



B+B Reifencenter GmbH
Robert und Martin Baumann
Werkstr. 719
19061 Schwerin

Ratsteich 15
19057 Schwerin

Telefon: 0385 56 07 07
Mobil: 0151 588 26 999
eMail: info@ing-goebel.de
Internet: www.ing-goebel.de

Offene Honorarrechnung / Planung Logistikhalle

Anrede

Schwerin, 17.12.2011

Sie schulden unserem Planungsbüro seit dem 11. April 2011 noch 65.376,39 EUR + 19 % MwSt. für die Leistungsphasen 1-3, der Planung Ihrer neuen 10.800 qm Logistikhalle. - Anrechenbare Baukosten über 5 Mio. Euro ! Wir werden Sie solange darauf hinweisen, bis Sie gezahlt haben, oder ein Vergleich gefunden wurde, mit dem unser Büro gut leben kann. Wenn es notwendig wird, werden wir das Honorar mit Hilfe eines Prozesskostenfinanzierers bei Gericht einklagen.

Das die Stadt Schwerin Ihnen das A-Grundstück direkt am Fährweg im Industriepark Schwerin noch immer nicht verkauft hat, ist nicht unsere Schuld. – Eine Entscheidung über den Verkauf dieses A-Grundstücks wird die Stadt Schwerin erst dann treffen können, wenn sich der Kunde der Beratungsfirma agiplan abschließend dazu geäußert hat, ob er nun nach Schwerin kommt, oder nicht. Herr B. Nottebaum von der Abteilung Wirtschaftsförderung wird dazu informieren.

Ihrem Zahlungsverhalten nach steht die B+B Reifencenter GmbH kurz vor der Insolvenz. Bisher konnten wir nur einzelne „Kleinstbeträge“ verbuchen. Sie haben sich immer und immer wieder neue Planungen anfertigen und vorlegen lassen, - die Sie dann dem Baudezernenten vorgelegt haben, und distanzieren sich nun vom Bauvorhaben. – Ihr Verhalten der gesamten Mannschaft von „bis zu 30 Ingenieuren und mehr als 12 Unternehmen“, die für Sie in Vorleistung gegangen sind, war beschämend ! Kein Wort des Dankes oder der Entschuldigung ! – Wenn jemand sein „Traumgrundstück“ nicht sofort bekommt, ist das kein Grund die Planermannschaft mit Füßen zu treten. Wir wissen alle, dass Sie keine Akademiker sind, und schon häufig mit dem Gesetz in Konflikt geraten sind. - Trotzdem sind alle beteiligten Ingenieure sehr erstaunt über Ihr rüdes Verhalten !? – Bitte denken Sie mal darüber nach, ob eine „Entschuldigung per Brief“ mit einer Kiste guten Wein, für alle namentlich bekannten Anbieter innerhalb Ihrer Möglichkeiten liegt?

Die Wertschöpfung Ihres Reifen Großhandelsunternehmens liegt zu einem Teil in der Differenz zwischen Einkauf- und Verkauf. – Die meiste Arbeitszeit und der Großteil der Kosten liegen für Sie aber in der Logistik, den Prozessen rund um den Reifen. Sie sollten sich mehr als Logistiker begreifen und entsprechende Fördermittel beantragen. Ihr Zielsetzung, dass die neue Betriebsstätte 100 % mehr Leistung bringen soll als die bisherige Betriebsstätte in der Werkstr. 719 war von vorherein übertrieben, und entsprach überhaupt nicht Ihrer finanziellen Leistungsfähigkeit.

Dipl.-Ing. Volker Goebel