



Ein Hammer-Typ

Das Göttinger Unternehmen Proventura Industrie-Auktion GmbH hat sich in Deutschland etabliert. Versteigerer Marcel Deppe spricht im Stilzeit-Interview über Mitbewerber, die filigrane Holzhammermethode und beeindruckende Erfahrungen im Berufsalltag.

AUTOR STEFAN KIRCHHOFF FOTO MARKUS HARTWIG

Proventura, sagt Marcel Deppe, stammt vom lateinischen Begriff ‚provenire‘ ab, was „wachsen und gedeihen“ bedeute. 1997 gründete Johann Zimmermann den Betrieb im Göttinger Ortsteil Nikolausberg. Die Firmierung, so stellte sich bald heraus, war berechtigt: Fast 20 Jahre später sind Inhaber und Team in einem prosperierenden Unternehmen mit einem in der Branche guten Ruf tätig – in dem der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann Marcel Deppe 2012 als Auktionsator beruflich an den Neustart ging.

Herr Deppe, wann war Proventura etabliert? Eine Firma wie die unsere braucht etwa acht bis zehn Jahre bis der Name bekannt ist.

Eine Firma – oder speziell Ihre? Neun Jahre klingt ganz schön flott. Stimmt schon. Wir haben viel Werbung gemacht. Unsere Werbungs- sind nach den Personalkosten der zweitgrößte Ausgabenposten.

Wie haben Sie das Unternehmen mittlerweile positionieren können? In Deutschland gibt es etwa fünf, sechs Unternehmen

ähnlichen Formats. Vier sind größer als Proventura, aber mehrere Jahrzehnte länger am Markt. Insofern ist unsere Wertschätzung hoch einzuordnen. Im Verwertungsbereich bewegen wir uns im oberen Mittelfeld. In puncto Renommee befinden wir uns mit den größeren Unternehmen auf Augenhöhe. Mit 70 bis 75 000 Besuchern europaweit und monatlich auf unserer Homepage zählen wir zu den Top Drei der Branche.

Apropos: Welchen Anteil haben Online-Versteigerungen am Geschäft? Einen stark wachsenden Anteil, der Trend geht

klar in Richtung Online-Auktionen. Im Gegensatz zu Live-Auktionen sparen Kunden sehr viel Zeit und Kosten. Wenn wir zum Beispiel in Berlin live versteigern, fallen Ausgaben für Fahrten und Hotelübernachtungen für den Kunden an. Wenn ein Kunde zudem mit einem Preislimit anreist, hat er möglicherweise umsonst mitgeboten. Bei der virtuellen Auktion kann der Kunde zuvor alle Artikel mit Fotos und Daten am Monitor aufrufen. Er verlässt sich auf die Richtigkeit der Artikel, weil Proventura in der Branche einen sehr guten Ruf genießt.

Auch wenn Sie durch das Internet Kosten sparen, müssen Sie wohl einen Verlust hinnehmen: Die Lust. Werden Sie die Regie am Pult, die Leitung und Gestaltung einer Versteigerung Auge in Auge mit Bietern nicht vermissen?

Die Stimmung bei einer Live-Auktion ist schon toll. Ich kann mit kleinen Gesten und launigen Worten die Atmosphäre anheizen. Eine solche Veranstaltung kann zu einer sehr emotionalen Angelegenheit werden.

Sie sind nicht als Auktionator ausgebildet. Was hat Sie für den Job qualifiziert? Wie sind Sie über den Hammer gekommen? Man rutscht da mehr oder weniger rein. Ich komme aus einem Fachgroßhandel für Gewerke in Adelebsen, verfügte also über Grundkenntnisse zu versteigernden Artikel. Eine Voraussetzung gibt es allerdings: Man muss Spaß am lebenslangen Lernen haben. Außerdem sollte man auf Menschen zugehen können, kontaktfreudig und immer gesprächsbereit sein.



Von Gieseckes Orgelpfeifen bis zum Rollei-Werk

Die Proventura Industrie-Auktion GmbH ist für Insolvenzverwaltungen, Kreditinstitute, Leasinggesellschaften, Finanzämter, Gerichte und freie Auftraggeber tätig. Geschäftsführender Alleingesellschafter ist Dipl.-Ing. Johann Zimmermann, von der IHK Hannover öffentlich bestellter und vereidigter Versteigerer für Maschinen und industrielle Anlagen. Zum Unternehmen gehören eigenständige Büros in Berlin, Hannover und Heiligenhaus. Proventura ist in ganz Europa tätig. Einzelne Auktionen haben weltweit Anziehungskraft. Hauptsitz der GmbH ist Göttingen.

