



Über verdeckte Ausschreibungen und Live-Auktionen unter www.vebeg.de wurden 2013 mehr als 20.000 Verkäufe mit Maschinen und Gütern aller Art abgewickelt. | Fotos: Vebeg

Höhere Erlöse durch verdeckte Ausschreibung

Eine noch kaum bekannte Möglichkeit, gebrauchte Maschinen, Geräte und Fahrzeuge zu verkaufen, ist die verdeckte Ausschreibung. Oft werden dabei höhere Verkaufspreise erzielt. Die Vebeg GmbH verfügt über jahrzehntelange Erfahrung mit dieser speziellen Form der Auktion.

Der erste bietet und der nächste überbietet ein wenig – so funktioniert das System klassischer Auktionen. Alle bieten verdeckt und der Höchstbietende macht das Rennen – das ist das Grundprinzip der verdeckten Ausschreibung, wie es die Vebeg als einzige Verkaufsplattform ermöglicht. Doch bei welcher Art der

Auktion kommt der Verkäufer besser weg? Wer seine gebrauchten Waren, Maschinen oder Fahrzeuge in einer öffentlichen Live-Auktion versteigert, der setzt den Einstiegspreis so niedrig wie möglich an, um Interessenten anzulocken und hofft dann auf das einsetzende Biet-Fieber. „In vielen Fällen werden die Er-

wartungen der Verkäufer aber nicht erfüllt“, berichtet Johannes Pornschlegel, kaufmännischer Geschäftsführer der Vebeg GmbH aus seiner langjährigen Erfahrung. „Darum haben wir die verdeckte Ausschreibung entwickelt. Hier gibt es kein Mindestgebot, und die Preisgebote sind nicht öffentlich einzusehen – mit dem Ergebnis, dass die Erlöse unserer Auftraggeber weit über den Durchschnittswerten der klassischen Auktion liegen.“ Warum das so ist? Die Antwort liegt auf der Hand: Wer öffentlich bietet, orientiert sich am aktuell niedrigsten Preis. Wer verdeckt bietet, steigt mit dem für ihn relevanten Höchstpreis ein. Doch ist der gebotene Höchstpreis auch ein relevanter Marktpreis?

Preisspiegel gibt Sicherheit

Um ihren Auftraggebern Sicherheit zu geben, pflegt die Vebeg einen elektronischen Preisspiegel, der mehrere Millionen gebrauchte Güter umfasst. Darin ist der Wert jedes einzelnen Produktes der letzten vierzig Jahre verzeichnet, das bereits versteigert wurde. Die Vebeg ermittelt aus diesen umfangreichen Datenbanken den aus ihrer Sicht zu erzielenden Verkaufspreis und stimmt diesen mit ihren Auftraggebern ab. Liegt das Höchstgebot trotzdem unter den Vorstellungen, entscheidet der Auftraggeber über Verkauf oder weitere Nutzung.

Rechtssicherheit beim Verkauf im In- und Ausland

Viele der über 70.000 angemeldeten Käufer sitzen im Ausland. Oliver Jasper, operativer Geschäftsführer der Vebeg GmbH, sieht darin große Chancen für seine Auftraggeber: „Jeder Auftraggeber kann gefahrlos seine Gebrauchtgeräte über uns verkaufen – auch in größerem Umfang! Gerade unser internationaler Bekanntheitsgrad trägt dazu bei, dass viele Artikel ins Ausland verkauft werden.“

Dabei gilt es, hunderte rechtliche Bestimmungen, Verordnungen und Auflagen zu beachten, gegen die man beim Veräußern von Waren ins In- und Ausland verstoßen kann, ohne sich dessen bewusst zu sein. Dazu zählen zum Beispiel die Gefahrstoffverordnung, das Geräte- und Produktsicherheitsgesetz, das Chemikaliengesetz, die Steuergesetze, diverse Inverkehrbringungsverbote, Zoll- und Ausfuhrbestimmungen und vieles mehr.



Johannes Pornschlegel, kaufmännischer Geschäftsführer der Vebeg GmbH, weiß aus Erfahrung, dass seine Auftraggeber bei der verdeckten Ausschreibung höhere Erlöse erzielen als bei der klassischen Auktion.

Das knapp sechzig Mitarbeiter starke Vebeg-Team bietet hier eine einzigartige Rechtssicherheit. Die Mitarbeiter kennen all diese Gesetze und Regelungen schon von Hause aus, berücksichtigen sie bei der Verkaufsabwicklung und kümmern sich um entsprechende Genehmigungen.

Zahlungssicherheit nach dem Zuschlag

Der Service der Vebeg geht noch einen Schritt weiter. Nachdem sie den Höchstbietenden ermittelt hat, übernimmt sie außerdem die komplette Zahlungskontrolle und das Mahnwesen für ihre Auftraggeber. Die veräußerten Güter werden erst zur Abholung freigegeben, sobald

das Geld in Vorkasse eingegangen ist. „Mehr Komfort und Sicherheit in der Verkaufsabwicklung geht nicht“, so Jasper.

Millionenfach bewährtes Verfahren

Bereits seit 1951 ist die Vebeg GmbH mit Ausschreibungen und Auktionen am Markt. Ursprünglich dazu gegründet, gebrauchte Güter des Bundes zu verwerten, steht sie heute nahezu allen Auftraggebern offen, die ihre gebrauchten Investitionsgüter – aber auch Neuprodukte zum Beispiel im Rahmen von Sonderaktionen – wirtschaftlich und bequem verkaufen wollen. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um Groß- oder Kleingeräte, Fahrzeuge oder Anbauteile handelt.

Selbst große Mengen handelsüblicher Geräte, bis hin zu sehr speziellen Einzelgeräten, werden zur Zufriedenheit der Auftraggeber zu hohen Erlösen veräußert. Die Vebeg ist beispielsweise für die Wasser- und Schifffahrtsämter des Bundes, Straßen.NRW, Hessen Mobil, den Landesbetrieb Straßenbau und Verkehr Schleswig-Holstein sowie für viele Städte und Gemeinden die erste Adresse, wenn es um den Verkauf ihrer Güter geht. Auch Auftraggeber aus der Privatwirtschaft greifen zunehmend auf die Dienstleistung der Vebeg zurück. Allein 2013 wurden mehr als 20.000 Verkäufe über die Online-Plattform www.vebeg.de abgewickelt. Dabei erzielte die Vebeg über die verdeckte Ausschreibung für ihre Auftraggeber Erlöse von gut 60 Millionen Euro. Dazu erwirtschaftete sie weitere zehn Millionen Euro mit klassischen Live-Auktionen.



Das Team rund um Oliver Jasper, operativer Geschäftsführer der Vebeg GmbH, bietet eine einzigartige Rechtssicherheit bei der Verkaufsabwicklung mit Käufern aus dem In- und Ausland.