

## „Inventarverkauf spart Entsorgungskosten“

Seit 20 Jahren verwertet Leicht & Co. Ladeninventar und organisiert Räumungsverkäufe. Hauptauftraggeber der Firma sind Händler. Doch auch für Vermieter, etwa von Warenhäusern, kann ein Inventarverkauf interessant sein. „Vielen Vermietern ist überhaupt nicht klar, welchen Wert die Geschäftsausstattung eines Warenhauses darstellt“, sagt Leicht-&Co.-Geschäftsführer Holger Leicht im Interview.

**Immobilien Zeitung:** Herr Leicht, Sie sagen, einen Räumungsverkauf zu organisieren sei eine Kunst. Warum?

**Holger Leicht:** Für einen guten Räumungsverkauf braucht es ein Konzept, vor allem wenn es sich um Markenartikel handelt. Gerade hochwertige Ware darf nicht verschleudert werden. Bei einem Räumungsverkauf sollte das Geschäft für die Dauer der Aktion immer wieder mit passender Ware gezielt aufgefüllt werden, um das Angebot attraktiv zu halten und den Ertrag des Räumungsverkaufs zu maximieren. Manchmal bietet es sich auch an, das bisherige Sortiment gezielt zu ergänzen. Nehmen Sie als Beispiel den Jeans-Laden, vor dem wir gerade stehen. Hier haben wir unter anderem zusätzlich zu dem üblichen Sortiment über 500 hochwertige Herrenhemden verkauft.

**IZ:** Warum ist Ihre Dienstleistung auch für Vermieter interessant?

**Leicht:** Im Moment erhalten wir vermehrt Anfragen von Vermietern, bei denen aufgrund einer Insolvenz die Mieter die gesamte Einrichtung oder Teile davon im Haus stehen lassen. Der Vermieter bleibt auf den zum Teil gigantischen Entsorgungskosten sitzen. Wenn wir rechtzeitig eingebunden werden, können wir durch einen Inventarverkauf dem Vermieter die gesamten oder wenigstens Teile der Entsorgungskosten sparen und zusätzlich noch einen Ertrag erwirtschaften.

**IZ:** Für den Vermieter eines insolventen Warenhauses in Bremen haben Sie 2021 einen offenbar sehr erfolgreichen Inventarverkauf organisiert. Wie kam es dazu?

**Leicht:** Der Eigentümer der Immobilie hatte ein Vermieterpfandrecht für das Ladeninven-

tar ausgesprochen, weil das Warenhaus mit der Miete im Rückstand war. Nach wochenlanger Vorbereitung haben wir im Auftrag des Vermieters einen Inventarverkauf für eine Filiale mit 18.500 qm Fläche organisiert. Der Andrang war gewaltig. Wir haben fast die gesamte Geschäftsausstattung losgeschlagen und dabei einen sechsstelligen Betrag erzielt. Schaufensterpuppen, Kleiderständer, Vorlägentische, Warenpyramiden, Presenter, Tragrahmen, Shops, Technik, Dekoartikel, alles ging weg. Das Highlight für mich war ein überlebensgroßer Löwe von Schleich. Den haben wir für 2.000 Euro an einen Freizeitpark in Norddeutschland verkauft. Parallel dazu haben wir die Waren bei Ebay angeboten oder diese entsorgt.

**IZ:** Was blieb für den Vermieter hängen?

**Leicht:** Im Falle von Bremen war nicht der Erlös interessant, sondern die Entsorgungskosten, die sich der Vermieter gespart hat. Er hatte für die Räumung eines Teils der Filiale bereits einen sechsstelligen Betrag für Entsorgung ausgegeben, bevor er auf uns aufmerksam wurde. Unsere Arbeit hat ihm Entsorgungskosten in gleicher Höhe erspart.

**IZ:** Wann wird Leicht & Co beauftragt?

**Leicht:** Es gibt zwei Gründe, uns zu beauftragen. Wir organisieren mit dem Eigentümer des Geschäfts oder dem Vermieter gemeinsam den Räumungsverkauf, das heißt, wir sind dafür zuständig, die Waren zu veräußern. Der zweite Grund ist: Die Geschäfts- und Betriebsausstattung soll verwertet werden. Dies nennen wir Inventarverkauf. Dabei entwickeln wir ein Konzept, wie man die Ladeneinrichtung bestmöglich verwerten kann und dieses möglichst nachhaltig.

**IZ:** Vermieter beauftragen Sie, wenn sie keine Miete mehr bekommen, zum Rechtsanwalt gehen und dieser ihnen rät, ein Vermieterpfandrecht auszusprechen, richtig?

