

Echte Schnäppchen sind selten

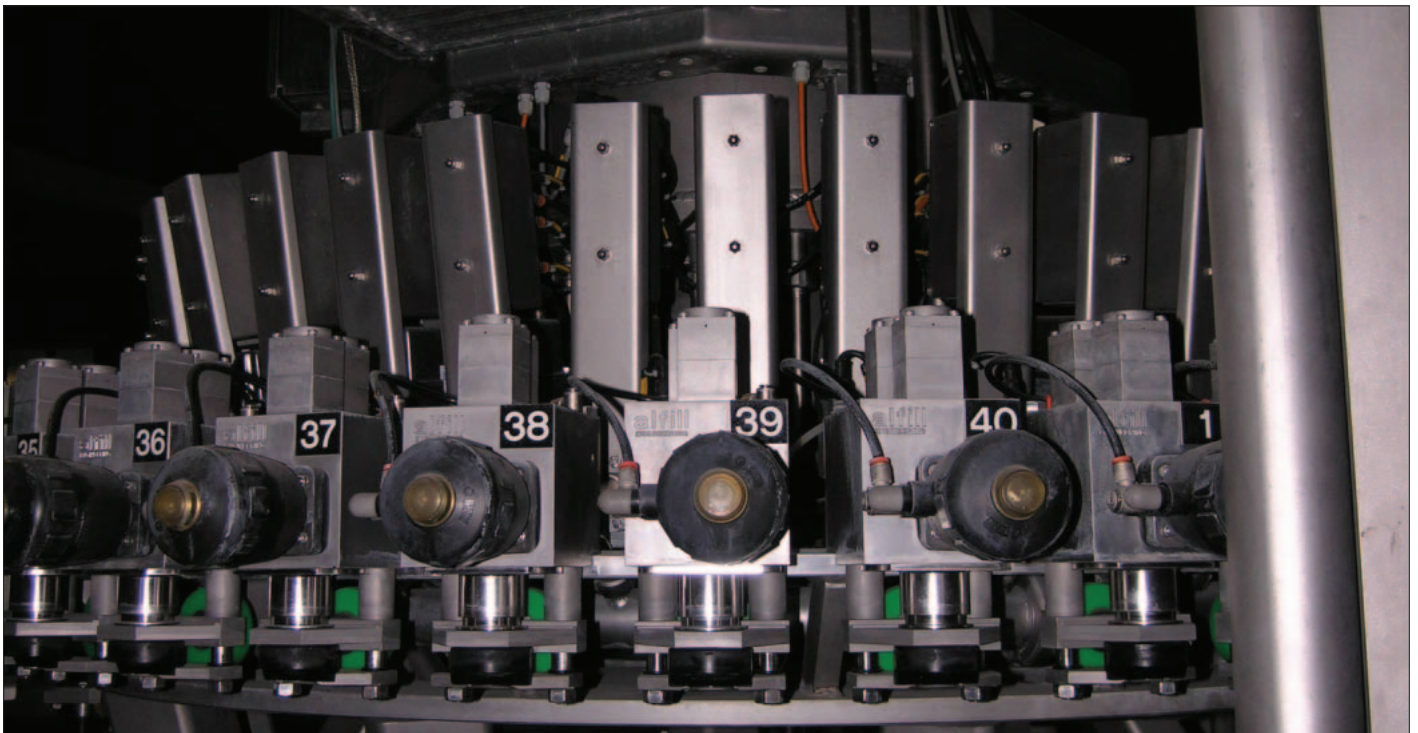
Besonderheiten des Gebrauchtmaschinengeschäftes

Wer einmal im Internet die ebay-Homepage aufruft, stellt fest, daß man nahezu alles gebraucht kaufen kann. Die erzielbaren Preise sind häufig nicht vorhersehbar und können nach dem eigenen Gefühl sehr günstig, aber auch utopisch hoch sein. Ein wichtiges Kriterium beim Kauf ist sicherlich die Bewertung des Verkäufers durch frühere Kunden, um zumindest einen Anhaltspunkt über die Seriosität des Verkäufers zu erhalten. In der Brauerei kann nahezu jede Komponente der maschinellen Einrichtung gebraucht ge- bzw. verkauft werden. Da man mit dem Tagesgeschäft genug zu tun hat, werden nicht mehr benötigte Teile meist an Gebrauchtmaschinenhändler verkauft und Gebrauchtmaschinen dort gesucht. Im Internet findet man fast ausschließlich Händler. Ein „ebay für Brauereimaschinen“ hat sich aber noch nicht etabliert.

