

# Checkliste zur Anschaffungsbewertung

(unabhängig davon ob die einzelnen Kosten mitfinanziert werden oder nicht – relevant ist, ob sie anfallen, jedenfalls wenn sie in den Anschaffungskosten inkludiert sind – andernfalls werden sie eventuell nachteilig geschätzt – die Folgen sind höherer Aufwand und vermutlich schlechtere Konditionen bei der Finanzierung)

## Direkte Anschaffungskosten

Zu den direkten Anschaffungskosten zählt das vertraglich vereinbarte Entgelt für den gelieferten Gegenstand, also der Kaufpreis.

Als Anlagenzugang ist im Normalfall der Betrag der Eingangsrechnung ohne Umsatzsteuer zu aktivieren.

Ist der Erwerber jedoch nicht zum Vorsteuerabzug berechtigt (bei PKW, Kombi und Krafträdern sowie bei unecht umsatzsteuerbefreiten Unternehmen wie z.B. Banken, Ärzten, Versicherungen und Versicherungsvertretern oder auch Kleinunternehmern), müssen auch die Vorsteuern einschließlich Einfuhrumsatzsteuer, Reverse Charge-Steuer bzw. Erwerbsteuer mitaktiviert werden.

### Benötigte Daten:

- **Anschaffungskosten** Kaufpreis (gesamt) → für Lagerfinanzierungen ist der Händlereinstandspreis relevant
  - Brutto inkl. Ust
  - Netto exkl. Ust
  - Rabatte
  - Skonti
  - Sonstige relevante Abzüge (z.B. Rücknahme eines Objektes mit Brutto/Netto-Angaben sowie Bezeichnung des Objektes, Alter/Baujahr, Betriebsleistung: km u./o. Betriebsstunden, Zusatzausstattung, Zustand: z.B. voll betriebs- und funktionsfähig)
  
- **Beschreibung des beschafften Objektes**
  - **Bezeichnung**, Type, Hersteller, Maschine-/Fahrgestellnummer
    - Wenn aus mehreren Teilen bestehend für alle wesentlichen Teile der Maschine/Anlage
  - Basisobjekt
  - Extras/Zubehör/Anbaugeräte/Aufbauten
  - Werkzeuge, Software/Betriebssystem, Verbrauchsmaterialien
    - Potentielle Erweiterungen, Umbauten, Reduktionen

- **Dienstleistungen** (soweit relevant)
  - **Transport**
    - Verpackung
    - Verladung
    - Transport (Sondertransport)
    - Transportversicherung
    - Entladung
    - Etwaige Hilfsmittel für die Entladung, Einbringung
  - **Montage**
    - Etwaige benötigte Hilfskräfte/Hilfsmittel (Krane, Stapler mit Angabe der Mindesthubleistung, Gerüste,...) in €/Manntag und Gesamtdauer
    - Aufstellung
    - Inbetriebnahme
    - Probelauf/-betrieb
    - Abnahme
    - Übergabe/Lieferschein
    - Eventuelle bauliche Vorbereitungen
      - Fundamente
      - Zugangsöffnungen/-verschluss
      - Anschluss (Elektrik, Druckluft, IT, ...)
  - **Schulungen/Einweisungen**
    - Beim Lieferanten/Hersteller
    - Bei externen Dienstleistern
    - Im Haus des Unternehmens
  - **Wartung/Servicierung/Instandhaltung**
    - Wartungsvertrag/-pläne
    - Lizenzen
    - Gewährleistungverlängerung(en)
    - Gewährleistungseinschränkung(en)
    - Kritische Ersatzteile (eventuelle Vorhaltung)
    - Ersatzteil- und Notfallservice
  - **Genehmigungen (Nutzung/Betrieb)**
    - Typisierungen
    - Betriebsanlagengenehmigung
    - Sondergenehmigungen
- **Tatsächliches Baujahr** (gem. Typenschild, gem. Typen-Genehmigung)
- **Erstzulassung/Erstinbetriebnahme** (Datum)
- **Ist-Betriebsleistung** (Betriebsstunden, km-Leistung)
  - Insbesondere bei SALB und gebrauchten Beschaffungen
- **Angaben zur Versicherung**
  - Wird das Objekt in der Betriebsbündel- oder All-Risk-Versicherung mitversichert?
  - Wird das Objekt Maschinenbruch versichert?
  - Soll das Objekt im Zuge des Leasing mitversichert werden?
  - Besteht eine Betriebsunterbrechungsversicherung?

