

Schnäppchenjagd: Großer Ansturm bei Auktionen

Versteigerungen am Rügen in Bad Oldesloe sind für viele Leute feste Termine.

Bad Oldesloe – Zum Ersten, zum Zweiten und zum Dritten – nach eineinhalb Stunden war alles weg, kein Schraubenzieher, kein Briefumschlag und kein Radlager blieben übrig nach der großen Versteigerung im Oldesloer Industriegebiet Rügen.

200 bis 300 Interessenten waren im Laufe des Vormittags in die Halle des Hamburger Auktionshauses Meyer gekommen – überwiegend „alte Bekannte“. „Mehr als die Hälfte der Interessenten hier sind Stammkunden“, sagt Sven Meyer (50), einer der beiden anwesenden Söhne von Auktionator Michael Meyer (73), der seit 1946 im Geschäft ist. Bis zu sechsmal im Jahr lädt er in der Kreisstadt zur Auktion. Man kennt sich also, duzt sich vielfach, die Kunden untereinander und mit den Auktionatoren.

Unter den Hammer kamen Werkzeuge und Fahrzeuge aus privaten und aus Firmeninsolvenzen, Kabeltrommeln, Lampen, Kisten mit Handschuhen und Helmen, Büromaterial mit Aktentaschen, ein Tresor (leer, aber mit Schlüssel), eine Aufsitz-Scheuersaugmaschine, ein Kompressor, eine Vibrationsrüttelplatte, ein Elektrodreirad und vieles mehr. Unbestrittener Star der Auktion aber ein supergepflegtes silbernes VW-Käfer-Cabrio Baujahr 1974. Dutzende Männer drückten sich die Nasen an den Scheiben des jugendlichen Oldtimers platt, streichelten beinahe liebevoll über das Faltdach und ergingen sich in Erinnerungen an alte Zeiten. Viele waren offenbar nur wegen des Autos gekommen – und dann ging alles blitzschnell. Für 10 000 Euro rief Auktionator Michael Meyer den Wagen auf – und kaum eine Minute später

hatte er ihn für 14 500 Euro zugeschlagen – Durchschnitt, kein Schnäppchen.

Martin Endler aus Siek verließ strahlend übers ganze Gesicht die Auktion: Er hatte für 2300 Euro ein kleines Motorboot ersteigert. „Das Cabrio, das ich eigentlich haben wollte, war zu teuer, deshalb habe ich das Boot genommen. Mein Sohn ist ein begeisterter Angler und mit dem Boot wollen wir auf der Ostsee angeln“, sagt der 47-Jährige. Sohn Lasse steht mit glänzenden Augen neben seinem Vater, seine Mutter Susanne freut sich ebenfalls auf die Bootstouren. Doch zuvor müssen Vater und Sohn den Sportbootführerschein machen.

Enttäuscht ist dagegen Anna Kratzmann aus Wangels. Die Landwirtin ist wegen eines Mulchgerätes gekommen, doch das ist ihr zu heruntergekommen: „Das müsste man zunächst generalüberholen lassen.“ Es ist ihre erste Auktion, aber als das Gerät aufgerufen wird, mag sie gar nicht mitbieten. Für 2500 Euro geht das Teil weg. 100 Euro unter dem Aufrufpreis von 6000 Euro bringt immerhin ein total verwarzter Knicklenker-Radlader. Günter Uhlig aus Bad Oldesloe schaut sich alles ganz genau an. Er sei zum ersten Mal auf einer Auktion, sagt er, und wolle mal sehen, was es gibt und wie das Preisniveau ist. Das sagt auch Michael Krawatzki, Geschäftsführer eines Flüssiggasvertriebes in Süsel. Er war zwar schon öfter auf Auktionen, aber in Bad Oldesloe zum ersten Mal. Kai Frehse aus Scharbeutz Interessierte sich für den Ackerschlepper, VW-Transporter „und natürlich für das Cabrio“.

