

cartoon

Josta Stapper





● Verwertung

Drei, Zwei, Eins...

Was die Bundeswehr ausmüstert, ist oft nicht schrottreif.
Die VEBEG ist angetreten, Altmaterial lohnend unters Volk zu bringen.
Zum Festpreis wie in Auktionen – spannend wie bei eBay.

Dreieinhalb Jahrzehnte stand die „Planet“ in Diensten der Deutschen Marine. Das Wehrforschungsschiff war seit seiner Indienststellung bei 575 Forschungsreisen zusammen mehr als 16 Jahre auf See. 2005 wurde es außer Dienst gestellt. Eine namensgleiche Einheit mit modernster Technik übernahm die Nachfolge.

Aber das Los ausgedienter Schiffe, die Verschrottung, blieb der alten „Planet“ erspart. Ein Käufer erwarb sie für 380.000 Euro für den weiteren Einsatz



Segler. Die „Ostwind“ und die „Westwind“ brachten der VEBEG 374.000 Euro ein

auf See. Was mit der Planet geschah, geht auch mit Bekleidung, Ausrüstung und Technik aller Art. Wenn die Bundeswehr etwas nicht mehr braucht, wird es ausgesondert. Dabei landet aber kaum etwas auf dem Müll. Wenn immer möglich, soll dafür Geld in den klammen Staatssäckel fließen.

Hier kommt die Verwertungsgesellschaft des Bundes (VEBEG) ins Spiel (siehe dazu auch [servicepunkt](#)). „Die Gesellschaft hat letztes Jahr einen Erlös von 71,2 Millionen Euro für die öffent-

Foto: VEBEG (3)



Abschied. Die Breguet „Atlantic“ hat ausgedient. Binnen weniger Stunden wird aus dem Flieger ein Haufen Rohstoffe

halb übernimmt die VEBEG auch keine Garantie. So vielfältig wie die Waren- auswahl ist auch der Kundenkreis. National und international. Drei Viertel der Kunden sind Wiederverkäufer, der Rest Endverbraucher. Letztere suchen meist ein besonderes Stück – vielleicht gar in Gedenken an die eigene Bundes- wehrdienstzeit einen ausgedienten „Il- tis“- oder „Wolf“-Gelandewagen.

„Unsere Homepage hat sich zu einer wichtigen Drehscheibe entwickelt“, betont Schade. Rund 25.000 Nutzer lie- ßen sich inzwischen mittels eines ein- fachen Webformulars unter www.vebeg.de registrieren. Bei der Erweiterung des

Kunden- stammes half auch die Osterwei- terung der Europä- schen

lichen Haushalte erzielt“, berichtet Uwe Schade. Das Mitglied der Geschäftslei- tung verweist auf die Vielzahl öffent- lich-rechtlicher Institutionen, die durch die VEBEG ihre Güter weiterverwerten. Die Bilanz für 2005:

- 53,7 Millionen Euro brachte der Verkauf von Bundeswehrausrüstung ein, Rekorderlös.
- 8,6 Millionen entfielen auf andere Bundesdienststellen.
- 6,7 Millionen Euro kamen beim Verkauf von Gütern der Landes- und Kommunalbehörden zusammen.
- 2,2 Millionen Euro erwirtschaftete die VEBEG durch den Verkauf von Material der in Deutschland stationier- ten ausländischen Streitkräfte.

Was unter den Hammer kommt, ist meist stark gebraucht und wurde durch den Auftraggeber ausgemustert. Bastler bekommen also genügend Arbeit. Des-

Union. So wurden Polen und die balti- schen Staaten, aber auch Weißrussland zu besonderen Absatzmärkten. Dies gilt vor allem für Fahrzeuge aus den Bestän- den des Flottenmanagements der ameri- kanischen Streitkräfte.

