



Bernhard Kunz

Er betritt die Bühne erst dann, wenn andere gezwungen sind, sie zu verlassen: Bernhard Kunz verdient sein Geld mit der Veräusserung von Waren aller Art, vor allem im Zusammenhang mit der Liquidation von Betrieben oder Haushalten. Die Verwertung der Aktiven, die in rund 80% der von Kunz betreuten Fälle aus wirtschaftlichen Gründen notwendig wird, ist bisweilen mit einer Sanierung verbunden; dann geht es in erster Linie darum, einen Konkurs abzuwenden.

«Liquidator» ist keine schöne Berufsbezeichnung – so empfindet das auch Kunz. Unter einem schlechten Berufsimage scheint er jedoch nicht zu leiden, fühlt er sich doch seit 25 Jahren wohl in dieser Tätigkeit, die ihn in der ganzen Deutschschweiz bekannt gemacht hat. Er nennt die Gesellschaft, die seinen Namen trägt, gerne das «im Verhältnis zur Grösse bekannteste Kleinunternehmen der Schweiz». Der 48-Jährige hat sich auf seinem Fachgebiet fast eine Monopolstellung erarbeitet. Das Fehlen von Wettbewerb kann jedoch zu Trägheit führen. Die Aufhebung der Ausverkaufsverordnung im Jahr 1995 war eine willkommene Gelegenheit, über die Bücher zu gehen. Jedenfalls ist Bernhard Kunz erfolgreich geblieben und dauernd am Liquidieren. Vor 25 Jahren bediente seine Frau das Telefon, während er von Liquidation zu Liquidation durch die Schweiz zog. Ihm kam zugute, dass er schon zu Beginn seiner Karriere einige interessante Aufträge an Land ziehen konnte. Heute beschäftigt Kunz, je nach Auftragslage, bis zu 30 Personen. Dabei profitiert er von einer Eigenart seines Geschäfts: Die Auftraggeber kommen zu ihm, Akquisition spielt kaum eine Rolle. Schliesslich könne er nicht gut ein Geschäft betreten und sagen: «Ihnen läuft es dem Anschein nach nicht so gut. Kann ich Ihre Waren liquidieren?»

Früher mussten Kunz und seine Mitarbeiter auch schon über den Balkon in Gebäude klettern, denn die frühmorgens für ein Schnäppchen anstehenden Leute liessen sie nicht passieren. Diese Zeiten des grossen Ansturms auf Liquidationswaren sind heute weitgehend vorbei. Das nimmt der Liquidator gelassen hin. Die meisten guten Kunden wollen schliesslich nicht anstehen, sondern die Ware begutachten und kaufen. Sein Geschäft ist ohnehin von Veränderungen geprägt: Aus den Versteigerungen hat sich Bernhard Kunz weitgehend zurückgezogen und operiert heute stattdessen mit viel transparenteren Fixpreisen. Seit diesem Frühjahr ist auch das von seinem Sohn entwickelte Verkaufsportal im Internet in Betrieb. Noch dieses Jahr will Kunz damit die Gewinnschwelle erreichen und anschliessend sein Geschäft je länger, je mehr in die virtuelle Welt verlegen. Auch den Bereich Business to business, also die Veräusserung kompletter Warenposten, möchte er ausbauen. Unverständnis bringt der gemäss eigenen Worten «eigentlich niemals zufriedene» Kunz nur denjenigen entgegen, die den Wert der Ware nicht zu schätzen wissen. Das kann ihm die Freude an der Arbeit kurzfristig verderben. Von Waffen und Erotikartikeln lässt er die Finger. Ersteres aus moralischen, letzteres aus praktischen Gründen: «Dazu hätte ich kein geeignetes Personal. Und ohne das kann man heute nicht erfolgreich sein.»

sh