



Die Auktionatoren Olaf Meyer und Horst Rehfeldt am Sonnabend bei der Versteigerung in Bad Oldesloe

Finn Fischer (3)

Zum Ersten, zum Zweiten ... Royce!

Auktion in Bad Oldesloe: Die einen ersteigern einen britischen Luxus-Oldtimer, die anderen Büromaterial

FINN FISCHER

BAD OLDESLOE :: Vom Bandschleifer bis zur Luxuskarosse: Fünf Mal im Jahr versteigert Hamburger Auktionshaus Meyer in ihrer Niederlassung im Oldesloer Rögen hunderte Einzelposten aus Insolvenzen, Firmen- oder Haushaltsauflösungen. An diesem Wochenende lockte die letzte Auktion des Jahres rund 200 Amateur- und Profischnäppchenjäger in die Lagerhalle. Unter den Hammer kamen insgesamt 259 Einzelposten. Darunter diverse Möbelstücke, komplette Büroeinrichtungen, 17 Fahrräder, Laptops, Klimaanlagen und Elektrowerkzeuge, eine Kiste voller Blackberrys, Laserdrucker und Extravagantes wie eine umfangreiche Fußballtrikotsammlung. Die sorgte allerdings nicht so recht für einen Bieterkampf.

Wesentlich größer war das Interesse an den Fahrzeugen, deren Besitzer sich den Unterhalt nicht mehr leisten konnten. Rund 50 Autos – vom Einsteiger-Golf bis zur Luxuslimousine – suchten nach neuen Eigentümern. Viele Schlüssel wechselten am Sonnabend den Besitzer. Auch die eines Rolls Royce Phantom V – zumindest unter Vorbehalt. Den Zuschlag für den Oldtimer, Baujahr '63, erhielt die Bieternummer 60. Die gehörte dem Hamburger Geschäftsmann Ilija Dordevic. Das Startgebot lag bei 27.000 Euro, der Hammer fiel bei 33.000 Euro – plus 15 Prozent Provision für das Auktionshaus und Mehrwertsteuer.

Auch die Queen nutzte so ein Modell

Für Dordevic ist der Rolls Royce „die Krönung für seine Autosammlung“. Mit diesem kostspieligen Hobby hat Dordevic gerade angefangen: „Das ist ein Schnäppchen, ich bin sehr zufrieden“, sagt Ilija Dordevic, der sich mit seinem Sohn auf den Weg nach Bad Oldesloe machte, um auf den Wagen zu



Ein neuer Klassiker für die Autosammlung: Denis und Ilija Dordevic (v. l.) haben auf den Rolls Royce geboten und den Zuschlag unter Vorbehalt bekommen

Familieneinkauf im Auktionshaus: Andreas und Doris Kriehn mit ihren Kindern Jan-Niklas und Mark-Phillip vor ihrem voll beladenen Auto



bieten. Am heutigen Montag bekommen die Dordevics Nachricht, ob sie auch tatsächlich mit dem Rolls Royce nach Hause fahren können. „Wir haben erstmal nur den Zuschlag auf Vorbehalt bekommen“, sagt Denis Dordevic. Das bedeutet, dass der Verkäufer den in der Auktion erzielten Preis noch widersprechen könnte.

Wie wahrscheinlich das ist, konnte auch Auktionator Olaf Meyer am Sonnabend schwer einschätzen. „Aber ich halte das für einen guten Preis, für beide Seiten“, sagt der Hamburger. Bei dem Phantom V handelt es sich um ein Chauffeur-Fahrzeug. Selbst zu fahren ist nicht sehr bequem. „Ich passe da nur schwer hinters Lenkrad“, sagt Meyer. Auch sonst sei der Markt für derartige Autos eher klein. Der Phantom V ist ein Sammlerobjekt. In diesen Kreisen

aber begehrt: Immerhin nutzte ihn auch Queen Elizabeth – bis das in den 60er-Jahren produzierte Fahrzeug nicht mehr den Sicherheitsstandards genügte.

Auch dieser Rolls Royce hat eine Geschichte: Mit dem Wagen ließ sich der deutsche Industrielle Wilhelm Doerenkamp herumkutschieren. Der Konsul baute die Firma Klosterfrau zu einer der bekanntesten deutschen Marken aus. „Die Historie ist bei solchen Autos sehr wichtig“, sagt Meyer.

Für die Familie Kriehn ist die Geschichte der erstandenen Objekte weniger interessant. Sie müssen funktionieren und vor allem günstiger sein als im Handel oder dem Internet. Diesmal im Mittelpunkt des Interesses: Drucker, Büromaterial, Kleinkram. „Wir haben hier heute ein paar Sachen für

unsere Firma gekauft“, sagt Doris Kriehn, die mit Ehemann Andreas und den Söhnen Jan-Niklas und Mark-Phillip nach der Auktion mit vollen Händen ihre zwei Autos belud. „Wo gibt es schon einen guten Laserdrucker für 80 Euro?“, sagt sie. Die Kriehns kommen zu allen fünf Terminen der Oldesloer Niederlassung des Auktionshauses Meyer. Diesmal blieb es hauptsächlich bei Büromaterial. „Aber wir haben hier auch schon drei Autos gekauft“, sagt Andreas Kriehn.

Unter den Bietenden sind viele Stammkunden

Autos lassen sich hier günstig ersteigern. Zeitschriften mit Autokleinanzeigen werden immer dünner, auf Online-Autobörsen ist die Zahl der Kunden groß. Gegen bundesweite Konkurrenz ein echtes Schnäppchen zu machen ist schwierig. Auktionator Olaf Meyer erklärt, warum die Auktionen so beliebt sind: „Die Kunden wollen sich die Sachen vorher ansehen, das ist bei Auktionen im Internet schwieriger.“

Für viele sei das auch ein bisschen Nervenkitzel. Die meisten Bieter kommen immer wieder. Das gilt vor allem für die Profis, Gebrauchtwagen-, oder Möbelhändler. Aber diesmal seien zu Meyers Freude fast 20 Neukunden gekommen. Für sie hat der Auktionator einen Tipp, sozusagen eine „goldene Regel“, um ein Schnäppchen zu machen: „Wer gegen einen Händler bietet und gewinnt, hat ein gutes Geschäft gemacht. Die wollen die Sachen weiterverkaufen und gehen daher nie über den marktüblichen Preis.“ Amateure sollten daher immer die Bieter-Konkurrenz im Auge behalten.

Die nächste Auktion ist im Rögen für Februar 2018 angesetzt. Vorher gibt es am Freitag, 1. Dezember, 17 Uhr, eine Schmuck- und Juwelenaktion – allerdings in Hamburg (Woltmannstraße 27-29). Infos zu künftigen Versteigerungen auf www.auktionshausmeyer.de.