

Warum die öffentliche Versteigerung noch immer unterschätzt wird

08.04.2026, 12:21 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *DEUTSCHE PFANDVERWERTUNG Ostermayer & Dr. Gold GbR*



Wenn Marktroutine Rechtsrahmen und Verfahrensqualitätkennt: Öffentliche Versteigerung ist rechtlich belastbar, effizient, haftungsarm und gerade in Distressed-Fällen oft überlegen.

Bei der Verwertung verpfändeter Unternehmensanteile an deutschen Gesellschaften oder von Intellectual Property Rights (IP) wird die öffentliche Versteigerung im Markt häufig anhand unzutreffender Maßstäbe beurteilt. Gerade in Distressed- und Sondersituationen erweist sie sich jedoch als bewährter, effizienter und haftungsarmer Mechanismus zur finalen Verwertung - in Deutschland ebenso wie in grenzüberschreitenden Strukturen.

Persistente Vorbehalte - häufig ohne tragfähige Grundlage

Der öffentlichen Versteigerung wird bis heute entgegengehalten, sie sei langwierig, bürokratisch, operativ schwierig, reputationssensibel und wirtschaftlich nur als Verwertung unter Druck denkbar. Diese Vorbehalte werden im Markt vielfach wiederholt, ohne einer eigenständigen Prüfung unterzogen zu werden. Gerade bei der Verwertung von Unternehmensanteilen oder Rechten greift diese Sicht jedoch zu kurz.

Sie erkennt nicht nur den rechtlichen Rahmen, sondern auch die bewährte und kaufmännisch belastbare Verfahrenslogik der öffentlichen Versteigerung. Ihre besondere Stärke liegt darin, dass sie nicht nur einen Markt organisiert, sondern effektiv zu einem finalen, rechtlich klaren und haftungsarmen Abschluss führt.

Öffentliche Versteigerung ist nicht Zwangsvollstreckung

Ein erheblicher Teil der Missverständnisse beginnt bei der rechtlichen Einordnung. Die öffentliche Versteigerung im Pfandrecht wird vielfach gedanklich mit der Zwangsvollstreckung nach ZPO oder ZVG gleichgesetzt. Daraus entstehen Assoziationen von Schwerfälligkeit, formaler Übersteuerung und begrenzter praktischer Steuerbarkeit.

Für die Verwertung verpfändeter Unternehmensanteile, IP-Rechte und sonstiger Rechte nach dem BGB trägt dieser Bezugspunkt jedoch nicht. Maßgeblich ist hier nicht die Logik staatlicher Vollstreckung, sondern die gesetzlich vorgesehene Verwertungsordnung des Pfandrechts. Wer diesen Unterschied verwischt, beurteilt häufig nicht das tatsächliche Verfahren, sondern ein anderes. Die Folge sind unzutreffende Annahmen über Verfahrensdauer, Marktöffnung, Vertraulichkeit und Praktikabilität.

Kein Maßstab: bilaterale Distressed-M&A-Logik

Ebenso unzutreffend ist die reflexhafte Übertragung bilateraler M&A-Logiken auf die Verwertung komplexer Sicherheiten. Wer Share-Pledge-Enforcement wie einen kuratierten Verkaufsprozess mit selektiver Käuferansprache, Signing, Closing und möglicher Nachverhandlung behandelt, greift zu kurz. In hochbelasteten Sicherheitenlagen geht es nicht primär um Deal-Inszenierung, sondern um Zuständigkeitsklarheit, Marktöffnung, dokumentierte Preisbildung, saubere Verfahrensführung und finale Execution.

Bilaterale Freihandverfahren wirken auf den ersten Blick steuerbarer. Gerade diese Nähe zur Steuerung erhöht jedoch häufig die spätere Angriffsfläche. Je stärker ein Verfahren von selektiver Käuferansprache, diskretionären Informationszugängen, Bewertungsdiskussionen und individueller Käuferauswahl geprägt ist, desto eher stellen sich ex post die bekannten Fragen: Wer hatte Zugang? Wurde ein echter Markt hergestellt? War die Preisfindung belastbar? Wurden Drittinteressen hinreichend berücksichtigt?

Besondere Stärke in Distressed- und Sondersituationen

Gerade in Distressed Cases entfaltet die öffentliche Versteigerung ihre eigentliche Relevanz. Das gilt insbesondere dort, wo Kreditgeber, Fonds oder Security Agents den Übergang in ein StaRUG-Verfahren oder eine Insolvenz möglichst vermeiden wollen. Mit jeder Verzögerung steigen Informationsasymmetrien, Abstimmungskosten, Blockadepotenziale und die Gefahr, dass der Fall in ein restrukturierungs- oder insolvenzrechtlich engeres Umfeld kippt.