Aber auch inländische Firmen wie die „Jagd- und Freizeitbekleidung Becker G.m.b.H.“ in Fürthen sind seit vie- len Jahren Kunden der Verwertungs- gesellschaft. Becker kauft bei den Auk- tionen vorwiegend große Posten Bekle- idung, Tarnnetze und Schlafsäcke, aus- gemustert von der Bundeswehr. Mit- gesellschafterin Annegret Becker ist mit dieser Geschäftsbeziehung mehr als zu- frieden: „Wir können große Posten sehr günstig einkaufen und die Ware an- schließend über längere Zeit veräußern. Vom Gebot bis zur Abholung vergehen durchschnittlich nur zwei Wochen. Al- les läuft völlig unproblematisch.“

Durch die VEBEG verkaufte Bw-Material 2005

- 8.195 Radfahrzeuge
- 10 Hubschrauber
- 2 Schwimmdocks
- 1 UBoot
- 17.940 Tonnen Sekundärrohstoffe
- 3.454 Tonnen Bekleidung
- 2.666 Tonnen Altreifen
- 13.953 Tonnen Ware und Güter anderer Art

© K./VECTUR

● **Geschichte.** Die Verwertungsgesellschaft für besatzungeigene Güter (VEBEG) wurde 1951 gegründet. Ihr ursprünglicher Zweck war, sämtliches Material, das den Besatzungsgrup- pen aus Mitteln des deutschen Besatzungs- haushaltes zur Verfügung gestellt wurde, nach Rückgabe zu verwerten. Ihr Erfolg brach- te der VEBEG bald weitere Aufträge ein.

● **Struktur.** Am Hauptsitz in Frankfurt am Main und in der Berliner Niederlassung arbei- ten momentan 70 Angestellte. Einziger Gesell- schafter dieser Treuhandgesellschaft ist die Bundesrepublik Deutschland, vertreten durch das Bundesfinanzministerium.

● **Ziel.** Bei geringen Kosten sollen maximale Erlöse für die öffentliche Hand erzielt werden. Wird Gerät verkauft und nicht verschrottet, dient der Erhalt des Wertes nicht zuletzt der Gesamtwirtschaft und der Vermeidung von Abfall.

● **Ergebnis.** Jährlich werden rund 30.000 Verkaufsaufträge abgewickelt. Die VEBEG erzielt damit Erlöse zwischen 50 und 70 Millionen Euro. Seit Bestehen hat das Unternehmen (nach Abzug der Be- triebskosten) rund 1,6 Milliarden Euro an die Auftraggeber abgeführt.

● **Ware.** Verkauft werden Fahrzeuge, Flugzeu- ge und Schiffe, Bekleidung und Ausrüstung, Rohstoffe sowie verschiedenste Kleingege- stände. Auch Spezialgerät wie Schneefräsen, Planierdraum, Gabelstapler und Radlader, aber auch Sturmboote, Pontons und Ersatzteile. Die „Exoten“, die 2005 den Besitzer wechselten, waren neben Seezeichenmotorschiffen und ein- nem Tonnenleger der Schiffsverkehrsverwaltung des Bundes Schwimmdocks und ein Uboot.



Foto: VEBEG ©

Verpackungskünstler. Mit etwas Mühe und demontiertem Rotorkopf lässt sich dieser Hubschrauber BO-105 per Container verschiffen

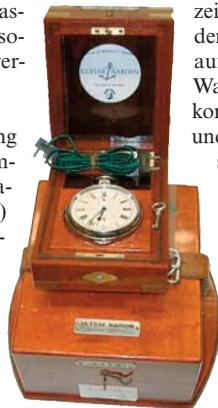
Das System hat sich bewährt. Bereits seit 1957 verwertet die VEBEG alle ausgedienten Güter der Bundeswehr. Inzwischen nutzen auch andere staatliche Organisationen den Service der VEBEG. Heute gehören unter anderem Landes- und Bundesministerien, die Bundespolizei, Wasser- und Schifffahrtsämter sowie die Finanz- und Zollverwaltung zu ihren Kunden.

