

Zum Ersten, zum Zweiten und zum ... Dritten!



Das Düsseldorfer Unternehmen Industrierwert GmbH, Sachverständige und Versteigerer, ist ein seit 2001 international tätiges Auktionshaus für Industriegüter aller Branchen. Industrierwert versteht sich als „verlängerte Werkbank“ der Insolvenzverwalter und Unternehmer, die ihren Betrieb liquidieren möchten. Neben Inventarisieren, Bewerten und Verwerten gehört zum Beispiel die Abklärung der Drittrechte zu den Aufgaben des Dienstleisters.

1984 war der Grundstein gelegt für den Werdegang des Versteigerers Michael Mekelburger, Sachverständiger und öffentlich bestellter und vereidigter Versteigerer für Maschinen und industrielle Anlagen. Damals habe man das „öffentlich bestellte und vereidigte“ wirklich lernen können, erinnert sich der Geschäftsführer der Industrierwert GmbH, der sich auf Verwertungen von Maschinen spezialisiert hat. Heute gebe es dagegen einen „gewissen Qualitätsverlust“, da dies nicht mehr so sei.

Denn es brauche viel Zeit, um die Vielzahl von Maschinen kennen zu lernen und taxieren zu können. Mekelburger: „Man braucht ein paar Jahre, bis man den Wert von Baggern, Radladern, Werkzeugmaschinen, Holzbearbeitungsmaschinen etc. richtig einschätzen kann.“ Erst nach fünf bis zehn Jahren habe man dann das Rüstzeug, um auch als Versteigerer oben am Pult sitzen zu können. Wer zu wenig Ahnung hat, lasse zu schnell den Hammer fallen. Mekelburger: „Dann ist das Objekt zwar verkauft und jemand freut sich über ein Schnäppchen. Aber das ist bestimmt nicht der Verwalter.“ Im Jahr 1989 hat Michael Mekelburger das erste Mal selbst den Hammer geschwungen, eine Aufgabe, die ihm immer noch Spaß macht, ihn inspiriert, fordert und den „berühmten Kick“ gibt.

Der Industrierwert-Chef nimmt für sich in Anspruch, auch für ungewöhnliche Maschinen einen Käufer zu finden. Nur extrem selten gebe es Spezial-

maschinen, die sich tatsächlich nicht verkaufen lassen. „Das liegt im Bereich von Nullkomma-Prozent.“

Seine Kunden – inzwischen mehr als 400.000 weltweit – gewinnt der Düsseldorfer Verwerter, Sachverständige und Auktionator verstärkt aus Osteuropa und Asien. „Interessenten aus diesen Ländern gibt es bereits seit vielen Jahren. Aber bei Bietgefechten waren sie früher immer nur zweiter Sieger. Mittlerweile haben diese Leute Geld und können bezahlen. Obendrein ist die Abwicklung einfacher geworden.“ Für die klassischen Präsenzversteigerungen sei das 2001 gegründete Unternehmen optimal besetzt um große, aber auch kleine Verfahren durchzuführen. An großen Verfahren wurden in den letzten Jahren unter anderem diverse Hoch- und Tiefbau- sowie Straßenbauunternehmen erfolgreich abgewickelt. Durchschnittlich hundert Artikel, von Handwerkzeugen bis zu Radladern, Mini- und Mobilbaggern, Straßenwalzen, Siebanlagen, Lkw und Pkw sowie anderen gigantischen Baumaschinen kommen pro Stunde bei einer großen Versteigerung unter den Hammer. Dabei gibt es immer mehr freiwillige Bauversteigerungen, da Bauunternehmer aus persönlichen Gründen den Betrieb einstellen – manchmal nur, weil es keinen geeigneten Nachfolger gibt. Auch zur Zwischenfinanzierung nutzen Bauunternehmer die Versteigerungen. Saisonal nicht benötigte Maschinen werden versteigert, da man so das meiste Geld erhält. Mit der gewonnenen Liquidität können dann Aufträge finanziert oder neue Maschinen angeschafft werden.

Ebenfalls erweitert habe sich das Geschäftsmodell der

Industrierwert über die Jahre. „Früher war die Aufgabe Inventarisieren, Bewerten und Verwerten. Heute ist zum Beispiel im Insolvenzbereich die Abklärung der Drittrechte viel wichtiger geworden, da sind wir zu einem Dienstleister geworden. Wir verstehen uns auch generell als verlängerte Werkbank der Verwalter.“ Interessant für Verwalter, die Unternehmen fortführen, sei auch das Interimsmanagement der Industrierwert. „Wir helfen mit Managern, die wir zur Verfügung stellen, die den kaufmännischen Part übernehmen können. Wir sprechen auch mit Banken oder stellen Kapital zur Verfügung, damit ein Unternehmen weitergeführt werden kann.“ So könne man beispielsweise den Maschinenpark eines Unternehmens mit Finanzbedarf kaufen, um diesen wieder an das Unternehmen zurückzuvermieten oder zu leasen. Solche Lösungen seien recht verbreitet in der Branche. Die Industrierwert ist inzwischen häufiger bei Umstrukturierungen tätig. In solchen Fällen müsse man allerdings oft mit einem ruhigen Maschinen- und Anlagenverkauf vorlieb nehmen, „ohne große Trommel und Fanfaren“. Mekelburger: „Sonst gerät so ein Unternehmen schnell in ein falsches Licht.“

Die nächste große Bauversteigerung findet am 29. Februar und 1. März 2008 in Duisburg statt. Zum Aufruf gelangen ca. 2.000 Positionen u.a.: Mobil-, Ketten- und Seilbagger, Radlader, Drehbohranlagen, Bohrtechnik, Fuhrpark, Werkstatt-einrichtung und vieles andere mehr.

Unsere aktuelle Angebotsliste finden Sie auf der Umschlagseite 2 ganz vorne im Heft!