

VEBEG

Das Verwertungsunternehmen des Bundes



Bilder: © VEBEG GmbH

Die Geschäftsführer der VEBEG GmbH, Oliver Jasper und Dr. Johannes Pornschlegel (von links)

„Mitarbeiter sind der Motor“

Die VEBEG ist ein Verwertungsunternehmen des Bundes. Hier können Artikel des Bundes, der Länder und Kommunen ver- bzw. gekauft werden. „der bauhofLeiter“ durfte hinter die Kulissen blicken.

Im Gespräch



Oliver Jasper

Geschäftsführer

Herr Jasper, wer darf über die VEBEG kaufen bzw. verkaufen?

Grundsätzlich ist man bei der VEBEG immer gut aufgehoben, wenn es um die Vermarktung ausrangierter Güter geht. Die Hauptauftraggeber der VEBEG sind Bund, Länder und Kommunen sowie deren Betriebe und nachgeordneten Institutionen. Wir sind auch für die Bundeswehr und ausländische

Streitkräfte tätig. Unsere Vermarktungsdienstleistung ist auf den öffentlichen Bereich bzw. Institutionen dieses Charakters zugeschnitten.

Wie viele Mitarbeiter hat die VEBEG?

Der Personalstamm der VEBEG beläuft sich auf 54 Mitarbeiter. Davon sind 50 in unserer Frankfurter Zentrale und vier in unserer Berliner Niederlassung aktiv. Obwohl bei der VEBEG viele Prozesse automatisiert über ein Warenwirtschaftssystem abgebildet werden, stecken hinter den jeweiligen Verkäufen für unsere Auftraggeber dennoch „Gesichter“. Die persönliche Bearbeitung der Verkaufsaufträge deckt mögliche Risiken oder Chancen auf und unterscheidet unsere Dienstleistungen von rein internetbasierten Verkaufsplattformen.

Bei den jährlich 20.000 vermarkteten Positionen handelt es sich um unterschiedlichste Objekte. Um dennoch eine gezielte Vermarktung zu gewährleisten, ordnen wir die Waren unserer Auftraggeber in Produktgruppen ein. Diesen wiederum sind jeweils

Fachleute zugeordnet. Weiterhin bedarf es Spezialisten für die rechtssichere Abwicklung. Hier spielen Steuerthemen, Umweltauflagen und weitere Handelsbeschränkungen sowie Zoll- und Exportformalitäten eine wichtige Rolle. Zudem bevorzugen wir den persönlichen Kontakt zu unseren Auftraggebern. Daher sind die Mitarbeiter der VEBEG der Motor des Unternehmens.

Für die Vermarktung der Güter hat die VEBEG ein eigenes Verkaufsverfahren entwickelt. Wie sieht dieses aus?

Das so genannte verdeckte Verkaufsverfahren bietet dem Anwender wichtige Vorteile. Die ausrangierten Waren werden mit Bildern und Beschreibung auf unserer Verkaufsplattform www.vebeg.de mit über 80.000 registrierten Nutzern platziert. Interessierte Käufer geben ihr persönliches Gebot für die jeweiligen Waren online ab, ohne dass es für andere Bieter sichtbar wäre. So wird eine Beeinflussung des Interessenten durch Preisvorgaben oder das Kaufverhalten anderer Bieter vermieden. Am Ende der Gebotsfrist erfolgt eine Auswertung, bei der sich ein Höchstbieter herausstellt. Durch die genaue Auflistung aller Gebote ist volle Transparenz gewährleistet. Anhand der unbeeinflussten Gebote wird der volle Wert nach Haushaltsordnung dargestellt. Man könnte es auch so beschreiben: Die VEBEG geht nicht auf den Markt, sondern der Markt kommt zur VEBEG. Dabei erzielen wir regelmäßig zur Zufriedenheit unserer Auftraggeber Höchstpreise für ihre ausrangierten Güter.

Der Verkauf erfolgt ab Lagerort und gegen Vorkasse. Damit halten wir den Aufwand für Transporte oder Zwischenlagerung gering und können Ausfallrisiken ausschließen.

Entstehen für den Auftraggeber Kosten oder Verpflichtungen?

Für die Dienstleistung der Vermarktung mit kompletter Abwicklung, d. h. inkl. Rechnungsstellung, Mahnwesen, Einholen von Genehmigungen sowie der Bearbeitung von Zoll- und Exportformalitäten erhält die VEBEG eine Provision vom Verkaufserlös.

