

Schnäppchenjagd mit Stil

Auf Liquidationen findet man schöne Möbel für relativ wenig Geld

Auf Liquidationen lassen sich gute Käufe machen. Qualitativ hochstehende Möbel und andere Einrichtungsgegenstände finden sich dort zu günstigen Preisen. Es lohnt sich allerdings, früh da zu sein, denn die guten Stücke sind im Nu weg.

am. Donnerstagsmorgen, kurz vor neun: Vor der modernen Villa eines Industriellen im luzernischen Ort Kastanienbaum hat sich bereits eine Menschenmenge angesammelt. Um neun Uhr beginnt der Liquidationsverkauf für das gesamte Inventar des Hauses. Laut der Ausschreibung gehören dazu Möbel, Bilder, Silber und Porzellan, aber auch Schmuck und Pelze – viel wertvolle Ware und wohl auch einige Trouvaillen.

Händler zuvorderst

Kurz nach neun öffnet sich endlich die Tür, und ein erstes Grüppchen von zehn Personen erhält Einlass. Zuvorderst seien in der Regel die Antiquitätenhändler, weiss ein Nachbar in der Schlange. Die kämen jeweils sehr früh, seien jedoch meist auch nach 15 Minuten wieder draussen. Mit der dritten Gruppe schaffen es auch wir, nach drinnen zu kommen und einen Augenschein zu nehmen. Auf den ersten Blick sieht die Wohnung noch fast wie bewohnt aus. Bilder – fast alles Originale – und Wanduhren hängen mehrheitlich an ihren angestammten Plätzen, mit dem Unterschied, dass nun jedes Objekt ein weit sichtbares, handgeschriebenes Preisschild ziert. Im Wohnzimmer stehen anstelle des Sofas mehrere Tische im Raum, auf denen sauber poliert diverse Garnituren Tafelsilber ausgebreitet wurden. Zum 134-teiligen Jetzler-Besteck gibt es Tafel- und Teeservice in ebenso kompletter Ausführung, wahlweise von Meissen, Nymphenburg oder Herend. Auch Einzelstücke sind zu haben, von der Ménagère über die Kaffeekanne bis zum Samowar.

Im Nebenraum trifft man hauptsächlich auf Frauen. Kein Wunder: Hier ist das Pelzparadies. Unter gegenseitigen Komplimenten werden Jacken, Mäntel und Hüte anprobiert, alles in bestem Zustand und zu einem Bruchteil des Neupreises. Bereits jetzt, nur eine gute halbe Stunde nach Verkaufsbeginn, weist der eine oder andere leere Kleiderbügel darauf hin, dass erste Mäntel eine neue Besitzerin gefunden haben. Auch am Uhren- und Schmuckstisch sind die Verkäufe in regem Gang. Ein Herr chinesischer Abstammung lässt sich eine Uhr nach der anderen zeigen und fragt dabei immer wieder nach, ob es sich um echte «Swiss made»-Produkte handle. Die im Prospekt erwähnte weissgoldene Audemars Piquet sucht man vergebens. Sie wurde bereits nach wenigen Minuten verkauft – an einen Händler.

Verkäufe nur gegen Bargeld

Die Verkäufe laufen rasch und unbürokratisch. Wer etwas will, meldet sich beim zahlreich anwesenden Personal, das an den weissen Arbeitskitteln schnell erkennbar ist. Es wird eine Rechnung ausgestellt, die an der kleinen Kasse im Entrée des Hauses zu begleichen ist. Verkauft wird nur gegen bar. Wer nicht genügend Geld bei sich hat, kann sich gegen eine Anzahlung ein Objekt reservieren lassen, um den nächsten Bancomaten aufzusuchen. Die Ware muss in der Regel gleich mitgenommen werden, ein Sicherheitsmann prüft am Ausgang, ob nur diejenigen Objekte das Haus verlassen, für die eine Kauf-

quittung vorliegt.