Mit der Wiedervereinigung kam die Verwertung der umfangreichen Bestände aus Nationaler Volksarmee (NVA) und anderen bewaffneten Organen der Deutschen Demokratischen Republik (DDR) hinzu – und die Veräußerung des gesamten Materials der Westalliierten, das diese 1994 bis 1995 beim Abzug aus Berlin an deutsche Stellen zurückgaben. Heute betreut die VEBEG rund 10.800 Dienststellen in ganz Deutschland. Beim Stöbern durch das Angebot sind es aber meist nicht die Großposten und die exotischen Einzelstücke, die zum Kauf motivieren.

Die meisten Verkäufe betreffen völlig normale Dinge des Alltags, Einzelstücke und Einzelteile. Auf dem Sektor Bekleidung sind beispielsweise Parkas, Rucksäcke, Mäntel, Jacken, Hosen, Strümpfe und Schuhe heiß begehrt, nicht nur von Weiterverkäufern. Selbst Paletten, Blechabfälle, Autobatterien,

Munitionskisten und alte Reifen bleiben nicht nutzlos und finden – zum Höchstgebot – neue Besitzer. Das Angebot ist umfangreich. Es gibt außer Waffen kaum Dinge aus der öffentlichen Hand, die nicht irgendwann den Weg zur VEBEG finden. Das zeigt auch die Vielfalt der unter dem Sammelbegriff „Sonstiges“ auf der Website zu findenden Waren: Förderbänder und Seile, komplettes Operationsbesteck und Werkzeugkästen, Feldhäuser und Fotoapparate, Laborausrüstung und Großküchen sowie – ganz aktuell – ein nicht mehr benötigter Bürocontainerkomplex.

Das Angebot wandelt sich so wie die liefernden Behörden. Die handelsüblichen Wagen und Laster der Bundeswehr verschwinden wohl deshalb auch in den nächsten Jahren aus dem Sortiment der VEBEG. Hier wirkt das neue Fuhrparkmanagement, denn die geleasten Fahrzeuge gehen nach wenigen Jahren Gebrauch an die Leasinggeber zurück. Was nicht mehr auszumustern ist, braucht die VEBEG auch nicht zu verwerten. Wer aber heute noch stöbert, findet mitunter richtige Raritäten. „Zu den ganz seltenen Fahrzeugen gehören VW-Kübel 181 der Bundeswehr und dessen Nachfolger, der Iltis. Diese Modelle sind echte Liebhaberstücke. Sie werden aber auch als Ersatzteilträger gesucht“, verrät Verkaufsleiter Heiner Bahn.



Manches Sammlerstück ist dabei, wie diese Schiffsuhr

Der Verkaufsablauf: Die Dienststelle gibt das Gerät so wie ausgemustert ab, VEBEG-Mitarbeiter übernehmen die technische Erfassung und Bewertung. Ergebnis ist ein Angebot mit umfangreichen Fakten, teilweise auch separaten Datenblättern. Dieses wird anschließend im Bundesausschreibungsblatt, in der Fachpresse, im Internet und anderen Medien sowie über Mailbox und Faxabruf veröffentlicht.

Bekannte Interessenten werden auch direkt angeschrieben oder per Mail informiert. „Das macht wenig Mühe, pflegt aber den Kundestamm“, erklärt Bahn. Dabei werden aber keine Mindestpreise genannt, denn wie viel Geld ein Bieter setzt, ist seine



Beschränkung. Uboote gibt es nur zum Verschrotten, aber auch der Schrott hat noch einen sechsstelligen Wert

freie Entscheidung. Eine gewisse Hilfestellung gibt es aber, denn die Verkaufsabteilung veröffentlicht die Zuschlagspreise bisheriger Angebote zur Orientierung.

