

Gewinn maximieren, beste Käufer finden

Wie Maschinen und Produkte optimal verwertet werden

Die Unternehmensgruppe von Hämmerle gilt als einer der führenden Spezialisten für zuverlässige Bewertung und Verwertung von Anlage- und Umlaufvermögen in Unternehmen aller Branchen. Welche Chancen sich für Verkäufer und Käufer bieten, erläutert der Kaufmann im folgenden Interview.

Herr Hämmerle, was zeichnet Ihr Unternehmen aus?

Hämmerle: Wir ermitteln schnell und zuverlässig den Wert von Maschinen sowie Produkten und wissen, wie wir diese bestmöglich verkauft bekommen. Neben unserer eigenen Website mit Auktionen und Verkaufsangeboten kooperieren wir mit globalen Börsen und Handelsplattformen, um weltweit Käufer für die Angebote zu finden. So können wir nahezu alles vermarkten.

Wer fragt Ihre Leistungen nach?

Hämmerle: Im Prinzip jeder, der im B2B etwas bewerten oder verwerten möchte beziehungsweise muss. Das kann die Unternehmer-Witwe sein, die zügig einen Betrieb auflösen möchte, oder der ältere Inhaber, der keinen Nachfolger für sein Unternehmen gefunden hat. Es sind aber vor allem Banken, Leasinggesellschaften oder Liquidatoren, die verlässliche Angaben über die im Unternehmen vorhandenen Werte brauchen und die diese Assets dann verkaufen wollen. Ein klassisches Beispiel ist die Kontaktaufnahme durch einen Insolvenzverwalter, der die zu erwartenden Verkaufserlöse ermitteln lassen will: Wir erstellen ein Gutachten mit dem Zerschlagungswert, also dem Worst-Case-Preis für die Vermarktung innerhalb von drei Monaten inklusive aller dabei anfallenden Abwicklungskosten. Mit unserer langjährigen Erfahrung und unserer vielfältigen Branchenkompetenz können wir bereits im Vorfeld ziemlich genau den zu erwartenden Erlös beziffern. Dabei orientieren wir uns an der Fungibilität und den Marktpreisen vergleichbarer Transaktionen.



Zu wissen, was eine Maschine im Verkauf bringen kann, ist das eine – sie tatsächlich zu verkaufen das andere. Wie finden Sie die Käufer?

Hämmerle: Uns steht ein breites Spektrum von Online-Vermarktungswegen zur Verfügung oder wir führen eine klassische Präsenzauktion durch. In jedem Fall machen wir uns bereits in der Vorauftragsphase Gedanken und entwickeln maßgeschneiderte Vermarktungskonzepte. Da kann es sein, dass wir große Warenbestände losweise an Sonderposten- und Großpostenhändler verkaufen – oder wir verkaufen direkt „über die Theke“ an die Endkunden. Dabei ist es unser Ziel, immer den besten Kunden für die Waren und Maschinen zu finden, um den Gewinn für unseren Auftraggeber zu maximieren.

Welchen Vorteil hat ein Verkäufer, wenn er Sie beauftragt?

Hämmerle: Wir bieten dem Auftraggeber eine internationale Plattform, über die wir Bestergebnisse für seine Assets erzielen. Zudem weiß er bereits im Voraus, mit welchen Erlösen er rechnen darf. Er kann von uns ein Rundum-Sorglos-Paket erhalten: von der Bewertung bis zur Endabrechnung. Da wir ein separates Treuhand-Konto einrichten, ist zudem der gesamte Zahlungsfluss sauber dokumentiert.

... und der Käufer?

Hämmerle: Die Bieter haben die Möglichkeit, an gute Maschinen zu kommen – und das manchmal, bei Sondermaschinen, auch zu echten Schnäppchenpreisen. Angebot

und Nachfrage bestimmen auch in unserem Geschäft den Markt. Wir arbeiten zudem stets transparent und fair, auch wenn wir keine Gewährleistung bieten können. Trotzdem erhalten wir über unser Qualitätsmanagement-System zumeist ein sehr positives Feedback.

Was verkaufen Sie persönlich am liebsten?

Hämmerle: Maschinen und technische Anlagen von Bauunternehmen! In diesem Zusammenhang führen wir Versteigerungen vor Ort mit bis zu 1.500 Interessenten durch. Hierbei kann man viele gute Gespräche führen, persönliche Kontakte knüpfen oder vertiefen und einiges erleben. Das macht mir persönlich einfach Spaß, auch wenn es einen wahnsinnigen Aufwand bedeutet, eine solche Veranstaltung vorzubereiten, zu organisieren und durchzuführen. Daneben ist natürlich die Entwicklung unseres Unternehmens meine schönste Aufgabe. Aktuell haben wir mit einer Anwaltskanzlei ein neues Tool zur Vermarktung von Waren nach dem Speditionspfandrecht entwickelt. ■



Peter Hämmerle

Geschäftsführer
Hämmerle GmbH & Co. KG
Telefon +49 8709 94990-20
info@haemmerle.de
www.haemmerle.de