Viel Geld brachte ein Viano-Kleintransporter: 30 000 Euro. Ein Nissan ging dagegen für 1000 Euro weg, ein riesiger Case-Traktor brachte 12 400 Euro, und ein Opel Corsa von 2013 wurde für 6000 Euro zugeschlagen. Er hat gerade mal 58 Kilometer auf dem Tacho und der Auktionator erzählt dazu eine traurige Geschichte: Eine Frau habe ihn gekauft, sei wenig später ins Krankenhaus



Gut gefüllt war die Auktionshalle im Oldesloer Rügen. Alle Kunden hatten große Zettel mit Bieternummern, die sie hochhielten, wenn sie bieten wollten.

gekommen und gestorben. Auch auf diese Weise geraten Autos in Auktionen.

Einige auffällig gekleidete kräftige Herren, die ihre Namen nicht nennen wollten, kauften für tausende Euro Werkzeug „für Litauen und Polen“, einige Autos aus der Auktion dürften künftig von Arabern gefahren werden. Ein Händler aus Walsrode hat Zehntausende ausgegeben – für einen Gabelstapler und viel Werkzeug.

Spannend ist die psychologische Wirkung des Steigens auf die Kunden – ein Effekt, auf den die Auktionatoren natürlich setzen und der unerfahrene Bieter um Nerven und Geld bringt: Viele Posten fanden zum aufgerufenen Preis keinen Interessenten, so dass der Auktionator sein Publikum um eigene Preisvorschläge bat. Die lagen dann meist nur halb so hoch wie der ursprünglich vom Auktionator aufgerufene Preis, doch mit seinem Schnäppchenpreisvorschlag stachelt der Interessent die

Aufgeld und Mehrwertsteuer kommen dazu

Auf den Zuschlagpreis kommen bei Auktionen von Meyer seit 1946 konstant 15 Prozent Aufgeld. Die meisten Kunst- und Antiquitätenauktionshäuser verlangen 25 Prozent. Trotzdem gilt es für Bieter aufzupassen, denn auch die Mehrwertsteuer wird noch aufgeschlagen. Bei einem Zuschlagpreis von 1000 Euro muss der Käufer also im Geiste immer 15 Prozent Aufgeld, 150

Euro, aufschlagen und dann noch einmal 19 Prozent Mehrwertsteuer, das sind 218 Euro, so dass das vermeintliche Schnäppchen am Ende 1368 Euro kostet. Bezahlt wird klassisch grundsätzlich bar oder auch mal mit EC-Karte.

Die Firma versteigert nicht nur Insolvenzware, jeder kann dort Dinge versteigern lassen – zwei Mal im Monat in Hamburg.

Konkurrenz an und löst unweigerlich einen Bieterwettbewerb aus. In Sekundenschnelle überstiegen die Gebote dann oft deutlich den ursprünglich vom Auktionator aufgerufenen Preis.

Versteigerer Michael Meyer ist am Ende zufrieden: „Es ist alles weggegangen und wir haben gute Preise erzielt. Das ist auch wichtig, denn die Nachlassverwalter und die Gläubiger der insolventen Betriebe bekommen auf diese Weise möglichst viel Geld.“

Er stellt die Vorteile einer „echten“ Auktion gegenüber einer Internet-Auktion heraus: „Der Interessent kann die Sachen anfassen, genau ansehen und mitnehmen. Das gibt ihm Sicherheit.“ ja



Auktionator Michael Meyer (73), sein Sohn Olaf (48) hinten und vorn Horst Rehfeldt vom Auktionshaus Landjunk. Fotos: ja



Martin Edler (47) aus Siek hat für seinen angelbegeisterten Sohn Lasse (18) ein kleines Motorboot ersteigert. Damit möchte er auf der Ostsee fahren.



Christian Fichte (31), Händler aus Elmenhorst, hat einen Elektro-Rollstuhl ersteigert. Er sagt, das Preisniveau sei hoch: „Es wird mehr bezahlt, als die Waren wert sind.“