- **Geplante Nutzungsdauer** gem. AfA
- Geplante wirtschaftliche Nutzungsdauer über die gewöhnliche AfA hinaus
- **Vorstellung zur Vertragslaufzeit**, zum eventuellen Wertverlauf bzw. **Restwert** am Ende der Laufzeit;
- **Geplante Nutzung**
  - Km-Leistung/Jahr
  - Betriebsstundenleistung/Jahr
  - Schichtbetrieb
    - 1-/2-/3-Schicht
    - 5-/6-/7-Tage-Woche
    - 24/7/365-Verfügbarkeit
    - Geplante Stillstandzeiten (Betriebsurlaube, Weihnachten/Jahreswechsel)
  - Wartungs- und Instandhaltungsphilosophie
    - Im Schadensfall
    - Angepasst Intervalle - Zustandsüberwachung
    - Vorausschauende Wartung
    - Eigenwartung/Fremdwartung
- **Eventuelle Risikominderungen**
  - Harte Rückkaufvereinbarung mit dem Lieferanten/Hersteller
    - Wertverlauf über die Vertragslaufzeit
    - Grund- und Rückgabebedingungen für den Rückkauf;

**Relevante Dokumente/Unterlagen (jeweils soweit relevant in Kopie) für die oben genannten Daten:**

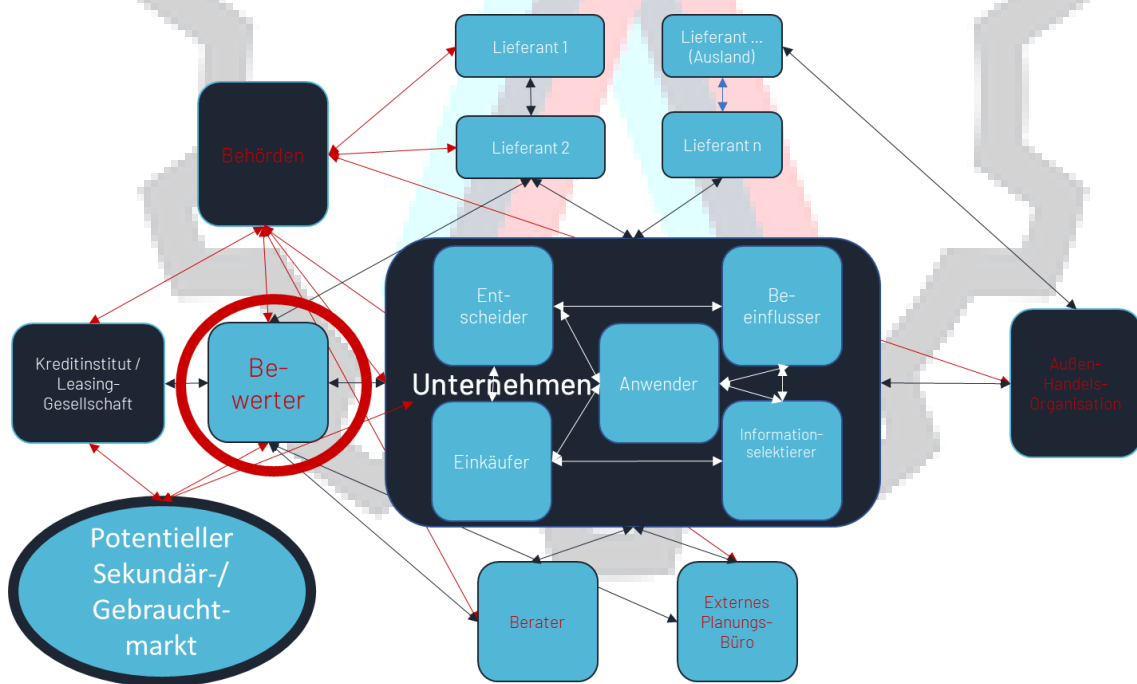
- Lasten-/Pflichtenheft für die Anschaffung
- Eventuelle Vergleichsangebote
- Gültige/r Kaufvertrag/-einbarung
- Anschaffungsrechnung
  - Etwaige Teilrechnungen
  - Ursprungsrechnungen bei SALB und gebrauchten Objekten
  - Bestätigung, dass das Objekt frei von Rechten Dritter ist
- Angebot des Lieferanten (letztgültiges, dem Vertrag zugrundeliegende Angebot)
  - Mit Ausweis der einzelnen Posten wie oben beschrieben mit Detailpreisen/-Rabatten
- Rechnungen zu den einzelnen Dienstleistungen/objektbezogenen Maßnahmen soweit nicht im Angebot inkludiert
- Genehmigungen
- Eventuelle Pläne zu Standort und Platzverhältnisse im Unternehmen
- Bestätigung der Versicherung (sobald vorhanden - relevant für die Übernahme)
- Lieferschein (sobald vorhanden - relevant für die Übernahme)
- Stellungnahme des Managements zu
  - Versicherung
  - Nutzung
  - Wartung
- Freigabe zur Verarbeitung von Daten (Datenschutzerklärung)

