

# „Wer bietet mehr?“

Werkzeuge, Wagen und Warenrestbestand des Kia-Autohauses kamen am Dienstag unter den Hammer

Petra Treiber

Es ist warm in dem verglasten Verkaufsraum. Dafür sorgt die Sonne an diesem Dienstagvormittag. Dafür sorgen aber auch mehr als 70 Menschen, die sich drinnen um ein kleines Podest drängen. Sitzplätze gibt es keine. Wer kann, lehnt sich an eine Wand. Einige blättern in einem Katalog, andere schauen konzentriert nach vorn. „Ein Werkzeugschrank aus Metall, 30 Euro. Wer bietet mehr?“, halt es durch den Raum. Auktionator Roland

**»Wenn zu viele mitmischen, sollte man lieber aussteigen«**

Müller schaut in die Runde. Hände mit Nummern fliegen in die Höhe. „35, 40, 45...“ zählt Müller und hat den Hammer schon im Anschlag. Da kommen die nächsten Gebote. Bei 85 Euro ist Schluss, Müller knallt den Hammer auf den Tisch. Ein Arbeitstisch ist nun dran – wieder fliegen die Hände nach oben.

Ausverkauf eines Autohauses: Der Kia-Händler an der Höselstraße ist pleite. Jetzt gilt es, von den verbliebenen Sachwerten möglichst viele zu versilbern, damit der Insolvenzverwalter aus dem Erlös die Gläubiger zufriedenstellen kann.

Für Fred Hermes nichts Neues. Der 53-Jährige aus Hattingen ist selbst Inhaber eines Autohauses, weiß, wie es in der Branche derzeit kriselt. Nicht jeder überlebe. „Wenn man etwas ersteigert, kann man wenigstens ein bisschen was retten. Das kommt den



Vor der Versteigerung konnten die zahlreichen Interessenten die Waren in Augenschein nehmen.

Foto: WAZ, Uwe Vogler

Betroffenen zugute. Bevor der Schrotthändler alles einsammelt...“ Einige Male schon habe er bei Versteigerungen mitgemacht, berichtet Hermes. „Mehr als 50 Kilometer fahre ich dafür aber nicht.“

Auch was den Preis betrifft, hat er feste Vorstellungen: „Man muss wissen, wann man aufhört.“ 15 Prozent Aufschlag und die Mehrwertsteuer sind schließlich noch auf

den gebotenen Preis zu zahlen. „Da muss man schon gut kalkulieren, sonst wird's zu teuer. Vor allem, weil es ja keine Garantie auf die Geräte gibt.“ Den Abschleppwagen, für den er sich interessiert, hat er deshalb schon vorher genau in Augenschein genommen.

Eine gute halbe Stunde läuft die Versteigerung jetzt. Im Minutentakt gehen Startlader, Kabeltrommeln, Schraubstöcke, Bohrer, Regale, Spanngurte weg. Die Luft ist mittlerweile ziemlich stickig. Einige Teilnehmer gehen deshalb nach draußen.

## Lange Blechschlange

Zwei Vertreter eines Ratinger Gebrauchtwagenhandels sehen sich hier die ausgestellten Autos an. Später werden sie sich wieder zu den Bietern gesellen. „Man vergleicht bei solchen Gelegenheiten schon die Preise“, sagt der eine. 50 Jahre ist er Kfz-Mechaniker. Seinen Namen möchte er nicht nennen. Ein paar Spanngurte habe er schon erstanden, erzählt er. „Man muss wissen, wann es sich lohnt, zuzuschlagen. Wenn zu viele mitmischen, sollte man lieber aussteigen. Sonst wird's zu teuer.“

Ein bisschen abseits steht Ines Schmitz. Auch sie ist aus dem ehemaligen Verkaufsraum geflüchtet. Von der Versteigerung hat sie in der Zeitung gelesen, wollte aus Neugier mal vorbeischaun, „wer denn da so hinkommt“. Sie selbst arbeitet in der Gastronomie. „Ein ziemlicher Auflauf“, sagt sie und blickt die Höselstraße entlang auf die parkenden Autos und Lkw. Eine

Blechschlange, die sich bis zum Golfplatz zieht.

Ist die Auktion „Leichenfledderei“? Sie denkt kurz nach – „es hat so was davon. Andererseits kommt ja noch was für die Gläubiger rum.“ Selbst mitbieten würde sie nicht. „Eine Trittleiter ging für 30 Euro weg. Wenn ich jetzt noch die Gebühren draufrechne – da kriege ich eine neue Leiter günstiger bei Obi!“

## Insolvenzversteigerung

100 Positionen in einer Stunde

Gut 90 Bieterkarten hat Jutta Müller am Dienstagvormittag im Kia-Autohaus an der Höselstraße ausgegeben. Sie arbeitet bei der Heiligenhauser Firma Proventura Industrie-Auktion West, die sich auf gewerbliche Versteigerungen spezialisiert hat. „90, das ist ein guter Schnitt“, erklärt sie. Die Interessenten seien zum Teil angeschrieben worden, zum Teil über Internet und durch die Zeitung über den Termin informiert gewesen.

Einmal im Monat steht im Schnitt eine solche Versteigerung in der Region an. Proventura betreut die Postleitzah-

engebiete 4, 5 und 6. Zu einem Termin werden im Übrigen mehrere Firmenaufösungen und Insolvenzverkäufe zusammengefasst. „Das ist dann mit dem Insolvenzverwalter abgestimmt. Die Erlöse werden natürlich getrennt ausgewiesen“, so Jutta Müller.

Mit zweieinhalb Stunden Dauer liege die Heiligenhauser Versteigerung ebenfalls im Schnitt. „100 Positionen gehen in einer Stunde weg“, weiß Jutta Müller aus Erfahrung. 233 Artikel stehen im Katalog. Danach strömen alle zur Kasse – „bis alles abgewickelt ist, ist es Nachmittag!“

P.T.



„Zum Ersten, zum Zweiten, zum Dritten...“ Auktionator Roland Müller hakt in einer Stunde 100 Positionen ab. Foto: WAZ, UVo