir DIE BAUPARTNER auf Schadenersatz verklagt, forderten „nur“ die € 63.000 Mehrkosten für die im Schlüsselfertig-Haus-Vertrag angegebenen Leistungen, da diese einfach mit Rechnungsbelegen zu dokumentieren waren.

Dem Gericht haben wir vorgetragen, dass HBecker wusste, dass wir 2 Bau-Insolvenzen hinter uns haben, und einen absolut sicheren Partner suchten. Dass HBecker im Gegensatz zu uns wusste, dass NWB/RHEINLANDHAUS erst im Juli 2009 gegründet war – als junges Unternehmen also gefährdet. Dass sein Kontaktmann Christ NICHT Mitglied der Geschäftsleitung (so gab es uns der ehemalige Geschäftsführer schriftlich), und nur in Teilzeit bei NWB angestellt war, wie er dies als HChrist in <http://www.hausbau-forum.de/threads/rheinlandhaus-57482-wenden.3679> selbst schreibt, etc.

HBecker hat dem Gericht geschrieben, er habe uns ausdrücklich vor NWB/RHEINLANDHAUS gewarnt; so hat er dies auch in <http://www.hausbau-forum.de/threads/rheinlandhaus-57482-wenden.3679> ausgeführt, wo er angibt „uns mehrfach mündlich, aber auch schriftlich, gewarnt“ zu haben. Bis heute hat HBecker keinen einzigen Beweis dafür vorgelegt, die Behauptung ist erfunden (man kann auch sagen: erlogen)! Ebenso wie die Behauptung, wir hätten für den Bau ein absolutes Limit in Höhe von € 420.000 vorgegeben, weshalb er uns zu keinem anderen Anbieter empfehlen konnte. Es gibt kein einziges Dokument dafür!

Das Gericht hat ihm das alles – ohne Zeugen zu hören oder Beweis zu erheben – geglaubt! Obwohl wir darstellten, dass wir zeitgleich bei Vertragsabschluss mit den von DIE BAUPARTNER vermittelten Unternehmen zwei andere gleichpreisige Anbieter hatten, und doch bescheuert gewesen wären, Warnungen von DIE BAUPARTNER nicht zu befolgen. Das Gericht hat unsere Klage abgewiesen.

9. Weiteres Vorgehen gegenüber DIE BAUPARTNER?

Wir können gegen das noch nicht rechtskräftige Urteil des Landgerichts Mainz bis zum 07.04.2015 Berufung einlegen. Unser Anwalt empfiehlt dies, hält das Vorgehen des Gerichts (keine Beweisaufnahme) für leicht angreifbar. Wir hingegen tendieren dazu, nicht in die Berufung zu gehen. Der Grund dafür ist, dass wir annehmen, dass es DIE BAUPARTNER beim Prozessende in vielleicht drei Jahren nicht mehr geben wird, und wir dann auf den Anwalts- und Gerichtskosten sitzen bleiben.

Zum Geschäftsgebaren von DIE BAUPARTNER:

In <http://www.hausbau-forum.de/threads/die-baupartner-gensingen.2809/> fragt HBecker

Zitat von hausnummerdrei:

4

Übrigens: Die ABSCHLUSSprovision, welche DIE BAUPARTNER für die Vermittlung von ihren Vertragsunternehmen erhalten, liegt bei 5 bis 7,5 % der Bausumme. Für eine FERTIGSTELLUNG von Bauvorhaben erhalten DIE BAUPARTNER keine Provision.

Frage: woher will hausnummerdrei das wissen?

Die Antwort darauf steht in <http://www.hausbau-forum.de/threads/rheinlandhaus-57482-wenden.3679/page-2>

Dort schreibt der User „Die-Baupartner“, also HBecker selbst:

Das selbstständige Handelsvertretungen, wie wir es sind, für Hausverkäufe 4,5% bis 5% Provision bekommen, ist absolut üblich und eher am unteren als am oberen Ende der Provisionsskala anzusiedeln, wenn alle Vertriebskosten zulasten der Handelsvertretungen gehen, wie dies bei uns zu Gunsten unserer Neutralität und Unabhängigkeit der Fall ist. Bisher haben wir

5 % liegen also am unteren Ende. Dass die Vermittlungsprovisionen in der Branche bis 7,5 % betragen, hat uns der ehemalige Geschäftsführer von NWB/RHEINLANDHAUS gesagt.

