

VEBEG – Presseinformation vom 11.05.2021

„Besser verdeckt ermittelt“



Interview mit Claus Richter, Leitung Vertrieb der VEBEG GmbH, dem Verwertungsunternehmen des Bundes, über die Zusammenarbeit mit den kommunalen Auftraggebern.

Redaktion:

Wenn man in den Medien von der VEBEG hört oder liest, geht es meist um spektakuläre Objekte, die einen neuen Besitzer suchen. Auf Ihrer Verkaufsplattform sind aber überwiegend - nennen wir es „normale“ - Objekte aus verschiedenen Städten und Kommunen zu finden. Gibt es überhaupt „normale“ Geschäfte oder was ist für die VEBEG „normal“?

Claus Richter, Leitung Vertrieb VEBEG GmbH:

Ja in der Tat, es gibt ein großes öffentliches Interesse, wenn ein Transrapid o.ä. Objekte zum Verkauf ausgeschrieben sind. Unikate und besondere Objekte gehören zwar zum täglichen Geschäft, der übliche Ablauf ist jedoch vergleichsweise unspektakulär bzw. „normal“. Das ist von Kunden wie auch den Auftraggebern so gewünscht.

Zum Verkauf werden alle beweglichen Güter der öffentlichen Hand angeboten. Klassisch teilen wir das in verschiedene Rubriken: Fahrzeuge, Technik, usw....

Redaktion:

Und wer sind Ihre Kunden bzw. die Käufer?

VEBEG:

Wir haben über 90.000 registrierte Kaufinteressenten im In- und Ausland, die sich regelmäßig über unsere Ausschreibungen informieren und gezielt nach Verkaufsobjekten der öffentlichen Hand suchen. Das ist für unsere Auftraggeber nicht ganz unwichtig.

Redaktion:

Und an welche Auftraggeber richtet sich die Dienstleistung der VEBEG genau?

VEBEG GmbH

Rödelheimer Bahnweg 23
60489 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69 75897-0

mail@vebeg.de
www.vebeg.de

VEBEG:

Unsere Auftraggeber sind Städte, also kleine bis große Kommunen. Im Zuge der Kommunalisierung wurde eine Vielzahl von Leistungen an die kommunalen Verwaltungseinheiten übertragen. In den größeren Städten wurden und werden bestimmte Leistungen durch ausgegliederte kommunale Unternehmen erbracht. Das sind neben den Beschaffungsämtern, mit denen wir in direktem Kontakt stehen, verschiedene Auftraggeber. Je nach Größe der anderen Gemeinden, sind unsere Ansprechpartner unterschiedlich, vom Bauhofleiter oder Feuerwehr Brandmeister bis hin zum Kämmerer oder Bürgermeister.

Modernisierungsprozesse in Kommunen unterscheiden sich doch von denen in der „freien“ Wirtschaft. Sie sind schon mal, sagen wir, etwas komplexer. Für die Einführung neuer ergonomischer Bürostühle im Rathaus und den Abverkauf der Altbestände kann das noch überschaubar sein, wenn es aber um das Fuhrparkmanagement städtischer Entsorgungsbetriebe oder anderer Fuhrparks geht, z. B. durch die sukzessive Umstellung auf Elektromobilität, wird das schon herausfordernder.

Wichtig für die Auftraggeber ist, dass die VEBEG für alle Bedarfsfälle die „Aus-Einer-Hand-Dienstleistung“ anbieten kann, d.h. alle Teilaspekte eines Verwertungsprozesses abbilden kann. Wir sind also ein fundierter Ansprechpartner für den Auftraggeber.

Redaktion:

Und wie genau sieht die Dienstleistung der VEBEG aus?

VEBEG:

Im Vordergrund steht der Dialog, schließlich stehen Menschen hinter den - heute verstärkt online abgestimmten - Prozessen. Ziel ist die bedarfsorientierte und marktgerechteste Form der Verwertung zu entwickeln. Dazu gehören:

- *Die Erfassung aller Verkaufsobjekte, ggf. digitalisiert*
- *Die eingehende Beratung z.B. zu der Frage, ob der Auftraggeber selbst nicht in Erscheinung treten möchte und die VEBEG die Anbieterrolle übernimmt*
- *Die Entscheidung über welches Bieterverfahren veräußert werden soll, also über das verdeckte oder über das offene Bieterverfahren. Hierbei ist festzustellen, dass sich über 90 % der Auftraggeber für das verdeckte Verfahren entscheiden*
- *Die Ermittlung des Höchstgebotes, wobei der Auftraggeber immer die Entscheidungshoheit über den Verkauf behält*
- *Die Nachverfolgung. Geht das Objekt ins Ausland oder sind andere Bestimmung an den Verkauf geknüpft, z.B. die Verschrottung oder die Beachtung der Außenwirtschaftsverordnung, übernimmt die VEBEG die komplette Nachverfolgung und Dokumentation*

Im Anschluss an den Verkaufsprozess erhält der Auftraggeber die Geldüberweisung und alle erzeugten Dokumente in Papierform oder elektronisch. Das wichtigste Argument für unsere kommunalen Geschäftspartner ist aber die Rechts- und Prüfungssicherheit des Verfahrens. Der Verkauf über die VEBEG birgt somit keinerlei Risiken für unsere Auftraggeber.

