

Unterm Hammer: „Das ist hart“

Nahezu die gesamte Betriebs- und Geschäftsausstattung des insolventen Opel-Autohauses Hans Meineker ist „unter den Hammer“ gekommen - vom Aktenrondell bis zur Zweisäulenhebebühne. Doch während dies für den Auktionator Hubert Küpers trotz zahlreicher Bieter „eine kleine Angelegenheit“ war, rief die Aktion bei ehemaligen Mitarbeitern eher zwiespältige Gefühle hervor.

Obernkirchen. Gegen 8.30 Uhr trudelten die ersten Schnäppchenjäger im verwaisten Firmengebäude ein, um das Angebot unter die Lupe zu nehmen. Was im Einzelnen einige Stunden später verramscht werden würde, konnten sie ausliegenden Inventarlisten entnehmen. Jeder Position war darin eine Nummer zugeordnet, die sich auf dem dazugehörigen Gegenstand wieder fand. Wenn man sich auskennt und ein bisschen Glück hat, lasse sich „hier und da“ durchaus ein Schnäppchen realisieren, verriet Uwe Oestreich, der als Inhaber einer Bad Nenndorfer Autowerkstatt vor allem nach interessanten Spezialwerkzeugen Ausschau hielt. Bis zu 50 Prozent unter dem tatsächlichen Zeitwert seien ein realistisches Einsparpotenzial. Der Ruheständler Karl Zlenko hatte bescheidenere Pläne in Form eines alten Ambosses. Daran habe er in den 48 Berufsjahren, die er seinerzeit für das Opel-Autohaus Hans Meineker tätig gewesen sei, immer Bleche gerichtet, erzählte der Obernkirchener. Jetzt wolle er sich dieses Stück für ein paar Euro als „kleines Andenken“ sichern. Ein „komisches Gefühl“ hatte er dabei allerdings schon. Ganz gleich aber, was die Autohändler, Werkstattbesitzer, Hobbyschrauber und anderen Besucher ins Auge gefasst hatten: Der Verkauf der versteigerten Sachen durch den Auktionator erfolgte „wie besehen“ und unter Ausschluss jeglicher Gewährleistung. Deshalb sollte man nie auf etwas bieten, das man sich nicht angesehen hat, erläuterte der Diplomingenieur Küpers, und gab noch einen weiteren Tipp: „Man muss sich ein festes Limit setzen“. Um 11 Uhr war es dann soweit. Die mehrere Dutzend, von einem Auktionshaus-Mitarbeiter gegen Vorlage der Personalausweise registrierten und mit „Bieterkarten“ ausgestatteten Schnäppchenjäger hatten sich in der kahlen Werkstatt versammelt, um sich ihren Anteil am Autohaus zu holen. Der Ordnung halber erinnerte Küpers daran, dass zum Höchstgebot noch ein 15-prozentiges „Aufgeld“ (seine Provision) und 19 Prozent Mehrwertsteuer hinzukommen würden. Das daraufhin folgende Schauspiel kommentierte Dieter Reineke sarkastisch als „Leichenfledderei“. Seit 1981 habe er bei dem nun insolventen Autohaus gearbeitet, im August laufe der Vertrag offiziell aus, berichtete der Buchholzer. „Das ist schon hart.“ Schlag auf Schlag fertigte Küpers eine Position nach der anderen ab: Aufruf der Positionsnummer, Beschreibung des zu versteigernden Gegenstandes, Nennung des Startgebotes und dann die dezente Animation der Zuhörer, den Preis in die Höhe zu treiben. Neun aus dem Empfangsbereich stammende „Deko-Grünpflanzen“ pries er etwa mit den Worten „Die braucht man nicht zu gießen, die blühen von allein“ an. Zum Ersten, zum Zweiten und zum Dritten: Für 180 Euro gab er den Zuschlag. Der Name des Bieters spielte in dieser Phase keine Rolle mehr, lediglich die Nummer auf dessen Bieterkarte diente zur Identifikation. Ein Wartungsgerät für Klimaanlage brachte etwas später immerhin 700 Euro statt der von Küpers mindestens erhofften 1000 Euro. „Sie sollen ein Schnäppchen haben“, nahm er es gelassen. Dann war der von Zlenko angepeilte, auf einer Werkbank montierte Amboss dran. „Ich biete nicht mit“, erläuterte der Obernkirchener seine kurzfristig geänderte Strategie. Mit „zwei Jungs“ habe er vereinbart, dass sie den Posten ersteigern und er ihnen den Amboss günstig abkaufen werde. „Damit wir den Preis nicht hochtreiben.“ Die Realität sah dann aber anders aus, denn ein nicht eingeplanter dritter Bieter erhielt den Zuschlag. „Naja, habe ich eben Pech gehabt – kein Happy-End“, zeigte sich Zlenko enttäuscht – und kommentierte dabei unfreiwillig auch das Ende des Opel-Autohauses. „Wenn Sie heute viel ersteigert haben, ist das die ideale Gelegenheit, alles abzutransportieren“, bewarb Küpers schließlich einen rund zehneinhalb Jahre alten Opel Omega B-Caravan, dessen Tacho zirka 181000 „jungfräuliche“ Kilometer anzeigte. 1600 Euro waren das Höchstgebot. Mehr als 150 Positionen wurden auf diese Weise verhandelt, und die meisten davon fanden einen Abnehmer. Unmittelbar nach der Versteigerung hatten die Höchstbietenden die Kaufpreise in bar oder gegen einen bankbestätigten Scheck an den Auktionator zu zahlen. Er habe durchaus „Mitgefühl“ mit den von einer Insolvenzversteigerung betroffenen Unternehmen, räumte Küpers ein. Aber letztlich könne er sich bei seinem Job keine Emotionen leisten: „Wenn wir es nicht machen, macht es ein anderer Auktionator“. wk