In dieser Phase wirkt die öffentliche Versteigerung als strukturierte Finalisierung: Sie schafft Markt, objektiviert den Wert, reduziert Streit über Preis und Auswahl, verkürzt die Time-to-Cash und führt über den Zuschlag zu einem rechtlich klaren Abschluss. Besonders deutlich zeigt sich dieser Vorteil in obstruktiven Schuldnerlagen. Dort, wo informelle oder bilateral gesteuerte Prozesse blockiert, verzögert oder taktisch unterlaufen werden können, entfaltet ein formalisiertes, marktoffenes und dokumentationssicheres Verfahren seine Stärke.

Nicht schwerfällig, sondern standardisiert und bewährt

Der häufigste Vorwurf lautet, die öffentliche Versteigerung sei zu langsam und dauere Monate. Professionell strukturierte Versteigerungsverfahren folgen jedoch einem klaren Ablauf: Prüfung der Verwertungsvoraussetzungen, Datenraum, Versteigerungsvertrag, öffentliche Bekanntmachung, Bieterqualifikation, Auktion, Zuschlag und Vollzug.

Das Verfahren lebt nicht von offenen Schleifen, sondern von einer Abschlusslogik mit definierten Schritten. In gut vorbereiteten Fällen bewegt sich der zeitliche Rahmen deshalb regelmäßig nicht in Monaten, sondern innerhalb weniger Wochen. Was von außen als Bürokratie erscheint, ist in Wahrheit häufig Ausdruck eines eindeutigen Rechtsrahmens und bewährter kaufmännischer Prozesse. Klare Zuständigkeiten, saubere Dokumentation und definierte Meilensteine sind im Distressed Enforcement kein Nachteil, sondern Voraussetzung dafür, dass das Ergebnis später trägt.

Öffentlichkeit bedeutet nicht Preisgabe sensibler Informationen

Ebenso hartnäckig ist die Vorstellung, eine öffentliche Versteigerung sei zwangsläufig reputationsschädigend, weil "alles öffentlich" werde. Auch das beruht regelmäßig auf einer unzutreffenden Vorstellung des Verfahrens.

Öffentlich sind im Kern der Versteigerung der Termin und das Versteigerungsgut. Informationen zum Schuldner, zum Gläubiger, zu Verträgen oder zur wirtschaftlichen Ausgangslage werden gerade nicht frei offengelegt, sondern kontrolliert über VDR, NDA und Compliance-Prüfung der Interessenten bereitgestellt. Die praktisch relevante Frage lautet daher nicht, ob ein Markt überhaupt Kenntnis von einer Verwertung erlangt, sondern ob diese Verwertung geordnet, diskriminierungsfrei und im Ergebnis verteidigungsfähig ausgestaltet ist.

Marktöffnung als Grundlage belastbarer Preisbildung

Ein weiterer Vorwurf lautet, die öffentliche Versteigerung führe zwangsläufig zu einem Notverkauf oder zu wirtschaftlich nachteiligen Ergebnissen. Auch dies greift zu kurz. Entscheidend ist nicht, ob sich bilateral ein höherer

Preis behaupten lässt. Entscheidend ist, ob tatsächlich ein Markt hergestellt und ein Ergebnis erzielt wird, das auch im Streitfall trägt.

Gerade darin liegt die Stärke der öffentlichen Versteigerung. Sie behauptet den Marktpreis nicht, sondern erzeugt ihn durch Wettbewerb, Bieterreichweite und Zuschlag. Internationale Ansprache, diskriminierungsfreier Bieterkreis und Informationsparität schaffen eine belastbare Grundlage für Bestpreisfindung. Recovery bemisst sich nicht nach einem nominellen Bruttobetrag, sondern nach dem tatsächlich realisierten Nettoergebnis unter Berücksichtigung von Zeit, Kosten, Vollzugssicherheit, Nachverhandlungsrisiken und Verteidigungsfähigkeit des Ergebnisses.

Insolvenzrechtliche Trennschärfe bleibt zwingend

Besonders folgenreich ist die weiterhin verbreitete Annahme, der Insolvenzverwalter könne verpfändete Gesellschaftsanteile oder sonstige Rechte im Ergebnis ebenso verwerten wie bewegliche Sachen oder sicherungsabgetretene Forderungen. Gerade in Share-Pledge-Strukturen ist diese Vorstellung gefährlich unpräzise.

Spätestens seit dem BGH-Urteil vom 27. Oktober 2022, IX ZR 145/21, ist deutlich, dass das Verwertungsrecht des Insolvenzverwalters nach § 166 InsO nicht pauschal sonstige Rechte erfasst. Für verpfändete Gesellschaftsanteile und vergleichbare Rechte ist dieser Unterschied von erheblicher praktischer Bedeutung. Daraus folgt, dass Share-Pledge-Enforcement nicht auf der Annahme aufgebaut werden sollte, eine spätere insolvenzrechtliche Freihandverwertung werde den Vollzug schon auffangen.

Auch § 1245 BGB wird in diesem Zusammenhang häufig zu leicht gelesen. Zwar eröffnet die Norm Handlungsspielräume für eine abweichende Art des Pfandverkaufs, jedoch nur im rechtlich begrenzten Rahmen und mit erhöhten Haftungsrisiken. Daraus folgt gerade nicht, dass der Freihandverkauf institutionell vorzugswürdig wäre. Je weniger marktoffen, dokumentiert und nachvollziehbar ein Verfahren ist, desto größer wird das Challenge Risk.