Und wenn etwas nicht verkauft wird?

Sollte ein Artikel nicht oder nicht zur Zufriedenheit beboten werden, entstehen in der Regel keine Kosten für den Auftraggeber. Wir sind nicht zum Zuschlag auf ungenügende Gebote verpflichtet. Insofern wird auch nichts zu Schleuderpreisen abgegeben. Es gab jedoch fast nichts, was wir am Ende nicht adäquat vermarkten konnten.

Welche Aufgabe übernehmen Sie bei der Abwicklung des Verkaufs?

Vereinfacht gesagt melden die Auftraggeber ihre Objekte bei der VEBEG an. Nach dem Verkauf überweisen wir ihnen die Erlöse abzüglich Provision. Alle dazwischenliegenden Prozesse werden durch die VEBEG gesteuert. Maßgeblich sind die Bewertung und die gezielte Vermarktung unter Beachtung von Gesetzen und Auflagen sowie die anschließende Rechnungsstellung mit Mahnwesen und Abholkontrolle. Das bedeutet jedoch nicht nur einen formalen Akt, sondern jede Menge persönliche Kommunikation bis hin zur Reklamationsbearbeitung.

Können Sie grob einschätzen, wie viele Bauhöfe kaufen bzw. verkaufen?

Das ist sehr schwer zu sagen. Vielleicht kann man es an den folgenden Zahlen verdeutlichen. Der Jahresumsatz unseres Unternehmens beträgt ca. 80 Mio. Euro. Mehr als die Hälfte davon entfällt auf Güter, die zum großen Teil aus kommunaler oder artverwandter Anwendung kommen. Es sind sehr, sehr viele Bauhöfe.

Das Motto lautet: „Wir begeistern Auftraggeber und Kunden“.

Ein guter nachhaltiger Verkauf sollte grundsätzlich alle Beteiligten so begeistern, dass man gerne und immer wieder miteinander ins Geschäft kommt. Bei der VEBEG laufen die Fäden von Auftraggebern und Kunden zusammen. Wir stellen jedoch nicht nur einfach die Verbindung her, sondern investieren sehr viel Engagement, um für alle Seiten maximale Vorteile zu erreichen. Für Auftraggeber ist das sicher unter anderem maximaler Erlös, jedoch auch eine reibungslose Abwicklung, die wiederum im Interesse der Käufer steht. Ehrlich gesagt sind wir selber immer wieder von den Möglichkeiten unseres Unternehmens begeistert. Das überträgt sich natürlich auf unsere Arbeitsweise und ist hoffentlich ansteckend.

In den Medien ist vom „eBay der öffentlichen Hand“ zu hören. Passt das für Sie?

Dazu ein klares NEIN. Wenn eine rechtssichere und transparente Vermarktung für unsere Klienten durch die einfache Zurverfügungstellung einer Handelsplattform zu bewerkstelligen wäre, hätten wir das sicher ohne großen Aufwand und Personaleinsatz machen können. Der Anspruch unserer Auftraggeber und Kunden ist jedoch aus gutem Grund höher. Für sie sind Transparenz und Rechtssicherheit in höchstem Maße erforderlich. Die Lösung dafür ist das Bundesunternehmen VEBEG.

Was war bislang das Außergewöhnlichste, was über VEBEG verkauft wurde?

Oft sind es kleinere Objekte über die man staunt. Von der verschlissenen Trompete bis zum Operationstisch für Pferde gibt es da einiges. Im letzten Jahr wurde eine Transrapid-Magnetschwebbahn vermarktet. Der Zug soll zukünftig als Tagungsstätte und Museum dienen. Zuvor verkaufte die VEBEG einen Airbus A310, der im Auftrag der Bundesregierung Politiker um die ganze Welt beförderte. Heute ist das ehemalige Verkehrsflugzeug in Frankreich stationiert und absolviert Parabelflüge zur Simulation von Schwerelosigkeit. Es gibt in unserem Warenportfolio fast nichts, was es nicht gibt.

Wie hoch ist der internationale Andrang?

Ca. 15% der getätigten Verkäufe gehen in den Export. Die Tendenz ist steigend. Wir freuen uns über diesen Trend, der unser Kerngeschäft bestätigt.

Vielen Dank, Herr Jasper, für das interessante Interview.