

Thomas Nelkel

KRISENFEST

Auktionator & Insolvenz- verwertung

Praxisnahe Einführung
ins Selbstständigsein -
ein Blick in ein wachsendes
Berufsfeld

Haftungsausschluss

Dieses Buch dient ausschließlich allgemeinen Informations- und Inspirationszwecken im Zusammenhang mit unternehmerischen Aktivitäten im Bereich der Verwertung von Insolvenzmasse. Es stellt keine rechtliche, steuerliche oder betriebswirtschaftliche Beratung dar und ersetzt eine solche auch nicht. Der Autor übernimmt keine Gewähr für die Aktualität, Vollständigkeit oder Richtigkeit der Inhalte. Die Nutzung der Informationen erfolgt auf eigenes Risiko. Jegliche Haftung für materielle oder immaterielle Schäden, die aus der Nutzung oder Nichtnutzung der angebotenen Informationen entstehen, ist ausgeschlossen – es sei denn, diese beruhen nachweislich auf vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Verhalten des Autors, unter Berücksichtigung der geltenden gesetzlichen Vorschriften. Für rechtlich verbindliche Auskünfte oder Entscheidungen wird empfohlen, entsprechende Fachleute oder Behörden zu konsultieren. Alle erwähnten Marken- und Produktnamen sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber.

Impressum

Texte und Gestaltung: © Copyright by Thomas Nelkel

Herausgeber:

Thomas Nelkel

Mas de Cénac

1205 Route de Puech Labit

12260 Balaguier d'Olt

Frankreich

thomas.nelkel@verwerter-manufaktur.de

Druck und Vertrieb:

epubli – ein Service der Neopubli GmbH, Berlin

Der beste Zeitpunkt, etwas Neues zu wagen,
war gestern.
Der zweitbeste ist heute.

Für alle,
die in jedem Ende auch einen Anfang sehen.

Inhalt

Einleitung	9
1. Ein Beruf im Schatten der Öffentlichkeit	14
2. Was macht ein Insolvenzverwerter eigentlich?	30
3. Vom Hammer zum Klick	41
4. Der Charme des jetzigen Einstiegs	50
5. Rechtlicher Rahmen	62
6. Passt dieser Beruf zu mir?	91
7. Was Sie von diesem Beruf erwarten können	99
8. Herausforderungen und Stolpersteine	110
9. Der technologische Fortschritt	116
10. KI trifft auf Menschenverstand	121
11. Der nächste Schritt	128
Schlusswort	138

Einleitung

Stellen Sie sich eine typische deutsche Produktionshalle vor. Noch vor wenigen Tagen war sie erfüllt von Leben: Maschinen dröhnten, Arbeiter riefen sich Anweisungen zu, der Staplerfahrer zog seine Bahnen, und die Uhr tickte im Rhythmus von Schichtbeginn und Feierabend. Dann herrschte Stille. Die Maschinen stehen still, auf den Werkbänken liegen halbfertige Aufträge, und in der Kantine riecht es noch nach abgestandenem Kaffee. Niemand räumt mehr auf. Niemand kommt zurück. Das Unternehmen ist insolvent.

Für die Öffentlichkeit ist das ein Randthema. Vielleicht erscheint ein Artikel in der Lokalzeitung: „Firma XY stellt Betrieb ein – 120 Arbeitsplätze betroffen.“ Für die Mitarbeiter ist es ein Schock, für den Unternehmer oft das Ende eines langen Weges. Für einen Insolvenzverwerter beginnt in diesem Moment jedoch die eigentliche Arbeit.

Die Aufgabe mag nüchtern klingen, ist es aber selten. Er betritt Betriebe, die gerade ihre Türen für

immer geschlossen haben. Er macht Bestandsaufnahmen, sichert Vermögenswerte, prüft Maschinen, Fahrzeuge, ganze Lagerbestände und bewertet sie. Und er findet Wege, all das zu verwerten und Kunden zu finden – so, dass am Ende noch etwas für die Gläubiger bleibt und ihr Engagement keinen Totalverlust erleidet.

Es ist ein Beruf im Spannungsfeld zwischen Wirtschaft und Menschlichkeit: Einerseits geht es um Zahlen, Werte, Erlöse. Andererseits begegnet man immer wieder persönlichen Schicksalen, Geschichten von Aufstieg und Fall, von Erfolg und Scheitern.

Und genau das macht diesen Beruf so einzigartig. Er ist keine Theorie, kein Schreibtischjob im Elfenbeinturm. Er ist Praxis pur. Man steht in staubigen Werkhallen, in sterilen Büroräumen, in Werkstätten voller Maschinen, die auf ihren nächsten Einsatz warten – auf den Transport zum Käufer. Jeder Auftrag ist anders. Heute ein kleiner Handwerksbetrieb, morgen eine große Firma mit Millionenvermögen.