**Relevante Personen im Unternehmen für die Datenerhebung:**

- Geschäftsführung (Entscheider, Strategie)
- Finanzleitung (Beeinflusser, Strategie)
  - Buchhaltung/Steuer/Controlling (Datenlieferant)
- Beschaffungs-/Einkaufsleitung (Einkäufer, Informationselektierer, Operativ)
  - Produktionsleitung (Anwendung, Beeinflusser, Operativ)
  - Instandhaltungsleitung (Anwendung, Beeinflusser, Operativ)
  - Forschung/Entwicklung (Informationselektierer, Operativ)
  - Vertrieb (Beeinflusser, Operativ)
  - Facility Management (Beeinflusser, Informationselektierer, Strategie/Operativ)

**Relevante externe Personen im Beschaffungsprozess:**

- Kontaktperson Lieferant (Verkäufer, Planung, Wartung, Konditionen, Detailfragen zum Angebot)
- Kontaktperson Behörden (Genehmigung, Auflagen)
- Kontaktperson Finanzierungsinstitut (Betreuer)
- Kontaktperson externe Berater des Unternehmens (Betreuer – falls Detailfragen)
- Kontaktperson externe Planungsbüros (bezüglich technische Auslegung und Planung)



## Anmerkung zu Anschaffungsnebenkosten

Anschaffungsnebenkosten sind alle Kosten, die auf Grund der Anschaffung des Wirtschaftsgutes zusätzlich anfallen. Anschaffungsnebenkosten liegen jedoch nur vor, wenn sie direkt durch den Kaufentschluss veranlasst sind.

Die ESt-Richtlinien schildern einige Formen von Anschaffungsnebenkosten und auch von solchen Kosten, die nicht dazu zählen.

### Zu den Anschaffungsnebenkosten zählen u.a.:

- **Kosten von behördlichen Genehmigungen** – z.B. Fahrzeugtypisierung bzw. -zulassung zum Verkehr, aber auch die Genehmigung von Betriebsanlagen.
- **Steuern und Abgaben** – Grunderwerbsteuer, Normverbrauchsabgabe (NoVA), Eintragungsgebühren (Grundbuch, Firmenbuch), Zölle, nicht abzugsfähige Vorsteuern u.a.
- **Honorare betreffend den Anschaffungsvorgang** – „Rechtsfreundliche Vertretungen“ durch Rechtsanwälte, Notare bzw. Wirtschaftstreuhänder, Schätzungsgutachten, Maklerprovisionen, Vermessungskosten und vor allem die Vertragserrichtungskosten.
- **Montage- und Anschlusskosten** (auch Eigenleistungen) – Anschlüsse an die Strom-, Wasser-, Gas- bzw. Wärmeversorgung für maschinelle Anlagen, Zubehörteile, Errichtung von Fundamenten, bauliche Maßnahmen wie z.B. das Niederreißen und Wiederherstellen von Mauern, Zwischendecken und Zwischenwänden im Zuge einer Anlagenmontage, Umrüstkosten von gebrauchten Wirtschaftsgütern, Typisierungskosten, erforderliche Veränderungen an anderen Maschinen u.a.
- **Transportkosten** – Kosten für die Überführung des Anlagegutes von der fremden in die eigene Verfügungsmacht einschließlich Transportversicherung, Zwischenlagerung, Umladung und Entladung. Kosten für innerbetriebliche Transporte (z.B. vom Rohstofflager in eine Produktionsstätte oder vom Zentrallager in eine Filiale) sind jedoch keine Anschaffungsnebenkosten.
- **Reisekosten** – Reisekosten, Besichtigungskosten oder Begutachtungskosten sind nur dann Anschaffungsnebenkosten, wenn das besichtigte und begutachtete Wirtschaftsgut auch tatsächlich erworben wurde. Nicht zu aktivieren sind die Personalkosten des Einkäufers.
- **Gebrauchte Wirtschaftsgüter** – Müssen gebraucht erworbene Wirtschaftsgüter erst betriebsfähig gemacht werden (Stichwort: Anschlussreparaturen), dann sind die Kosten der Adaptierung, Ingangsetzung oder Umrüstung als Anschaffungsnebenkosten zu aktivieren.