Noch vor 20 Jahren haftete dem Gebrauchtmaschinenhandel häufig etwas unehrliches an. Und tatsächlich gab es bei einigen Gebrauchtmaschinenhändlern beachtliche kriminelle Energie. Zum Beispiel wurden zusammen mit dem Käufer Anlagen besichtigt und die Inhalte der Typenschilder in den Vertrag übertragen. Der Kunde

bekam diese Original-Typenschilder geliefert, nur befanden sie sich jetzt an Maschinen, die der Kunde nie gesehen hatte und auch nie gekauft hätte. Wie das enden kann verdeutlichte ein Beispiel von der Interbrau 1985: Dort lief ein Gebrauchtmaschinenhändler mit einem Kopfverband durch die Hallen, da ihm kurz zuvor ein „Geschäfts-

partner“ einen massiven Aschenbecher an den Kopf geworfen hatte. So wie windige Gebrauchtwagenhändler nicht mehr vornehmlich auf kiesbeschütteten Plätzen am Stadtrand anzutreffen sind und überwiegend über zehn Jahre alte Fahrzeuge mit nur 30 000 km „Tachostand“ anbieten sondern inzwischen auch in Glas-



Elektronischer Füller – Schnäppchen oder Risiko?

palästen der namhaften Vertragshändler sitzen, so wird es nicht nur beim Autokauf immer schwieriger Schnäppchen von „Gurken“ zu unterscheiden.

Gute Pokerspieler

Die Schnäppchenjagd wird durch die Medien ständig angefacht: Skier oder Sportschuhe von der vergangenen Saison für 50 oder 70 Prozent unter der unverbindlichen Preisempfehlung sind inzwischen normal. Niemand kann sich diesem Trend wirklich entziehen und der Konsumbereich wird geistig schon lange nicht mehr vom Investitionsgüterbereich getrennt. Kaum jemand ist bereit, den Listenpreis oder einen Schätzpreis zu bezahlen. Je höher die Angebotssumme, desto höher ist der erwartete prozentuale Preisnachlaß.

Um hohe Rabatte geben zu können, muß der Listenpreis von Neuanlagen nur hoch genug angesetzt werden. So freuen sich beide Seiten, wenn eine Verhandlungsmarge von 50 Prozent eingerechnet war und mit einem Rabatt von 45 Prozent das Geschäft abgeschlossen wird. Inzwischen sitzen die „guten Pokerspieler“ jedoch immer häufiger im Einkauf und ihr „Spiel“ besteht darin, die Schmerzgrenze des Lieferanten auszuloten, d. h. möglichst neben der Verhandlungsmarge und dem errechneten Gewinn auch noch ein Stück vom Deckungsbeitrag herauszuhandeln. Immer häufiger werden Lieferanten gezwungen, Aufträge unter Selbstkosten abzuschließen. Vielleicht hoffen sie bei anderen Aufträgen dies zu kompensieren, oder durch geschicktes Verhandeln bei Unterlieferanten Kosten zu reduzieren.

Erfahrungsgemäß bekommt jedoch meist der den Auftrag, der zu optimistisch gerechnet hat. Die tatsächlichen Kosten sind häufig höher, als in der Vorkalkulation

angenommen. Ein erfolgreiches Unternehmen im Anlagenbau erzielt heute eine Umsatzrendite von vier bis fünf Prozent, viele Firmen liegen deutlich darunter, wie die Zahlungsunfähigkeit vieler namhafter Unternehmen in der Vergangenheit gezeigt hat.

Von einem Schnäppchenpreis wird ausgegangen

Wenn man nun in Erwägung zieht eine Gebrauchtmachine oder -anlage zu kaufen, geht man im allgemeinen von diesem angenommenen Schnäppchen-Einkaufspreis aus, den man möglicherweise auf Messen oder Tagungen aufgeschnappt hat. Hieraus versucht man ggf., unter Berücksichtigung der Kosten für Demontage, Transport, Überholung, Installation und Wieder-Inbetriebnahme, seinen eigenen Gebrauchtmachineschnäppchenpreis zu ermitteln. Häufig stellt man hierbei fest, daß der Einkaufspreis sehr niedrig sein muß, damit er sich gegen eine neue Anlage rechnet.