Doch warum sollten Sie sich überhaupt für dieses Thema interessieren? Ganz einfach: Weil Insolvenzverwertung kein Randphänomen ist, sondern ein rasant wachsendes Geschäftsfeld. Die Zahl der Insol-

venzen steigt, die Anforderungen an Insolvenzverwalter werden komplexer, und Banken, Nachlasspfleger oder auch private Auftraggeber suchen verlässliche Partner, die anpacken können. Während viele Menschen die wirtschaftlichen Turbulenzen als Bedrohung erleben, gibt es hier eine Chance, genau daraus ein stabiles Geschäft aufzubauen.

Das Faszinierende daran: Für diesen Beruf gibt es keinen klassischen Ausbildungsweg. Man braucht keinen speziellen Studienabschluss und keine jahrelange Fachausbildung. Entscheidend sind Eigenschaften wie Organisationstalent, Verlässlichkeit, Kommunikationsstärke und der Wille, Verantwortung zu übernehmen. Alles andere lässt sich lernen. Genau deshalb ist dieses Feld so attraktiv für Quereinsteiger, die nach einer neuen beruflichen Perspektive suchen.

Natürlich darf man sich nichts vormachen: Es ist ein Beruf mit Ecken und Kanten. Manchmal geht es rau zu, manchmal stößt man auf Widerstände oder auf Menschen, die ihre eigenen Interessen durchsetzen wollen.

Doch wer damit umgehen kann, erlebt nicht nur Herausforderungen, sondern auch außergewöhnliche Momente. Vom reinen Geschäft bis hin zu kuri-

osen oder sogar abenteuerlichen Situationen – das Spektrum ist groß.

Dieses Buch soll Ihnen einen ersten Überblick verschaffen. Es ist keine trockene Abhandlung, sondern ein Wegweiser, der Ihnen zeigt, was dieses Geschäftsfeld bietet, welche Voraussetzungen nötig sind und welche Chancen gerade jetzt bestehen. Sie erfahren, warum Insolvenzverwertung mehr ist als nur die Abwicklung von Konkursen und warum es ein Beruf mit Zukunft ist.

Vielleicht merken Sie beim Lesen, dass vieles davon zu Ihnen passt. Vielleicht erkennen Sie Eigenschaften in sich selbst, die Sie bisher gar nicht als besondere Stärken wahrgenommen haben. Und vielleicht wächst in Ihnen der Gedanke: Das könnte mein Weg sein.

Lehnen Sie sich also zurück – und bleiben Sie gespannt. Denn die Welt der Insolvenzverwertung ist mehr als ein nüchternes Wirtschaftsthema. Sie ist ein Spiegel unserer Gesellschaft, eine Bühne für Mut und Scheitern, und vor allem: eine echte Chance für Menschen, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen und neue Wege zu gehen.

Für alle, die noch tiefer eintauchen möchten: In meinem umfassenden Hauptwerk, das E-Book: „In-

solvenzverwertung als Geschäftsmodell“ habe ich sämtliche Details, Vorlagen und Strategien aus 23 Jahren Berufserfahrung zusammengestellt. Lesen Sie mehr dazu in Kapitel 11.

1. Ein Beruf im Schatten der Öffentlichkeit

Wenn man über Berufe spricht, die unser Wirtschaftssystem am Laufen halten, denkt man schnell an Banker, Rechtsanwälte, Ingenieure oder Unternehmer.

Doch es gibt Tätigkeiten, die abseits der großen Schlagzeilen wirken – still, effizient, aber unverzichtbar. Einer dieser Berufe ist der des Auktionators und Verwerters. Wer ihn nicht kennt, könnte ihn leicht unterschätzen.

Und doch entscheidet er oft darüber, ob Werte im Sog einer Insolvenz verloren gehen oder ob sie sinnvoll und fair einem neuen Kreislauf zugeführt werden, der in erster Linie dazu dienen soll, die Verluste der Gläubiger zu minimieren.

Zwischen Zusammenbruch und Neuanfang

Eine Insolvenz ist für die Betroffenen fast immer ein dramatischer Einschnitt. Für die Mitarbeiter be-

deutet sie den Verlust von Arbeitsplatz und Sicherheit. Für den Unternehmer ist es der Moment, in dem oft das eigene Lebenswerk zerbricht – ein Werk, in das er Herzblut, Ideen, Zeit und Geld gesteckt hat. Und für Banken, Lieferanten oder Geschäftspartner bedeutet es bange Fragen: Kommt noch Geld zurück? Oder müssen auch sie Abschreibungen und Verluste verkraften?

So hart und schmerzvoll dieser Prozess auf der persönlichen Ebene auch ist – volkswirtschaftlich gesehen erfüllt er eine wichtige Funktion. Denn Insolvenz bedeutet nicht das „Ende“ von Wirtschaft, sondern vielmehr ein geordnetes Neuverteilen von Ressourcen. Es ist, wie ein reinigendes Gewitter, das Platz für frische Luft schafft. Alte Strukturen, die nicht mehr tragfähig waren, werden aufgelöst, damit Neues entstehen kann.