Die VEBEG muss nicht Gebote zu jedem Preis annehmen. Bei einem angemessenen Angebot erhält der Höchstbietende den Zuschlag. Binnen sieben Tagen bekommt er eine schriftliche Benachrichtigung und zehn Tage Zeit zur Zahlung. Ist das geschehen, geht die Ware in sein Eigentum über



Alt. Auch Alliiertengerät kommt unter den Hammer

und kann am Lagerort abgeholt werden. 2005 wurden auf diese Weise 96.000 Tonnen Material bei den lagerhaltenden Dienststellen von den Käufern abgeholt. Die VEBEG veräußerte außerdem rund 8.200 Radfahrzeuge der Bundeswehr für knapp 31 Millionen Euro. 10 Hubschrauber brachten 760.000, die Schwimmdocks 710.000

und das Uboot 371.000 Euro. Aber auch das Kleinvieh macht Mist. Mit Waren und Gütern aller Art erwirtschaftete die VEBEG 22,8 Millionen Euro.



Sperrig. Den Zuschlag für dieses Schwimmdock bekam ein Käufer aus der Türkei

Einen „Direktkauf“ im Sinne eines „eBay des Bundes“ gibt es aber nicht. Das Verfahren ist zwingend vorgeschrieben. Jeder Interessent gibt sein Gebot schriftlich oder Online geheim ab – und wartet. Ist die Frist abgelaufen, wird ermittelt, wer die höchste Summe geboten hat. Wer mitgeboten hat, aber bis eine Woche nach dem Stichtag keine Nachricht erhält, bekommt nichts. Die Konkurrenz ist groß: Pro Fahrzeug gehen im Durchschnitt 15 Angebote ein, bei anderen Waren ist die Anzahl höchst unterschiedlich. Insgesamt müssen die Mitarbeiter jedes Jahr etwa eine Viertel-million Gebote prüfen.

Die Gesellschaft bietet ihren Service im Komplettpaket. Sie sorgt für die korrekte Vertragsabwicklung, übernimmt alle kaufmännischen und finanziellen Vorgänge und prüft den Eingang der Zahlung. Erst dann bekommt der erfolgreiche Bieter seine Abholvollmacht und kann das ersteigerte Stück in Empfang nehmen. Kontrollen sorgen dafür, dass die umfangreichen Vorgaben des

deutschen Außenwirtschaftsgesetzes, des Kriegswaffenkontrollgesetzes und alle anderen Bestimmungen strikt eingehalten werden. So wurde das Uboot nur mit der Auflage zur Verschrottung verkauft. Dies ist bei Schiffen und Booten die Regel, „Demilitarisierung durch Verschrottung“ lautet das Motto.

Das geschieht natürlich nur mit leeren Einheiten. Die Marine hat vor der Abgabe Schiffsuhren und alles andere ausgeräumt und ebenfalls der VEBEG zur Veräußerung gemeldet. Hier werden Beschreibungen der Gegenstände angefertigt und der angestrebte Warenwert ermittelt. Wenn eine Schiffsuhr beispielsweise mit 400 Euro taxiert ist und kein Interessent diese Summe bezahlen will, erhalten die Höchstbieter eine Möglichkeit zur Nachbesserung.

Mit den eingespielten Verfahrensabläufen hat die Verwertungsgesellschaft viel Erfolg. Für Uwe Schade hat sein Unternehmen Zukunft: „Die Kernkompetenz liegt weiter in der Verwertung ausgesonderter Güter für die gesamte öffentliche Hand. Besonders im Landes- und Kommunalbereich sehen wir weitere Marktchancen.“ Das Bundesministerium der Finanzen und der Bundesrechnungshof haben mehrfach Dienststellen und Institutionen empfohlen, die Dienste der VEBEG in Anspruch zu nehmen.

Den Schwerpunkt sieht Schade in der Auflösung von logistischen Einrichtungen der Streitkräfte. Darüber hinaus wird der umfangreiche Bestand an Versorgungsartikeln in der Zentrallogistik stark reduziert – viel Material, das unter Volk muss.

Johann Fritsch



● pluspunkt.
Jeder kann sich unter www.vebeg.de als Interessent anmelden. Die Website zeigt aktuelle Angebote, Exponate, Preise und Geschäftsbedingungen