## Erläuterungen zur Objektbewertung:

### Erfolgsfaktoren für den Marktwert eines Objektes (Investitionsgutes – B2B)

- Tatsächliches Alter
- Tatsächliche Betriebsleistung
- Restnutzungsdauer
- Zustand des Objektes (Historie: Wartung, Instandhaltung, Schäden)
  - Vollständigkeit, funktionsfähig, betriebsbereit
  - Dokumentierte Wartung/Instandhaltung (Originalersatzteile, gem. Pflegevorschriften des Herstellers)
  - Dokumentierte Schäden (ordnungsgemäße, nachvollziehbare Beseitigung)
- Wirtschaftlichkeit
  - Energieverbrauch
  - Leistungsfähigkeit (Output)
  - Verfügbarkeit (Wartungsintensität, Zuverlässigkeit)
  - Flexibilität
  - Ausbaupotential
  - Geringer zusätzlicher (über die normalen Anschaffungsaufwände hinausgehende) Investitionsaufwand
- Je geringer die oben genannten Punkte belegt sind, desto schlechter der Marktwert

### Erfolgsfaktoren für die Verhandlungsmacht (B2B)

- Umfassende **Kenntnis** der o.g. Eckpunkte des Objektes
  - Wissen über den potentiellen Wert des Angebotes
- Umfassende **Kenntnis** der Branche, des Marktes und seiner Teilnehmer
  - Primär-/Neumarkt
  - Sekundär-/Gebrauchmarkt
  - Wissen über den Wert für einen potentiellen Kunden
    - Markterfahrung/Gefühl für die Ausreizung bis zum maximal möglichen
  - Wie erreiche ich möglichst viele Kunden auf einen ressourcenschonenden Weg
- **Reichweite** im Markt
  - Lokal – je nach Branche und Objekt stark eingeschränkt
  - National – je nach Branche und Objekt deutlich verbessert
  - Kontinental – generell sehr gut
  - International – je nach Branche und Objekt gut (teilweise zu aufwendig)
- **Methode** – Verwertungskanal
  - Direktverkauf ab Standort – ressourcenaufwendig (Personenbindung=Zeit=Geld)
    - Ergänzung über E-Marketing (Landingpage) – besser
    - Überwiegend für geringwertige Objekte bzw. für extrem große, demontage- und transportaufwändige Objekte empfehlenswert
  - Direktverkauf, Platzierung an zentral, international gut gelegenen Standort (Wien) – deutlich ressourcenschonender, Objekt gesichert, gleichzeitig im Unternehmen nicht im Weg, jederzeitiges Head-to-Head-Service;
    - Ergänzung über E-Marketing (Landingpage) – exzellent
    - Optimale Verfügbarkeit der Objekte
    - Bei gleichzeitiger Verfügbarkeit des Know-hows (Person)
    - Möglichst geringer Verlust am Markt
  - Versteigerung
    - Als Ergänzung u./o. Ausweg falls Objekt nicht direkt verwertbar

- Was im B2C gut ist, ist im B2B nachteilig – hohe Verlustpotentiale bei Erlösen (Erlös +/- Versteigerungsgeld 15%, -Risiko- /Margeneinrechnung 20-40% von Händlern, dh meist vorher fest gelegtes Maximalgebot bei Profis); gleichzeitig hohe Aufwendungen für Demontage, Transport, Lagerung;
- Ab Standort evtl. denkbar – dennoch hohe Verlustpotentiale
- **Zeitfaktor**
  - Objekt sofort verfügbar – Verfügungsmacht über das Objekt
  - Folglich auch Potential zur sofortigen Verkaufsentscheidung bei geeigneten Kunden
    - Nach Auslotung des Marktpotentials – deutliche Abgrenzung
      - Mindestwert – Entscheidungswert für Verkauf
      - Kurze Entscheidungswege – wenn Mindestpreis nicht erzielbar

**Der Wert** (auch ökonomischer Wert, englisch value) ist

- die sich aus Preisen ergebende,
- quantitativ messbare Bedeutung

von Wirtschaftsobjekten (Güter, Forderungen und Dienstleistungen).

Und somit der minimale respektiv maximal akzeptable Grenzpreis (Entscheidungswert) für eine Kaufentscheidung.