Genau hier setzt die Arbeit des Insolvenzverwerter an. Er ist der „Übergangsbegleiter“ zwischen Zusammenbruch und Neuanfang.

Seine Aufgabe ist es, Ordnung in das Chaos zu bringen:

Inventarisieren: Welche Werte sind überhaupt vorhanden?

Werte sichern: Sorge dafür tragen, dass im Chaos

nichts verschwindet.

- Bewerten:** Was ist realistisch noch am Markt zu erzielen?
- Organisieren:** Wie lässt sich das Ganze effizient und transparent verwerten?
- Verwerten:** Wer sind die passenden Käufer – und wie erzielt man faire Preise?

Auf den ersten Blick klingt es beinahe wie reine Verwaltung. Doch wer genauer hinsieht, erkennt schnell: Es ist eine Aufgabe mit hoher Verantwortung. Der Verwerter entscheidet darüber, ob Werte verschleudert oder bestmöglich genutzt werden. Ob Gläubiger wenigstens einen Teil ihres Geldes wiedersehen. Und das Maschinen, Fahrzeuge oder ganze Betriebseinrichtungen ein zweites Leben bekommen.

Für die Gesellschaft bedeutet das: weniger Wertvernichtung, mehr Effizienz, neue Chancen.

Für den Auktionator und Verwerter selbst bedeutet es: **ein Geschäftsfeld mit enormem Verdienstpotezial.**

Wer in dieser Rolle zuverlässig, fair und professionell arbeitet, kann nicht nur exzellente Einnahmen

erzielen, sondern auch ein Netzwerk aufbauen, das langfristig immer neue Aufträge bringt.

Zwischen Zusammenbruch und Neuanfang steht also der Verwerter – als Mittler, Möglichmacher und manchmal auch als stiller Retter im Hintergrund.

VOM CHAOS ZUR VERWERTUNG

Ein typischer Ablauf

1. Erste Sicherung: Gebäude und Anlagen werden gegen unbefugten Zutritt geschützt, Schlösser gewechselt, Zugänge gesichert.
2. Bestandsaufnahme: Alles, was vorhanden ist, wird erfasst, dokumentiert und Eigentumsverhältnisse werden geklärt.
3. Bewertung: Marktpreise werden realistisch eingeschätzt. Dabei spielen Alter, Zustand, Nachfrage und Veräußerungsmöglichkeiten eine Rolle.
4. Strategie: Entscheidung: Versteigerung, Direktverkauf, Online-Auktion oder Kombination.
5. Durchführung: Maschinen, Fahrzeuge und Waren finden neue Besitzer – transparent und nachvollziehbar.

6. Abrechnung: Sämtliche Schritte werden dokumentiert, Kosten abgezogen, Erlöse an den Insolvenzverwalter bzw. Gläubiger ausgekehrt.

Am Ende entsteht aus vermeintlichem Chaos ein strukturierter Prozess – und aus stillgelegtem Vermögen wieder nutzbares Kapital. Insolvenz ist nicht das Ende, sondern ein Schnittpunkt: Was für die einen Untergang bedeutet, ist für andere der Beginn neuer Möglichkeiten.

Ein Beruf mit vielen Gesichtern

Der Beruf des Auktionators und Insolvenzverwalters lässt sich kaum in eine einzige Schublade stecken – er ist schlicht zu vielschichtig, um ihn in einem Satz zu beschreiben. Wer ihn ausübt, bewegt sich täglich zwischen ganz unterschiedlichen Rollen und Anforderungen.

Mal braucht er den detektivischen Spürsinn eines Ermittlers: Wenn es darum geht, verschwundene Werte wieder aufzuspüren, werthaltige Maschinen zu identifizieren oder Eigentumsverhältnisse zu klären, die auf den ersten Blick im Nebel aus Leasingverträgen, Sicherungsrechten oder streitigen Forderungen verschwinden. In solchen Momenten

gleichet der Verwerter fast einem Kriminalisten, der mit Gespür und Geduld Licht ins Dunkel bringt.

Ein anderes Mal verlangt der Beruf die Genauigkeit eines Buchhalters. Aus hunderten, manchmal tausenden Positionen muss ein Inventar entstehen, das nicht nur übersichtlich ist, sondern auch juristisch belastbar. Jeder Gegenstand, vom kleinsten Schraubenzieher bis zur millionenschweren Produktionsanlage, muss korrekt erfasst, beschrieben und bewertet werden. Hier entscheidet Sorgfalt über Rechtssicherheit – und oft auch über das Vertrauen der Auftraggeber.

Dann wieder ist er Verhandler, Moderator und manchmal sogar Seelsorger. Insolvenz bedeutet für viele Beteiligte Stress, Verunsicherung und emotionale Belastung. Aufgebrachte Gläubiger, enttäuschte Mitarbeiter, misstrauische Käufer oder Unternehmer, die vor dem Scherbenhaufen ihrer Existenz stehen – sie alle wollen gehört und ernst genommen werden. Wer hier kühlen Kopf bewahrt, zuhört und vermittelt, erweist sich nicht nur als Profi, sondern auch als Mensch, der in schwierigen Momenten Halt geben kann.

