

Ein E-Book für mutige Macher mit einem Blick für Chancen

Raus aus dem Trott – rein in deine unternehmerische Mission

Du willst dich selbstständig machen? Raus aus dem Alltags-trott, hinein in eine Tätigkeit, die so vielfältig ist wie das Leben selbst? Dann bist du hier genau richtig.

Dieses Buch richtet sich an alle, die nicht nur einen Job, sondern eine unternehmerische Mission suchen – an Menschen mit Selbstvertrauen, Organisationstalent, Verhandlungsgeschick und einem Blick für Werte.

Quer durch alle Branchen.

Was dich erwartet

Als Auktionator in der Insolvenzverwertung triffst du auf Geschichten, Schicksale – und Sachwerte.

Du bringst Ordnung ins Chaos und arbeitest im direkten Auftrag von **Insolvenzverwaltern, Banken oder Leasinggesellschaften.**

Dein Erfolg beginnt dort, wo andere aufgeben müssen.

Dieses Buch ist für dich, wenn du ...

- mehr willst als den nächsten Bürojob.
- eine Nische mit echtem Potenzial suchst.
- Verantwortung übernehmen und deine eigene Marke entwickeln möchtest.
- überzeugt bist, dass man mit Herz, Verstand und Struktur Menschen helfen –
... und damit erfolgreich sein kann.

Mehr als Auktionen

Es geht nicht nur um Auktionen.

Es geht um **Vertrauen**.

Es geht um **Wertschätzung**.

Es geht um ein **Geschäftsmodell**, das jeden Tag anders ist – aber nie langweilig.

Und das vor allem dann **erfolgreich und lukrativ** wird, wenn man es konsequent betreibt.

Aus der Praxis – für die Praxis

Mit über **20 Jahren Erfahrung** und über **860 verwertungs-technisch abgewickelten Verfahren** geben wir dir ein Werkzeug an die Hand:

Ein **Fundament**, auf dem du aufbauen kannst.

Dein Erfolg kann genau hier beginnen.

Für uns war dieses Business nicht nur erfüllend, sondern auch ein wirtschaftlicher Mega-Erfolg.

Es war die Grundlage dafür, unseren Lebenstraum zu verwirklichen.

Aber eines ist klar:

Es war auch knallharte Arbeit.

Über zwei Jahrzehnte hinweg ...

60-Stunden-Wochen waren keine Seltenheit.

Bist du bereit?

Wenn du diesen Weg wirklich gehen willst, bist du hier genau richtig.

Hier lernst du Schritt für Schritt, wie du als **Auktionator** vom **Dienstleister zum Unternehmer** wirst – bis hin zum **eigenen Auktionshaus**.

Einleitung

Willkommen im Nischenmarkt mit Potenzial

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, wenn die Zahl der Unternehmensinsolvenzen steigt, kann der Einstieg in ein Geschäftsmodell besonders lukrativ sein, insbesondere in eines, das sich mit der Verwertung von Insolvenzmasse beschäftigt.

Im wirtschaftlichen Umfeld gibt es stets Gewinner und Verlierer. Ohne die Hintergründe der letzteren näher beleuchten zu wollen, sind es genau diese Fälle, mit denen sich das Berufsbild des Auktionators bzw. VerwerTERS befasst und die dabei ein außergewöhnliches Verdienstopotenzial eröffnen.

Wie die Zahlen des Statistischen Bundesamts zeigen, nimmt die Zahl der Insolvenzen derzeit kontinuierlich zu. Die lange Phase niedriger Zinsen hat zahlreiche sogenannte „Zombieunternehmen“ hervorgebracht, die heute als potenzielle Insolvenzfälle gelten, während sich die Zahl deiner Konkurrenten in überschaubarer Größe hält. Allerdings gilt auch hier: Ohne Fleiß kein Preis!

Wer jedoch bereit ist, sich mit Kreativität, Motivation und Ausdauer dieser anspruchsvollen Tätigkeit zu widmen, hat die Chance auf eine außergewöhnlich erfolgreiche Zukunft.

Wenn du das Business eines Auktionshauses für Insolvenzmasse in Angriff nehmen möchtest, solltest du das Eisen schmieden, solange es heiß ist. Der Einstieg ist jetzt besonders günstig, da die Zahl der Insolvenzen weiter steigt und die derzeitige schuldenbasierte Politik diese Entwicklung noch verstärken wird.

Das ist deine Chance. Also packe jetzt zu und nutze die Gunst der Stunde! Entscheidend ist, dass du mit relativ geringem Startkapital die Grundlage für ein Vermögen legen kannst – es liegt ganz allein in deiner Hand.