www.proventura.de

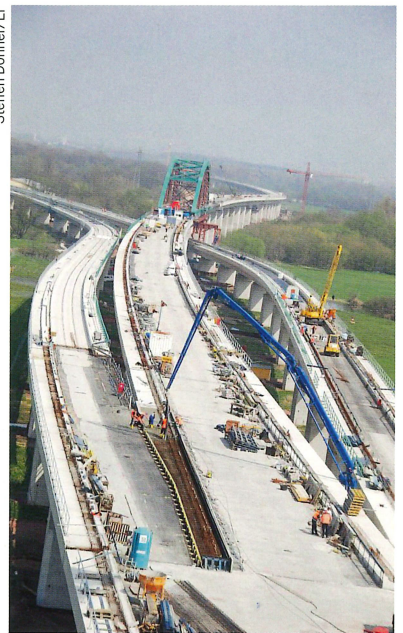
Fast täglich viel lernen – hört sich anspruchsvoll, nach Stress, aber vor allem unterhaltsam an. Natürlich gibt es auch mal knifflige Situationen; beim Inventarisieren und Verwerten kommt es auf eine Serie von Details an. Und ja, Vorbereitung und Durchführung von Live-Auktionen können spannend und kurzweilig sein, den persönlichen und beruflichen Horizont erweitern.

Haben Sie ein paar Beispiele, an die Sie sich leicht erinnern? Zunächst mal möchte ich beispielhaft zeigen, dass wir in der Öffentlichkeit unterschiedlich wahrgenommen werden. Vor ein paar Jahren sollte eine Göttinger Fleischerei aufgelöst werden, weil der Sohn das Geschäft nicht übernehmen wollte. Bekannte, Nachbarn, Kunden hatten von der Auktion gehört und den Fleischer angesprochen: Sie sind insolvent, wie konnte denn das passieren? Viele Leute verbinden Auktion gleich negativ mit Insolvenz. Obwohl wir ganz klar Liquidation schreiben.

Ein sehr unterhaltsames Beispiel war da wohl die Benefiz-Versteigerung im Kaufpark am 2. Mai für die Aktion des Göttinger Tageblatts „Keiner soll einsam sein“. Stimmt. Für uns war das eine Premiere. Wir haben die Versteigerung mit dem Göttinger Kollegen Sauerland durchgeführt. Fast 1000 Besucher haben bei dem sechsstündigen Marathon mitgemacht: Die Stimmung war klasse, das Publikum begeistert. Unter hunderten von Positionen haben wir zum Beispiel Elektrogeräte mit 100 Euro aufgerufen. Keiner wollte. Also sind wir runtergegangen auf 80, 70, 50, 40 Euro – und jetzt kam das erste Gebot. Der Nächste bot 45, dann 50 und immer weiter gings; bei 130 Euro erhielt ein Bieter den Zuschlag.

Welchen Stellenwert hat die Insolvenz-Versteigerung der Orgelpfeifenproduktion der Göttinger Firma Carl Giesecke 2012? Sie steht im Ranking natürlich ganz oben. Ein echtes Highlight. Es ging um Unikate, weltweit einzigartig. Ich musste mich in der Vorbereitung intensiv mit der Branche beschäftigen, regelrecht eintauchen. Giesecke war Global Player. Phantastische Produkte standen zum Verkauf. Und dafür mussten wir genau die zwei, drei Interessenten einladen, die genau dieses Produkt verwenden konnten. Wir haben weltweit angeschrieben und die Auktion bilingual vorbereitet. Und dann kam die Überraschung: Alle Bieter konnten Deutsch sprechen. Einige der besten Orgelbauer haben bei Giesecke gelernt – aus der Schweiz, aus Kanada,

Steffen Donner/EF



Die längste Brücke Deutschlands

Für den Bau der Saale-Elster-Talbrücke, das längste Brückenbauwerk Deutschlands, wurden extra Maschinen und Geräte für die Bauarbeiten gekauft, die nach der Fertigstellung versteigert werden sollten. Übernommen hat das – Proventura.

den USA und Osteuropa. Sie waren da. Das war schon sehr speziell. Sehr beeindruckend.

Sie versteigern in der ganzen Republik. Was war richtig außergewöhnlich?

Für den Bau der Saale-Elster-Talbrücke, wurden extra Maschinen und Geräte für die Bauarbeiten gekauft, die nach der Fertigstellung versteigert werden sollten. Dafür haben wir vorab ein Gutachten erstellt. In der Live-Versteigerung haben wir zum Beispiel ein Brückenuntersichtsfahrzeug versteigert. Das kommt grundsätzlich nicht sehr oft vor, da dieses sehr speziell ist und es nur wenige Fahrzeuge europaweit gibt. Die Besichtigung der längsten Eisenbahnbrücke war ein großartiges Erlebnis. Oder die Versteigerung der Beluga-Reederei in Bremen und die Versteigerung von Containerschiff-Modellen. Man erlebt immer wieder Besonderes. Wir kommen in Bereiche, für die kaum sonst jemand Zugang hat. ■