Gerade diese Vielseitigkeit macht den Beruf so anspruchsvoll und gleichzeitig so faszinierend. Kein

Auftrag gleicht dem anderen. Mal steht man in einer kleinen Schreinerei, in der nur ein paar Maschinen, Handwerkzeuge und Möbel erfasst werden müssen, ein anderes Mal in einer riesigen Industriehalle mit Förderbändern, komplexen Produktionsstraßen und teuren Spezialmaschinen, die weltweit Käufer anziehen.

Mit jeder neuen Aufgabe öffnet sich ein anderes Fenster in die Wirtschaft: heute ein Handwerksbetrieb, morgen ein IT-Unternehmen, übermorgen eine Baufirma oder ein international tätiger Zulieferer. Genau diese Abwechslung sorgt dafür, dass Routine keinen Platz hat – und macht den Reiz des Berufs aus.

Der Auktionator und Verwerter ist also vieles zugleich: Ermittler, Buchhalter, Verhandler, Moderator – und vor allem jemand, der mit Weitblick, Organisationstalent und Fingerspitzengefühl Werte sichert, die andere längst abgeschrieben haben.

ZWISCHEN SCHRAUBENZIEHER UND MILLIONENWERTEN

In einer kleinen Werkstatt kann schon Kleinwerkzeug wichtig sein, wenn es darum geht, das In-

ventar vollständig zu erfassen – jede Position zählt.

Doch im nächsten Auftrag kann es sein, dass der Verwerter vor einer hochmodernen Rollenoffset-Druckmaschine steht, die einst mehrere Millionen Euro gekostet hat. Für beide Fälle gilt: Sorgfalt und Marktkenntnis sind unverzichtbar. Der eine Gegenstand ist klein, der andere riesig – aber beide können über Vertrauen und Glaubwürdigkeit entscheiden.

Einblick aus der Praxis: Betonwerk

Unvergessen bleibt die Abwicklung eines großen Betonwerks. Ein Auftrag, der wochenlang volle Konzentration verlangte. Der Kontakt kam über die betreuende Bank zustande: Als das Werk Insolvenz anmeldete, empfahl sie mich dem zuständigen Insolvenzverwalter. Ein Glücksfall und zugleich eine Mammutaufgabe.

Das Projekt forderte von Beginn an vollen Einsatz. Schon die Sicherung des riesigen Geländes war ein Kraftakt. Niemand wusste genau, wie viele Schlüssel im Umlauf waren – also ließ ich kurzerhand alle Schlösser an rund zwanzig Türen austauschen, nummerierte Türen und Schlüssel und legte

eine Schlüsselliste an. Gleichzeitig mussten Zufahrten blockiert werden. Ein Teil des Areals war bereits vor meinem Eintreffen zu einer wilden Müllkippe verkommen, auf der Ölkanister und Bauschutt illegal abgeladen worden waren. Mit schweren Betonblöcken machten wir den Zugang dicht – bevor noch mehr Schaden entstand.

Doch der erste richtige Paukenschlag ließ nicht lange auf sich warten. Eines späten Nachmittags klingelte das Telefon: Ein Rentner aus der Nachbarschaft, der mich regelmäßig über Geschehnisse auf dem Gelände unterrichtete, rief aufgeregt an: „Herr Nelkel, Sie müssen sofort kommen – hier ist der Teufel los! Überall Blaulicht, Polizei, Feuerwehr. Die haben alles abgesperrt!“

Ich sprang ins Auto und jagte die zwanzig Kilometer bis zum Betonwerk. Auf halber Strecke dachte ich noch: Hoffentlich kein Blitzer! – und drückte das Gaspedal bis zum Anschlag.

Vor Ort bot sich mir ein Bild wie aus einem Krimi. Polizei hatte das Gelände großräumig abgeriegelt, Flatterband wehte im Wind. Feuerwehrleute schleppten Ausrüstung heran. Auf einem unbefestigten Teil des Geländes hatten spielende Kinder in einem halb verschütteten Kellerschacht eine Hand

entdeckt, die – verdreckt und lehmverschmiert – aus dem Boden ragte. Entsetzt waren sie nach Hause gerannt und hatten Alarm geschlagen.

Die Einsatzkräfte gingen vom Schlimmsten aus: ein Leichenfund. Ich legitimierte mich gegenüber einem Polizisten, der mich zunächst abweisen wollte, und durfte schließlich näher heran. Im Dämmerlicht des Schachtes ließen Feuerwehrleute eine Leiter hinab. Die Spannung war greifbar. Kurze Zeit herrschte bedrückende Stille. Dann ein lautes Lachen von unten – die vermeintliche Hand entpuppte sich als alter, aufgeblähter Gummihandschuh, den Fäulnisgase grotesk aufgebläht hatten. Die Erleichterung war riesig, die Einsatzkräfte packten zusammen, und das Gelände fiel in die gewohnte Stille zurück.

