

Proventura Industrie-Auktion: Amtlich zugelassene Gutachter und Versteigerer

Betriebe unter dem Hammer

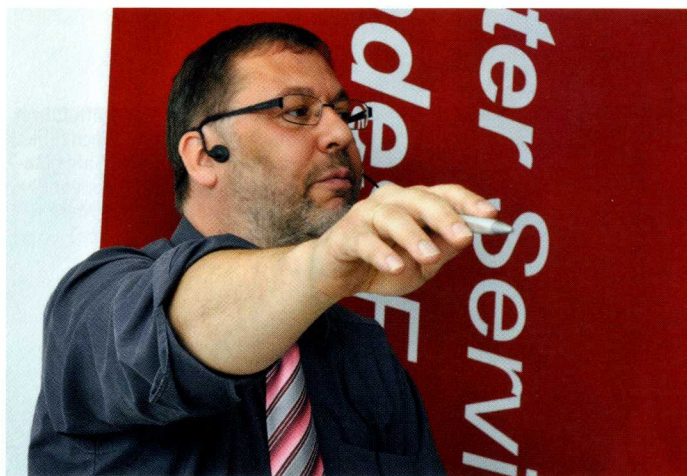
Können Betriebe in der Insolvenz nicht fortgeführt werden, kommt es zu Versteigerungen. Roland Müller, Geschäftsführer der Gesellschafter der Proventura Industrie-Auktion West GmbH, hat damit reichlich Erfahrung. Hier gibt er einen kurzen Einblick in seine Arbeit und die Abläufe von Versteigerungen.

Ein Marktplatz für gebrauchte Maschinen sind Versteigerungen. Roland Müller, zu 50 % Mitgesellschafter und Geschäftsführer der Proventura Industrie-Auktion West GmbH in Heiligenhaus bei Düsseldorf, ist amtlich zugelassener Auktionator und Sachverständiger. Sein großes Plus sind langjährige Erfahrungen im Werkzeugmaschinenhandel und seine Tätigkeit als Gutachter im Maschinen-sektor bei einem großen Hamburger Auktionshaus. 2005 hatte er – seine Gewerbeaußenstelle im Rheinland war wie andere auch geschlossen worden – Johann Zimmermann, den Inhaber der 1997 gegründeten Proventura Industrie-Auktion GmbH in Göttingen kennengelernt und mit ihm die Neugründung West realisiert.

Die Proventura Industrie-Auktion ist für Insolvenzverwaltungen, Kreditinstitute, Leasinggesellschaften, Finanzämter, Gerichte und freie Auftraggeber tätig.

Zu Beginn sehr viel Akquise betrieben

„In den ersten anderthalb Jahren nach der Gründung in Heiligenhaus habe ich viel Akquise betrieben“, blickt Müller zurück. Erste Aufträge habe er von Insolvenzverwaltern erhalten, auf die er zugegangen sei und sich als Gutachter vorgestellt habe. Dann seien immer mehr gekommen. „Seit mittlerweile drei Jahren komme ich nicht mehr dazu, Akquise zu betreiben“, stellt er erfreut fest. Die Insolvenzverwalter kämen jetzt auf ihn zu. Proventura habe sich schon einen Namen erworben. Wenn ihn ein Insolvenzverwalter in Anspruch nimmt, fängt es erst einmal damit an, dass er ein Gutachten zu erstellen hat. „Dann recherchieren wir und ermitteln die Liquidations- und Fortführungswerte für jeden einzelnen Gegenstand“, gibt er Einblick in seine Arbeit.



„Zum Ersten, zum Zweiten und zum Dritten!“ Roland Müller in seinem Element
Bild: U. Vogler/WAZ

Nach Übergabe des Gutachtens ist der Auftrag erst einmal erledigt. Der Insolvenzverwalter versucht dann, eine Fortführungslösung zu finden. Das kann drei bis sechs Monate dauern. „Wenn das scheitert, das ist in rund 20 Prozent der Insolvenzen der Fall, wendet er sich wieder an uns“, berichtet Müller. Dann obliege es Proventura, wie man damit umgehen wolle. „Wir bevorzugen eine Live-Versteigerung, sofern sich das machen lässt“, erklärt der Fachmann. Aber auch eine freie Vermarktung sei möglich, zum Beispiel wenn nur ein Auto zu verkaufen sei.

Die Versteigerung wird beworben in Tageszeitungen und Fachzeitschriften. „Wir versenden mehrere tausend Kataloge an ausgesuchte, aktuelle Adressen und schreiben die Gegenstände auch im Internet aus“, umreißt Müller die Aktivitäten. Interessenten könnten im Vorfeld die Gegenstände der Versteigerung bei kleineren Betrieben unmittelbar vor der Versteigerung, bei größeren Betrieben auch schon einmal am Vortag besich-

tigen. Zwei Stunden sind dafür gesetzlich vorgeschrieben.

Bei der Versteigerung wird jeder Gegenstand mit dem Ausrufpreis aufgerufen. Telefonisch können nur Stammkunden mitsteigern, wegen des Risikos. Bei schriftlichen Angeboten vertritt ein Mitarbeiter den Bietenden so, als sei er anwesend. Gezahlt wird bei Zuschlag in Cash oder mit von der Hausbank abgesichertem Scheck. Mögliche Finanzierungen werden im Vorfeld geklärt, wobei das Auktionshaus lediglich vermittelt. „Hat der Kunde kein gutes Rating, kann ich auch nicht helfen“, bedauert Müller.

Auf die derzeitige Marktsituation angesprochen, sieht Müller im Maschinenbereich eine rückläufige Nachfrage. In anderen Branchen, zum Beispiel beim Bau, laufe es dagegen nach wie vor gut.

Dr. Rolf Langbein