Finalität, Abschlusswirkung und Haftungsprofil

Der eigentliche institutionelle Strukturvorteil der öffentlichen Versteigerung liegt in ihrer Finalität. Der Zuschlag beendet das Verfahren rechtswirksam. Signing und Closing fallen zusammen. Damit entsteht nicht bloß ein Verhandlungsergebnis, sondern ein rechtsverbindlicher Abschlussakt mit klarer zeitlicher und wirtschaftlicher Finalität.

Hinzu kommt die besondere Qualität der Wertfeststellung. Die öffentliche Versteigerung schafft nicht nur irgendeinen Preis, sondern eine unwiderrufliche und gerichtsfest dokumentierbare Wertfeststellung. Das unterscheidet sie grundlegend vom Freihandverkauf. Je stärker ein Verfahren auf klare Zuständigkeiten, offene Marktansprache, dokumentierte Preisbildung und finalen Zuschlag ausgerichtet ist, desto geringer ist regelmäßig das Angriffs- und Haftungspotential.

Besondere Relevanz im grenzüberschreitenden Kontext

Von besonderer praktischer Bedeutung ist die öffentliche Versteigerung dort, wo internationale Finanzierungsstrukturen an deutsche Sicherheiten und deutsche Jurisdiktion anschließen, etwa bei London-based Finanzierern, internationalen Private-Debt-Fonds, Mezzanine-Investoren, Security Agents und Intercreditor-Strukturen.

Gerade in solchen Konstellationen überzeugt sie durch einen klaren, rechtlich geordneten und dokumentations-sicheren Übergang von der Sicherheitenposition zur finalen Verwertung. Für internationale Kreditgeber reduziert das regelmäßig nicht nur Execution Risk, sondern auch Abstimmungs- und Haftungsrisiken innerhalb komplexer Stakeholder-Strukturen.

Fazit

Die Hauptvorwürfe gegen die öffentliche Versteigerung halten einer näheren Prüfung vielfach nicht stand. Sie ist nicht notwendig langwierig, sondern bei professioneller Strukturierung innerhalb weniger Wochen umsetzbar. Sie ist nicht bürokratisch, sondern standardisiert, dokumentationsstark und belastbar. Sie ist nicht operativ unbeherrschbar, sondern

gerade in komplexen Distressed-Lagen ein effektiver Mechanismus zur Finalisierung. Sie ist nicht reputationsschädlich, sondern wahrt sensible Informationen durch kontrollierte Verfahrensarchitektur. Und sie ist keine wirtschaftlich unterlegene Verwertungsform, sondern ein Verfahren, das durch Marktöffnung Wettbewerb, Reichweite und belastbare Preisbildung ermöglicht.

Ihr institutioneller Mehrwert liegt in der Verbindung von Rechtsrahmen, Verfahrensqualität, Marktöffnung, Finalität, reduzierter Angreifbarkeit und dokumentierter Wertfeststellung. Genau diese Kombination macht die öffentliche Versteigerung zu einem starken Instrument der Sicherheitenverwertung - in Deutschland ebenso wie in grenzüberschreitenden Strukturen.

Kontakt: www.deutsche-pfandverwertung.de

DEUTSCHE PFANDVERWERTUNG Ostermayer & Dr. Gold GbR

Bierhäuslweg 9
83623 Dietramszell

DagmarGold

08027 908 9928

office@deutsche-pfandverwertung.de

<http://www.deutsche-pfandverwertung.de>

Portrait

Deutsche Pfandverwertung Ostermayer & Dr. Gold GbR ist als führendes deutsches Versteigerungsunternehmen für die Verwertung von vertraglichen und gesetzlichen Pfandrechten für Sachen aller Art sowie für Rechte - wie Unternehmensanteile, Wertpapiere, Patente, Markenrechte oder Domains - deutschlandweit tätig, auch für Fälle mit internationalem Bezug. Das Unternehmen wird von öffentlich bestellten, vereidigten Versteigerern betrieben, die von Gesetzes wegen zur Durchführung einer Öffentlichen Versteigerung befugt sind. Wir bieten die einfache und schnelle Alternative zur Umsetzung der Forderungsrealisierung mittels der Pfandrechtsverwertung aller Art. Bei der Verwertung akquirieren wir auch international, um einen größtmöglichen Käuferkreis zu erreichen. Unsere Auftraggeber sind Kreditinstitute, Unternehmer, die öffentliche Hand, Insolvenzverwalter, Rechtsanwälte, Immobiliengesellschaften, Speditionen, Logistiker, Unternehmen, Erben und Privatpersonen.

Wir sind Gründungsmitglied des BvV e.V. - Bundesverband der öffentlich bestellten, vereidigten und besonders qualifizierten Versteigerer, Berlin.