Eine Insolvenzverwertung ist niemals Routine. Wer glaubt, dass es nur um Maschinen und Zahlen geht, irrt. Jede Anlage hat ihre eigene Geschichte – und manchmal sorgt sie für Szenen, die spannender sind als ein Krimi, denn man erlebt sie live.

Solche Episoden zeigen, wie wenig alltäglich dieser Beruf tatsächlich ist. Zwischen Organisation, juris-

tischen Feinheiten und knallharten Verhandlungen blitzt immer wieder das Unerwartete auf – manchmal bedrohlich, manchmal absurd, oft beides zugleich.

Die eigentliche Arbeit stand mir da noch bevor: die Suche nach einem Käufer für das Millionenobjekt. Wochenlang empfing ich Interessenten aus ganz Europa – von Skandinavien über Italien bis Osteuropa. Jede Besichtigung dauerte Stunden, denn das Werk war gewaltig, die Anlagen komplex. Doch Geduld zahlt sich in diesem Geschäft immer aus: Schließlich fand sich ein Käufer, der ernsthaftes Interesse zeigte und am Ende den Zuschlag erhielt.

Der Vertrag war klar geregelt: Nach Zahlung des Kaufpreises hatte der Käufer einen Monat Zeit, die Maschinen und Anlagen zu demontieren und abzutransportieren. Jeder weitere angefangene Monat Verzögerung würde ihn teuer zu stehen kommen – eine Miete für die Nutzung des Geländes war vertraglich festgelegt. Außerdem wurde vor Beginn eine detaillierte Bestandsaufnahme der Bausubstanz angefertigt, mit exakten Fotodokumentationen. Jeder Riss, jede Wand, jede Halle wurde erfasst. So war sichergestellt, dass mögliche Schäden durch

die Demontage später eindeutig zugeordnet werden konnten.

Als der Kaufpreis schließlich überwiesen war, endete ein langer, nervenaufreibender Weg sehr erfolgreich. Kurz darauf rollten Schwerlastkräne und Bautrupps auf das Gelände. Mit gigantischem Gerät begann die Demontage: Maschinen wurden zerlegt, tonnenschwere Teile verladen, ganze Produktionslinien Stück für Stück abgetragen. Ein Kapitel Industriegeschichte ging zu Ende – und für mich war es ein weiterer Beweis, dass dieser Beruf niemals langweilig wird.

LEHREN AUS DIESEM FALL:

- ▶ Sicherung ist oberstes Gebot: Türen, Zufahrten und Gelände müssen sofort unter Kontrolle gebracht werden, um Diebstahl, Haftungsrisiken und Schäden zu vermeiden.
- ▶ Nachbarschaft einbinden: Vertrauenswürdige Informanten in der Nähe sind Gold wert. Sie sehen und hören Dinge, die man selbst nicht immer mitbekommt.
- ▶ Mit Unerwartetem rechnen: Ob Polizei, Feuerwehr oder angebliche Leichenfunde – in diesem Beruf muss man jederzeit auf Überras-

schungen gefasst sein.

- ▶ Dokumentation schützt: Jede Bestandsaufnahme, jedes Foto und jede Liste ist nicht nur Formalität, sondern Versicherung gegen spätere Streitigkeiten.
- ▶ Verträge klar fassen: Zeitfenster für den Abtransport und Strafklauseln bei Verzögerungen sind Pflicht. Nur so behält man Kontrolle über die Abwicklung.

Warum dieser Beruf heute wichtiger ist denn je

Die wirtschaftlichen Entwicklungen der letzten Jahrzehnte zeigen eine klare Tendenz: Krisen kommen in immer kürzeren Abständen. Globalisierung, Digitalisierung, Finanzkrisen, Pandemie, Energiepreise – jede dieser Entwicklungen kann Unternehmen in Schieflage bringen. Für viele ist das eine Bedrohung. Für Verwerter bedeutet es Kontinuität, ja sogar eine wachsende Nachfrage nach ihrer Arbeit.

Denn eines ist sicher: Insolvenzen wird es immer geben. Und mit ihnen die Notwendigkeit, vorhandene Werte effizient und fair zu realisieren. Damit ist der Beruf des Verwerters nicht nur ein Nischenjob, sondern ein krisenfestes Geschäftsmodell, das mit

der richtigen Einstellung und dem passenden Wissen enormes Potenzial bietet.

Zwischen Gesetz und Markt

Ein zentraler Punkt ist die rechtliche Verankerung: Verwertung geschieht nie im luftleeren Raum. Sie ist eingebunden in das Insolvenzverfahren, geregelt durch klare gesetzliche Rahmenbedingungen. Das sorgt für Sicherheit – sowohl für die Gläubiger als auch für die Käufer. Der Verwerter ist dabei die Schnittstelle zwischen Insolvenzverwalter, Gericht, Gläubigern und Markt.