Redaktion:

Nun, das klingt nach einer enormen Zeitersparnis, wenn sich Auftraggeber nicht selbst um den Verkauf und die gesamte Abwicklung kümmern müssen. Wenn es sich bei dem verdeckten Bieterverfahren nicht um eine offene Auktion handelt, wie sieht es denn mit den erzielten Erlösen aus?

VEBEG:

Wie schon erwähnt, ist das verdeckte Verfahren zumeist das Verfahren der Wahl. Im Grundsatz ist eine offene Auktion darauf ausgelegt, die Waren so günstig wie möglich erwerben zu können, also ein

Gebotsschritt über dem unterlegenen Bieter.

Bei der verdeckten Ausschreibung ist dies ganz anders. Das lässt sich am besten anhand von konkreten Beispielen erläutern:

- Um ein Kommunalfahrzeug, z. B. ein Pritschen-LKW, konkurrieren mehrere Händler, Weiterverwender und private Bieter, die ihre Gebote untereinander nicht kennen und vergleichen können. Der Zuschlag geht an den Höchstbietenden, also an denjenigen, der das höchste Gebot abgegeben hat. Dabei ist es völlig egal, welchen Betrag der Zweitbieter geboten hat. In vielen Fällen liegen zwischen den ersten beiden Geboten mehrere tausend Euro. Das wäre bei einer offenen Auktion nicht so gewesen.*
- Ein Anbaugerät für einen Geräteträger kommt zur Aussonderung. Dieses findet wegen seines Alters in Deutschland keine Nachfrage mehr. Es handelt sich also zwangsläufig um ein Gerät für den Export. Hier treten deutsche und europäische Händler mit Weiterverwendern vornehmlich in Osteuropa in Konkurrenz. Auch hier setzt sich der Meistbietende durch. Er hat dann das zu zahlen, was er anbot und nicht nur beispielsweise 100 € mehr als der unterlegene Bieter.*
- Ein alter Mercedes Werkstattwagen konnte zu einem fünfstelligen Verkaufspreis an einen Wohnmobilmobiler in Österreich verkauft werden. Der Schwacke-Wert lag lediglich bei wenigen hundert Euro.*
- Oder ein Feuerwehrführungsfahrzeug, ein Mercedes Benz G-Modell aus den 80er Jahren, konnte für über 25.000 Euro an ein tschechisches Sägewerk verkauft werden. Mehrere tausend Euro weniger boten andere Sammler und Händler ohne Chance.*

...um nur einige Fälle zu nennen, in denen unsere Auftraggeber selbst völlig überrascht waren.

Redaktion:

Also, in diesen Fällen hat sich die Zusammenarbeit mit der VEBEG für die Kommunen ja mehr als bezahlt gemacht. So gewinnt man neue Auftraggeber!?

VEBEG:

Das stimmt einerseits schon. Erfolgreiche Projekte schaffen Vertrauen und sorgen für Nachfolgeaufträge. Die Bindung unserer Auftraggeber ist sehr hoch. Andererseits treten die Auftraggeber der VEBEG prozessbedingt und auch durchaus gewollt selbst nicht in Erscheinung. Dadurch entsteht keinerlei Streuwirkung ihrer positiven Erfahrungen.

Als Verwertungsunternehmen des Bundes bieten wir den Auftraggebern ein umfassendes Dienstleistungspaket basierend auf Prüfungs- und Rechtssicherheit an, dabei steht eben nicht die Publicity, sondern die Seriosität im Vordergrund. Was genau und ob überhaupt Informationen aus einem Verkaufsprozess veröffentlicht werden, entscheidet ausschließlich der Auftraggeber.

Um es mit einem Augenzwinkern zu sagen: Die VEBEG ermittelt verdeckt!

Redaktion:

Herr Richter, wir danken Ihnen für das Gespräch!

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Claus Richter, Leitung Vertrieb, VEBEG GmbH

Tel. +49 69 75897-300

E-Mail: Claus.Richter@vebeg.de

www.vebeg.de

VEBEG GmbH

Rödelheimer Bahnweg 23
60489 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69 75897-0

mail@vebeg.de
www.vebeg.de