**Leicht:** Ja. Vermieterpfandrecht hört sich auch erst einmal gut an. Aber welcher Vermieter hat die Zeit und das Know-how, einen Räumungsverkauf oder einen Inventarverkauf zu organisieren? Dann kommen wir ins Spiel, weil wir die Kontakte in den Handel haben. Wir kaufen entweder das gesamte Inventar und transportieren es ab. Oder wir organisieren einen ABERKAUF. Das ist wesentlich ertragsstärker. Das Ergebnis ist bei beiden Varianten dasselbe: Das Inventar wird

professionell zu bestmöglichen Preisen verwertet.

**IZ:** Erstreckt sich das Vermieterpfandrecht auch auf die Ware?

**Leicht:** Im Prinzip ja, aber es wird kaum einen Vermieter geben, der sich etwa mit Galeria über die Ware streitet. Denn da fährt Galeria massiv die Krallen aus. Das Inventar hat für das Unternehmen keinen Wert, aber wenn Sie als Vermieter anfangen, die Abteilung mit den Boss-Anzügen zu pfänden, finden die das nicht mehr so lustig. Wichtig ist bei allem eines: Solange der Mieter seine Miete pünkt-

chen Sachen sind wir sogar froh, wenn sie die Leute einfach mitnehmen. Durch unsere Kontakte wissen wir: Der kauft Paletten, der andere Kühltheke oder Antiquitäten. Es ist kein einfaches Geschäft. Das Haus wird in viele kleine Positionen zerlegt und veräußert.

**IZ:** Warum ist es wichtig, dass Vermieter frühzeitig auf Sie zukommen?

**Leicht:** Damit wir als erstes durch den Laden gehen können. Wenn Galeria, um beim Beispiel zu bleiben, schon 15 Leute durch den Laden gejagt hat, kannst Du im Prinzip alles wegschmeißen. Dann bleibt nur noch der Container.

**IZ:** Was verwerten Sie lieber: Karstadt oder Kaufhof?

**Leicht:** Eigentlich ist es egal, es kommt immer darauf an, wann die Filiale zum letzten Mal modernisiert wurde und in welchem Zustand sich das Inventar befindet. Bei sehr alten Filialen, die nicht modernisiert wurden, tun auch wir uns sehr schwer. Wobei hier oft der Dekorationsfundus ein nicht zu verachtendes Potenzial bietet.

**IZ:** Wer sind Ihre Kunden?

**Leicht:** Vor allem mittelständische Einzelhändler. Viele Händler brauchen Ergänzungen, möchten modernisieren oder einfach nur günstig einen Markenshop erwerben. Das kann eine Kaufhausgruppe sein, das kann ein einzelnes Modehaus sein oder auch ein Second-Hand-Anbieter mit Hunderten von Läden in Europa.

**IZ:** Herr Leicht, vielen Dank für das Gespräch. Das Interview führte C. von Schwanenflug.

„Der Dekorationsfundus eines Warenhauses bietet ein nicht zu verachtendes Potenzial.“

Holger Leicht

Quelle: Leicht & Co. GmbH



lich bezahlt, hat der Vermieter natürlich keinen Zugriff auf Inventar oder Ware.

**IZ:** Warum denken so wenige Warenhausvermieter an einen Inventarverkauf?

**Leicht:** Vielen ist überhaupt nicht klar, welchen Wert die Geschäftsausstattung eines Warenhauses darstellt. Wir haben dagegen nach über 20 Jahren einen Blick dafür und können schnell entscheiden, was sehr wertvoll und was weniger wertvoll ist. Bei man-

### Leicht & Co löste über 300 Läden auf

Leicht & Co. wurde 2003 von Holger Leicht gegründet. Mitarbeiter der ersten Stunde ist Ares Krebs. Die Firma aus Burscheid hat über 300 Räumungsverkäufe organisiert, u.a. für Wehmeyer, Pohland, Boeker, Sinnleffers, K+L Ruppert, NKD, Hertie sowie Gerry Weber (rund 100 Läden). Größter Auftrag war bisher der Räumungsverkauf für die Baur Kaufwelt in Altenkunstadt. Besonders aufwendig war der Umzug eines ganzen Kaufhauses aus Arnberg ins Baltikum (Vilnius, Riga). Leicht & Co. unterhält ein rund 4.000 qm großes Lager mit Ladeneinrichtungen und betreibt einen Ebay-Shop. **Christoph von Schwanenflug**

Ares Krebs von Leicht & Co. mit einem Schleich-Löwen aus einem Galeria-Warenhaus. Er wurde für 2.000 Euro an einen Freizeitpark verkauft. Urheber: Frank Thomas Koch