Auf der anderen Seite ist er Unternehmer. Er muss dafür sorgen, dass die Verwertung funktioniert, dass Interessenten erreicht werden, dass Gebote eingehen, dass Prozesse reibungslos ablaufen. Hier kommt Unternehmergeist ins Spiel: Wer die Arbeit nur als „Erfüllungsgehilfe“ sieht, wird wenig Freude daran haben. Wer sie aber als eigene unternehmerische Chance begreift, kann ein Geschäft daraus entwickeln, das stabil, spannend und langfristig tragfähig ist.

Unsichtbar, aber unverzichtbar

Fragt man Passanten auf der Straße, was ein Verwerter eigentlich tut, wird man meist fragende Gesichter ernten. Viele haben von Auktionen gehört – vielleicht im Zusammenhang mit Kunst oder Oldtimern. Aber dass es Menschen gibt, die sich darauf spezialisiert haben, Vermögen aus Insolvenzen zu verwerten, ist den wenigsten bekannt.

Das macht diesen Beruf unsichtbar – aber keineswegs unbedeutend. Ganz im Gegenteil: Wer einmal erlebt hat, wie ein Insolvenzverfahren ohne professionelle Verwertung verläuft, erkennt sofort den Unterschied. Chaos, Misstrauen, Streitigkeiten – all das lässt sich nur durch eine klare, professionelle Struktur vermeiden. Und genau das ist der Wert, den ein Verwerter einbringt.

Vom Handwerk zur Profession

Früher war Verwertung ein „Nebenjob“. Mancher Auktionator oder Händler übernahm solche Aufgaben, wenn sich die Gelegenheit bot. Heute hat sich daraus ein eigenständiges Berufsfeld entwickelt, das Professionalität, Erfahrung und Spezialisierung verlangt. Mit digitalen Plattformen, internationalen

Käufern und immer komplexeren Insolvenzverfahren sind die Anforderungen deutlich gestiegen.

Das Berufsbild hat sich dadurch gewandelt: Aus dem improvisierenden Händler von einst wurde ein moderner Dienstleister, der zwischen Recht, Markt und Praxis vermittelt. Wer hier arbeitet, braucht nicht nur Fachwissen, sondern auch Integrität, Disziplin und den Willen, Verantwortung zu übernehmen.

Der erste Eindruck entscheidet

Für Einsteiger ist das oft überraschend: Auftraggeber wie Insolvenzverwalter legen großen Wert auf den ersten Eindruck. Wer unpünktlich erscheint, ungenau arbeitet oder Absprachen nicht einhält, verliert schnell jede Chance. Umgekehrt prägt Verlässlichkeit sich sofort ein. Verwerter, die zuverlässig liefern, werden weiterempfohlen, erhalten Folgeaufträge und bauen sich nach und nach ein stabiles Geschäft auf.

Es ist ein Beruf, in dem Reputation alles ist. Man kann sich keinen schlechten Start leisten. Aber wer Schritt für Schritt sauber arbeitet, gewinnt Vertrauen – und Vertrauen ist die Währung, auf der langfristiger Erfolg basiert.

2. Was macht ein Insolvenzverwerter eigentlich?

Wenn Menschen zum ersten Mal von meinem Beruf hörten, war ihre erste Reaktion oft dieselbe:

„Und was genau machen Sie da?“

Eine berechtigte Frage. Denn während jeder weiß, was ein Bäcker, Anwalt oder Immobilienmakler tut, ist die Tätigkeit des Insolvenzverwerters fast unsichtbar. Sie findet selten ihren Weg in die Medien – und doch steckt hinter diesem Beruf ein faszinierendes, lukratives Geschäftsfeld.

Im Kern geht es darum, Werte aus insolventen Betrieben oder von Privatpersonen zu sichern, zu bewerten und bestmöglich zu verwerten. Ein Insolvenzverwerter macht aus dem, was andere aufgegeben mussten, wieder etwas Wertvolles und bewahrt Gläubiger vor dem Totalverlust ihrer Forderungen.

Nehmen wir ein Beispiel: Ein mittelständischer Handwerksbetrieb geht in Insolvenz. In der Werkstatt stehen teure Maschinen, auf dem Hof parken

drei Transporter, im Lager stapeln sich noch Materialien und Ersatzteile.

Der Insolvenz**verwalter** hat die Aufgabe, diese Werte zu Geld zu machen – denn die Gläubiger wollen zumindest einen Teil ihres Geldes zurück. Genau hier kommt der Insolvenz**verwerter** ins Spiel.

Seine Aufgaben sind vielfältig und reichen von nüchterner Organisation bis hin zu echter Detektivarbeit:

- **Bestandsaufnahme:** Was ist da? Wem gehört es wirklich? (Oft stellt sich erst bei genauer Prüfung heraus, dass Leasinggesellschaften, Banken oder Dritte Eigentum beanspruchen.)
- **Bewertung:** Wie viel sind Maschinen, Fahrzeuge oder Einrichtungen tatsächlich noch wert – nicht auf dem Papier, sondern im echten Markt?
- **Organisation:** Soll das Material direkt verkauft werden? Muss eine Halle komplett geräumt werden? Wie lassen sich hunderte Positionen sinnvoll katalogisieren?
- **Verwertung:** Online-Auktionen, Versteigerungen vor Ort, Direktverkäufe – welcher Weg bringt den besten Erlös?