Nimmt man die Gewinnspanne von 5% an, hatten DIE BAUPARTNER im Auftragsfall von SPEKTRAL BAU €24.000 an Provision bekommen! Dafür muss man schon ziemlich lange arbeiten. Und ein Hausanbieter kann dafür schon mehrere Monate lang einen Mitarbeiter bezahlen.

Der Mehrwert, den DIE BAUPARTNER erbringen, lässt sich für mich nicht nachvollziehen. Meines Wissens hat keiner der Gesellschafter eine Ausbildung, die auch nur in der Nähe eines Bauhandwerks, Bauingenieurs oder Architekten geht. Im Internet findet man HBecker noch als Metzger mit Finanzierungsberatung (oder umgekehrt):

http://www.wiesbadener-kurier.de/branchenbuch/top/metzger/bad_kreuznach/index.php

Die 100 wichtigsten Metzgereien in Bad Kreuznach

Becker, Harald

28

Branchen: Finanzierungsberater und -gesellschaften, Fleisch- und Wurstwaren Einzelhandel

Immerhin schreibt HBecker in seinem längeren Beitrag selbst, dass er keine Kalkulationen prüft und keine Baupläne und Statiken erstellt. Bleibt dann die Frage, welchen Mehrwert DIE BAUPARTNER für den Bauinteressenten erbringen.

Wer einen Maßanzug will, geht doch nicht zum Metzger, nur weil dieser behauptet, einen guten Schneider zu kennen (der ihm dann eine anständige Provision zahlt). Man geht besser direkt zum Schneider. In unserem Fall wäre es NOVUM MASSIVHAUS gewesen – schade dass es anders lief.

9. Zur Ehrlichkeit des HBecker von DIE BAUPARTNER

Unter mehreren Punkten oben wurde bereits deutlich, dass HBecker nachweislich Unwahrheiten (also Lügen) verbreitet.

Dies stellt einen Verstoß gegen die Forenregeln dar, welche besagen

5. Treu und Glauben

Beiträge müssen nach bestem Wissen und Gewissen der Wahrheit entsprechen.

Zur Äußerung von HBecker in <http://www.hausbau-forum.de/threads/die-baupartner-gensingen.2809/>

erzählen, da Sie ja auch täglich damit zu tun haben.

Auch wenn ich sicherlich selbst kein Heiliger bin, gebe ich mich wenigstens zu erkennen und stehe mit meinem Namen für das was ich schreibe. Müssten dies alle machen, würde so mansche Meldung nicht entstehen.

verweise ich auf den Eintrag des gleichen Mannes als User „Baumann“, der mit einem erfundenen Inhalt DIE BAUPARTNER als gut und seine Marktbegleiter als schlecht dargestellt hat (siehe Punkt 6).

Mit diesem Eintrag hat er wiederum eindeutig gegen die Forenregeln verstoßen, welche besagen:

3.1) Unerlaubte Werbung

Eigenwerbung im Forum, Profil, Signatur oder auch durch persönliche Nachrichten ist verboten.

Dem Bürgermeister der Verbandsgemeinde Sprendlingen-Gensingen, in der DIE BAUPARTNER aktiv sind / waren, haben wir geschrieben, dass wir Herrn Becker, der nachweislich unwahre Tatsachenbehauptungen ins Hausbauforum eingestellt hat, um sich und damit dem Unternehmen DIE BAUPARTNER einen Vorteil zu verschaffen, für einen Betrüger halten.

Ein Letztes:

Überrascht hat uns im Prozess (Punkt 8), dass HBecker den Geschäftsführer der SPEKTRAL BAU, Herrn Andreas F. als Zeugen dafür benennen durfte, dass SPEKTRAL Bauzeitgarantien abgibt.

Warum versucht Andreas F. einem Menschen, der wissentlich Unwahrheiten verbreitet, zu helfen?