Inhalt

COPYRIGHT-HINWEIS.....	3
HAFTUNGSAUSSCHLUSS.....	4
EINLEITUNG.....	5
1. DER MARKT DER INSOLVENZVERWERTUNG.....	7
2. GESCHÄFTSMODELL AUKTIONSHAUS.....	15
3. SO KOMMST DU AN AUFTRÄGE.....	25
4. DIENSTLEISTUNGEN, DIE BEZAHLT WERDEN.....	41
5. AUFTRAGSANNAHME.....	49
6. BEGINNE MIT DER SACHAUFNAHME.....	63
7. DIE BEWERTUNG.....	78
8. DIE SICHERSTELLUNG.....	97
9. DER VERKAUF.....	121
10. ABRECHNUNG.....	146
11. AUFBAU DEINES AUKTIONSHAUSES.....	154
12. MARKETING & KUNDENGEWINNUNG.....	171
13. FINANZEN, KALKULATION & BUSINESSPLAN.....	182
14. RISIKEN, STOLPERFALLEN & LÖSUNGEN.....	191
15. VERSICHERUNGEN & HAFTUNG.....	200
16. AUSBLICK, SKALIERUNG, EMPFEHLUNG.....	204
17. DIE PERSÖNLICHKEITSREISE.....	207
18. ABSCHLIESSENDE WORTE.....	211
VOLLSTÄNDIGES INHALTSVERZEICHNIS.....	212
ANHANG: MUSTERFORMULARE.....	221
ÜBER DEN AUTOR.....	229
IMPRESSUM & RECHTLICHE HINWEISE.....	230



**VERWERTER-
MANUFAKTUR**

Wissen aus der Praxis. Werkzeuge für dein Verwerter-Business.

1. DER MARKT DER INSOLVENZVERWERTUNG

Warum dieser Markt wächst

Viele Unternehmer, Handwerker und Dienstleister erkennen zunehmend, dass bei stetig steigenden Preisen Investitionen in Neuanschaffungen immer problematischer werden und sich die Amortisationszeiten kontinuierlich verlängern. Einen idealen Ausweg aus diesem Dilemma bietet der Kauf aus Insolvenzbeständen. In gebrauchten Büromöbeln lässt sich ebenso gut arbeiten wie in neuen – mit dem Unterschied, dass sie nur einen Bruchteil dessen kosten, was für Neumöbel zu zahlen ist.

Das gilt für sämtliche Betriebsausstattungen – seien es Maschinen, Lagertechnik, Fahrzeuge oder sogar Lagerbestände. Nicht umsonst heißt es seit jeher: „Im Einkauf liegt der Segen.“

Es ist daher wenig überraschend, dass sich mit einer geschickten Marketingstrategie beim Verkauf von Insolvenzmasse ein großes Potenzial an Käufern erschließen lässt – nicht nur deutschlandweit, sondern bei entsprechend großen Objekten im Anlagenbereich sogar auf internationaler Ebene.

Wer sind deine zukünftigen Auftraggeber?

Es handelt sich in der Regel um Insolvenzverwalter und Banker – also praxisferne Büromenschen, wenn es um gebrauchte Maschinen und Anlagen geht. Viele von ihnen können im Zweifelsfall eine Drehbank nicht von einer Stanze unterscheiden.

Das ist nicht abwertend gemeint, sondern schlicht eine Tatsache.

Story aus der Praxis: Ein Blick hinter die Kulissen

Ich erinnere mich gut an einen Termin mit einem Banker einer großen Bank auf dem Betriebsgelände einer Baufirma. Wir waren dort, um Maschinen in Augenschein zu nehmen, die der Bank sicherungsübereignet worden waren. Unter anderem gehörte ein Schnellbaukran samt Transportachse zum Sicherungsgut. Das Gerät lag demontiert vor uns, überzogen mit Flugrost, an vielen Stellen abgeblätterter Lack, deutliche Gebrauchsspuren durch intensive Nutzung, genau so, wie man es bei schlecht gepflegten Baustellengeräten eben erwartet. Der Banker betrachtete die Teile, runzelte die Stirn und sagte entsetzt: „Mein Gott, das ist ja alles nur noch Schrott!“ Für ihn sah es aus wie ein Haufen wertloser Metallteile – kein Funke einer Vorstellung, was da wirklich vor ihm lag. Er war sichtlich erstaunt, als ich kurze Zeit später bei der Verwertung knapp 10.000€ dafür erzielte – zuzüglich meines Aufgelds.

Solche Momente zeigen deutlich, woran es vielen dieser Entscheider mangelt: Sie sind hervorragend, wenn es um Bilanzen, Verträge oder Gesetzestexte geht – doch das technische Verständnis und die Marktkennntnis für gebrauchte Anlagen fehlen oft. Deshalb verlassen sie sich auf Fachleute wie dich: Menschen, die mit geschultem Blick erkennen, was noch echten Wert besitzt – auch wenn es auf den ersten Blick nur nach altem Eisen aussieht.

Und sie wissen auch, dass ihre Sicherheiten nicht einfach dort bleiben können, wo sie sich zum Zeitpunkt der Kreditkündigung befinden. Gerüste, Geräte und Maschinen stehen oft noch auf aktiven Baustellen oder ungesicherten Betriebsgeländen – dort müssen sie schnellstmöglich geborgen und gesichert werden. Sonst sind sie weg – und zwar für immer.