- **Abwicklung:** Käufer müssen gefunden, Verträge erstellt, Übergaben organisiert werden.
- **Abrechnung:** Alles wird transparent dokumentiert und nach Abzug der Kosten an den Auftraggeber abgerechnet.

Der Insolvenzverwerter ist also kein Händler, sondern Vermittler und Erfüllungsgehilfe. Er sorgt dafür, dass Werte nicht verfallen, sondern so schnell und fair wie möglich den Besitzer wechseln – und am Ende bares Geld in die Kasse der Gläubiger fließt.

Während andere nur ein verlassenes Firmengelände sehen, erkennt der Verwerter darin ein Puzzle aus Einzelwerten – und die Chance, Ordnung ins Chaos zu bringen.

Kleine Aufgabe oder Riesenprojekt

Manchmal geht es nur um Kleinigkeiten: ein einzelner Firmenwagen, die Büroausstattung eines Freiberuflers, ein kleiner Lagerposten. Doch genauso kann es passieren, dass man plötzlich vor einer riesigen Produktionshalle steht – gefüllt mit Maschinen im Wert von mehreren Millionen Euro, die in-

nerhalb weniger Wochen, bewertet und verkauft werden müssen.

Genau diese Bandbreite macht den Beruf so spannend. Jeder Auftrag ist anders, jeder Fall bringt neue Herausforderungen, neue Branchen, neue Menschen.

Was viele erstaunt

Für diese Tätigkeit braucht man keine klassische Ausbildung.

Viel wichtiger sind Eigenschaften wie:

- ✓ Organisationstalent
- ✓ ein scharfes Auge für Werte
- ✓ Verhandlungsgeschick
- ✓ Fairness im Umgang mit allen Beteiligten
- ✓ Beharrlichkeit, Geduld
- ✓ und der Wille, Verantwortung zu übernehmen.

Mit diesen Fähigkeiten kann man sich als Insolvenzverwerter ein Geschäftsfeld erschließen, das nicht nur abwechslungsreich, sondern auch höchst profitabel ist.



Einblick aus der Praxis: Kodak-Scanner

Nicht jeder Auftrag bedeutet, dass man Käufer im Überfluss hat. Ein Beispiel: Eine insolvente Firma, die Akten für Behörden digitalisierte, hatte als „Vermögensflaggschiff“ einen Kodak i5800 Hochleistungsscanner. Neupreis damals: stolze 70.000 Euro.

Das Problem: Kaum jemand kauft so ein Gerät. Die meisten mieten oder leasen es – inklusive Serviceverträgen, die oft so wichtig sind wie die Maschine selbst. Dafür einen Käufer zu finden war eine kleine Odyssee. Wochenlang suchte ich, telefonierte, verhandelte, stellte Kontakte her. Alles erfolglos. Fast zwei Monate vergingen, bis ich endlich jemanden fand, der das Gerät nicht nur gebrauchen konnte, sondern auch bezahlen wollte, auch ohne Service- oder Leasingvertrag.

Am Ende konnte ich den Scanner für 13.000 Euro plus Aufgeld verkaufen. Ein klarer Beweis: Mit Hartnäckigkeit, Marktkenntnis und dem richtigen Argument lassen sich auch scheinbar unverkäufliche Maschinen erfolgreich verwerten.

Das war kein Zufall, sondern das Ergebnis von richtiger Lageeinschätzung und Beharrlichkeit, genau diese Eigenschaft unterscheidet erfolgreiche Verwerter von denjenigen, die zu früh aufgeben.

Abenteuer Alltag

Was einen erwartet, ist in der Praxis eine Mischung aus Organisation, Verhandlung – und manchmal auch Abenteuer. Man betritt verlassene Werkhallen mit einem Maschinenpark, der wie eine Momen-

taufnahme einer Firma wirkt, oder stößt auf Lagerbestände und verstaubte Kisten, die niemand mehr angerührt hat.

Oft sieht es aus, als wäre die Belegschaft mitten während der Arbeit davongelaufen: Angearbeitetes Material liegt auf Paletten wie verwaiste Zeitzeugen, halbvolle Getränkeflaschen auf der Werkbank, offene Spindtüren, aus denen einem die Elite der Pin-up-Ästhetik entgegenblickt.

Jeder Auftrag erzählt eine Geschichte – und sie ist nie dieselbe. Manchmal handelt es sich um den ehrlichen Unternehmer, der unverschuldet in den Strudel von Marktveränderungen geraten ist: Ein Großkunde springt ab, ein Dispokredit wird gekürzt oder eine Krise bricht herein, die niemand vorhersehen konnte. Solche Fälle haben eine fast tragische Dimension, weil man beim Blick in die Werkhalle spürt, wie viel Herzblut hier investiert wurde.