Um zehn Uhr werden vor dem Haus bereits fleissig Autos beladen. Der Allgemeinpraktiker aus dem Emmental, ein regelmässiger Liquidations-Besucher, wurde sowohl beim Geschirr als auch bei den Teppichen fündig, ein junger Vermögensverwalter entschied sich nach einigem Hin und Her für eine antike Chiffonniere. Laut Jürg Hoss, dem Organisator der Liquidation und Sohn des unterdessen kürzertretenden Firmengründers Kurt Hoss, sind die beiden Käufer typisch für die Kundschaft bei Liquidationen. Er verkauft die meisten Objekte an Privatpersonen; grössere und teurere Dinge eher an Leute, die spezifisch danach Ausschau gehalten hatten, kleine oft auch an Gelegenheitskunden, die «einfach mal vorbeischauen». Händler generieren nach seiner Einschätzung vielleicht 10 Prozent des Umsatzes.

Nach Ansicht von Hoss sprechen mehrere Gründe dafür, auf Liquidationen einzukaufen. Zum einen sei die Ware günstig, günstiger als beispielsweise beim Antiquitätenhändler oder Secondhandladen, aber auch günstiger als auf Auktionen. Zum anderen – und das scheinen viele Leute zu schätzen – bekomme man «marktfrische» Produkte, bei denen man wisse, woher sie kommen. Seriöse Liquidatoren bürgen bis zu einem gewissen Punkt für die Qualität der angebotenen Objekte. So kann beispielsweise bei einer Rolex, die als frisch revidiert verkauft wird, nicht nur davon ausgegangen werden, dass sie echt ist, sondern auch, dass sie einwandfrei funktioniert. Sollte ein Objekt trotz eingängiger Prüfung durch den Liquidator nach dem Kauf unerwartet einen Fehler aufweisen, kann man bei Hoss auf Kulanz zählen. Allerdings darf die Reklamation nicht erst am übernächsten Tag erfolgen.

Unpraktisch sind hingegen die unter Umständen langen Anfahrtswege sowie die Notwendigkeit, teilweise unter der Woche verfügbar zu sein. Bei Hoss beispielsweise dauern Liquidationen meist von Donnerstag bis Samstag, und wer sicher sein will, dass ihm ein bestimmtes Objekt nicht vor der Nase weggeschnappt wird, kann nicht bis zum Wochenende warten. Bei der Auflösung von Privathaushalten werden Ort und Zeit der Veranstaltung zudem aus Sicherheitsgründen oft erst am Vortag bekannt gegeben, was vielen Leuten eine Teilnahme ebenfalls verunmöglichen dürfte.

Über einen Mangel an Kundschaft kann sich Hoss trotzdem nicht beklagen. 500 Besucher pro Liquidation sind die Regel, und viel mehr wären seiner Ansicht nach auch gar nicht sinnvoll. Die Liquidationen werden bewusst nicht auf die Wochenenden angesetzt, da man sonst dem Ansturm gar nicht gewachsen wäre. Es kämen zudem mehr Leute nur zum Zeitvertreib, was den Ablauf der Verkäufe eher verlangsamen würde.

Erfolgsabhängiges Honorar

Auch auf der Angebotsseite geht dem Liquidator das Geschäft nicht aus. Regelmässig melden sich Willensvollstrecker wie Banken oder Anwaltsbüros oder auch Erben, die nicht wissen, was

mit dem Hausrat eines verstorbenen Verwandten anfangen. Einen Liquidator zu beauftragen, dürfte wohl eine der effizientesten Arten sein, einen Haushalt aufzulösen – zumal dann, wenn das Inventar einen gewissen Wert hat. Von der Triage von Abfall und Verwertbarem über die Entsorgung bis zum Verkauf der noch brauchbaren Ware zu marktfähigen Preisen: Der Liquidator kümmert sich um alles. Sein Honorar ist zu 100 Prozent erfolgsabhängig, so dass es auch in seinem Interesse liegt, möglichst viel zu einem möglichst guten Preis zu verkaufen. Die Dinge werden auf diese Art zwar vielleicht nicht «vergoldet», dafür aber in wenigen Wochen und ohne viel eigenen Aufwand in Geld umgewandelt.