Daraus geht schon ansatzweise hervor, dass ein Wert keinem konkreten Preis entspricht, sondern eher einem Bereich zwischen minimal und maximal.

Ein ökonomischer Wert erfordert jedenfalls eine Beziehung zwischen Wirtschaftsobjekt und Wirtschaftssubjekten, also beispielsweise zwischen Gütern und ihren Eigentümern.

Ein Gut bekommt demnach erst für jemand, der es besitzt oder besitzen möchte, überhaupt einen Wert. Umgekehrt könnte man behaupten, dass ein Gut das mir nicht gehört, oder noch viel mehr, dass ich NICHT besitzen möchte, keinen oder nur einen geringen Wert hat.

Wert und Preis werden in der Umgangssprache oft als Synonyme verwendet, die Wirtschaftswissenschaften unterscheiden sie jedoch.

Der **Preis** ist der **in Geldeinheiten gemessene Tauschwert** einer Tauschaktion zwischen Marktteilnehmern (Anbieter/Nachfrager).

Der **Wert** hingegen ist die **Preisvorstellung** einer Gruppe von Marktteilnehmern oder eine modellbasiert berechnete Kennzahl die von

- erwarteter Höhe,
- Risiko und
- Zeitpunkt

der Zahlungen eines Bewertungsobjekts abhängt ("subjektiver Entscheidungswert").

Der Preis beinhaltet deshalb stets die **individuellen und subjektiven Vorstellungen** über einen Vermögensgegenstand, während der Wert in der Bewertungstheorie als intersubjektiv gilt und deshalb als objektivierter Preis ("Marktwert") angesehen wird.

### **Einflussfaktoren auf den Preis**

Interne Faktoren: Marketingziele, Marketing-Mix, Kosten.

Externe Faktoren: Markt und Nachfrage, Konkurrenz, sonstige Faktoren.

In der betrieblichen Praxis spielen mehrere Einflussgrößen der Preisbildung eine große Rolle. Dazu können gehören:

- Die **Marktform**, die den Polypolisten keinen, den Monopolisten dagegen einen hohen Einfluss auf die Preisbildung gibt. Die Oligopolisten verständigen sich hingegen auf eine für sie vorteilhafte Preisbildung.
- Der **Produktlebenszyklus**, in dessen Verlauf auch preispolitische Maßnahmen ergriffen werden.
- **Gesetzliche Vorschriften**, die zu preislichen Ober- oder Untergrenzen führen können.
- Die **Kosten**, die für die Verwertung und Erstellung der Produkte anfallen, sind außerdem von erheblicher Bedeutung. Sie sind grundsätzlich zu decken. Es gibt aber auch Unternehmens- und Angebotssituationen, die eine differenzierte Betrachtung erfordern.
- Die **Nachfrager**, sie stehen als Marktpartner dem anbietenden Unternehmen gegenüber. Sie sind bereit, einen bestimmten Preis, der hoch oder niedrig sein kann, für die angebotenen Produkte zu zahlen. Dieser Preis setzt sich aus folgenden Kriterien zusammen:
  - dem **Nutzen der Produkte**,
  - ihren **Preisvorstellungen**,
  - ihrer **Preisbereitschaft**,
  - der **Dringlichkeit ihres Bedarfs**,
  - der **Produktqualität**,
  - dem **Image des Produktes**,
  - den **Preisklassen** und
  - der **Kaufkraft**.
- Die **Konkurrenten** stellen einen weiteren Marktteilnehmer dar. Sie haben ebenfalls einen großen Einfluss auf die Preisbildung des anbietenden Unternehmens durch das von ihnen am Markt präsentierte Preis-Leistungs-Verhältnis.

Die Preisbildung in der Unternehmenspraxis erfolgt nach verschiedenen Konzepten, wie:

- die **kostenorientierte** Preisbildung
- die **nachfrageorientierte** Preisbildung
- die **konkurrenzorientierte** Preisbildung
- die **nutzenorientierte** Preisbildung.

Ich biete ihnen mit AWW Management e.U.:

- Eine unabhängige und objektive Bewertung der Marktbandbreite
- Eine realistisch eingeschätzte Ist-Situation auf Basis von Objekt(zustand) und Marktzustand zum Stichtag und eine Empfehlung für den Mindestpreis
- Die Sicherstellung und Verwahrung ihres Objektes zu minimalen Kosten
- Und weitere Möglichkeiten rund um ihre Investition – für die Umsetzung ihrer Wünsche nehmen sie bitte mit uns Kontakt auf.