Doch es gibt auch die andere Seite: den gewieften Konkursbetrüger, der Vermögen verschoben, Maschinen an dubiose Dritte verkauft oder Unterlagen „verschwinden“ ließ. Hier gleicht die Arbeit eines Verwerters fast einem Krimi. Manchmal muss man detektivisch herausfinden, wo Werte versteckt sind, welche Gegenstände tatsächlich zum verwert-

baren Vermögen gehören – und wer versucht, die Spur zu verschleiern.

Was bedeutet das konkret im Alltag?

- Überraschungsmomente: Kein Tag gleicht dem anderen. Jeder Auftrag bringt neue Kulissen, Probleme und Chancen.
- Schnelle Entscheidungen: Oft muss direkt vor Ort gehandelt werden – sei es beim Absichern, bei Verhandlungen oder bei unerwarteten Hindernissen.
- Menschenkenntnis zählt: Ob Mitarbeiter, Gläubiger oder Käufer – hinter jedem Verfahren stehen Persönlichkeiten, die Fingerspitzengefühl erfordern.
- Körperliche Arbeit: Auch wenn es später ums Organisieren und Verkaufen geht, der Anfang ist oft Handarbeit – Schlösser austauschen, Gelände sichern, Aufräumen.

Wer diesen Beruf ergreift, sollte nicht mit Routine rechnen. Eine Insolvenzverwertung ist nie ein steriler Verwaltungsakt. Sie ist ein Stück gelebte Realität – manchmal chaotisch, manchmal bedrückend, oft auch skurril. Und genau darin liegt der besondere

Reiz: Sie sind mittendrin, wenn aus dem Ende einer Firma etwas Neues entsteht.

DAS MACHT EIN INSOLVENZVERWERTER IM ALLTAG:

- ▶ Werte sichern: Gebäude, Maschinen und Materialien vor Zugriff durch Unbefugte schützen.
- ▶ Bestand erfassen: Jedes Teil, von der Werkbank bis zur Produktionsstraße, katalogisieren.
- ▶ Echtes Marktwertgefühl: Nicht der Neupreis zählt, sondern was heute realistisch zu erzielen ist.
- ▶ Verwertung organisieren: Die richtige Form des Verkaufs finden – ob Auktion, Direktverkauf oder Online-Plattform.
- ▶ Verhandlung & Vermittlung: Käufer und Verkäufer zusammenbringen, faire Deals ermöglichen.
- ▶ Abrechnung & Transparenz: Jeder Euro wird sauber dokumentiert – Vertrauen ist die Währung in diesem Geschäft.

Der Insolvenzverwalter ist weder Händler noch Spekulant, sondern Problemlöser und Brückenbauer zwischen „wertlos“ und „wertvoll“.

Radlader, Pitbull und ein Hauch Wildwest

Manchmal ist Insolvenzverwertung alles andere als eine nüchterne Bestandsaufnahme.

Ein Auftrag führte mich zu einer insolventen Gerüstbaufirma, deren Geschäftsführer in gewissen Kreisen kein Unbekannter war. Angeblich war fast das gesamte Gerüstmaterial „gestohlen“ – geblieben war nur ein Radlader, den ich sicherstellen sollte.

Schon das Betreten des Grundstücks glich einem Abenteuer. Die Ehefrau ließ mich in einen Vorraum, in dem ein Pitbull Wache hielt. Ich kannte das Verhalten solcher Hunde gut – und der Blick des Pitbulls verriet mir, dass er meinen Rüden in der Nase hatte. Er fixierte mich, knurrte leise und entblößte ein beeindruckendes Gebiss. Ich sprach ruhig auf ihn ein, vermied es, ihm direkt in die Augen zu sehen – und hoffte, dass er meine Friedfertigkeit erkannte.

Dann erschien der Hausherr: Sonnenbrille, breites Kreuz, enge Shirts offenbar Standard. Eine Goldkette rundete das Bild ab – massiv, und vermutlich auch als Anker einsetzbar.

Sein Kommentar: „Den Radlader können Sie vergessen, ich habe keinen Schlüssel.“

Ich ließ mich davon nicht beeindrucken, folgte ihm hinaus auf den Hof – und stand kurz darauf

vor dem Radlader, der deutlich besser in Schuss war als der Rest des Areals.

„Kein Problem“, antwortete ich und öffnete die Abdeckung des Zündschlosses, legte zwei Kontakte frei und überbrückte sie mit einem Schraubenzieher – eine altbekannte Notstarttechnik bei solchen Maschinen. Der Motor rührte sofort los.

Während er mich ungläubig anstarrte, füllte ich seelenruhig das Übernahmeprotokoll aus, übergab es ihm und fuhr mit dem Lader vom Hof – direkt vor die Auffahrampen des wartenden Tiefladers.

Solche Momente zeigen: In diesem Beruf braucht man nicht nur Organisationstalent, sondern manchmal auch Nerven aus Stahl.