Wer eine Anlage verkaufen will, die nicht bereits vollständig abgeschrieben ist, der orientiert sich häufig am Buchwert. Gleichgültig ob nun linear, geometrisch degressiv oder arithmetisch degressiv abgewertet wird, der Buchwert liegt in den ersten dreiviertel des Abwertungszeitraums meist deutlich höher als der Verkehrswert.

Verkehrswert einer Maschine oder Anlage

Für Käufer und Verkäufer ist es sachdienlich, den Verkehrswert einer Maschine oder Anlage zu kennen. Der Verkehrswert wird fast ausschließlich von Angebot und Nachfrage bestimmt. Dies bedeutet auch, daß er innerhalb einiger Monate stark schwanken kann. Für jemanden, der unter Zeitdruck etwas kaufen oder verkaufen will, ist die Entwicklung des Marktpreises in der Vergangenheit und die erwartete Entwicklung in der Zukunft ohne Interesse. Das heißt wenn die neue Abfüllanlage bestellt ist, muß die alte Anlage möglicherweise zu einem genau definierten Zeitpunkt demonstriert werden. Selbstverständlich könnte man die alte Anlage einlagern und auf höhere Preise hoffen.



Details müssen angemessen bewertet werden.

Ein solches Risiko wird man jedoch nur eingehen, wenn man gesicherte Anhaltspunkte für zukünftig deutlich steigende Marktpreise hat. Im Normalfall verkauft man die Anlage zu dem Zeitpunkt, zu dem sie nicht mehr benötigt wird und versucht die Demontage dem Käufer zu überlassen. Auch ein Käufer wird kaum eine Abfüllanlage auf „Vorrat“ kaufen und zunächst einlagern. In diesen Fällen reicht es häufig aus, sich durch einige Angebote einen Marktüberblick zu verschaffen und entsprechend abzuschließen.

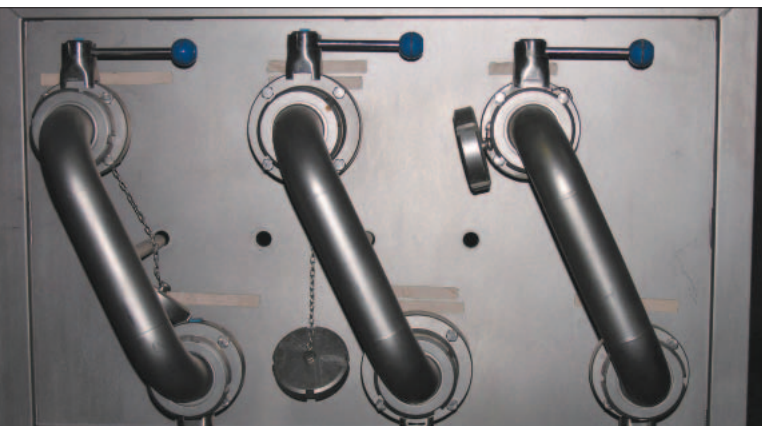
Unterschiede beim Kauf und Verkauf

Die vorangegangenen Betrachtungen zeigen bereits, daß es einen Unterschied macht, was man kaufen oder verkaufen will. Komplette Anlagen sind anders zu betrachten als Einzelmaschinen oder Komponenten. Pumpen, Ventile und sonstige Armaturen – sowie eingeschränkt auch Wärmeübertrager – können aus Betrieben, die stillgelegt wurden, häufig zu sehr niedrigen Preisen erworben werden, da die Nachfrage oft gering ist. Das Risiko, bei diesen Komponenten etwas falsch zu machen, ist meist überschaubar. Einzelmaschinen hingegen, die einfach zu demontieren und zu montieren sind, unterliegen nennenswerten Preisschwankungen. Obwohl sie mit relativ geringem Aufwand eingelagert werden könnten, wird

Raimund Kalinowski

Unternehmensberatung und Sachverständigenbüro, Wirtschafts-Mediator (QDR), von der IHK öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Maschinen und Anlagen der Brauerei und Getränkeindustrie: Planungs- und Ausführungsfehler.





Ob Teile wiederverwendbar sind, muß im Detail geprüft werden ...



... sofern es nicht offensichtlich ist.

dieser Weg selten gewählt und der Preis orientiert sich auch an Angebot und Nachfrage.

Bei kompletten Anlagen ist entscheidend, wie einfach sie zu demontieren und am neuen Standort wieder aufzustellen sind. Das heißt hier wird der Wert in großem Maße von den örtlichen Gegebenheiten beim Verkäufer und beim Käufer(!) bestimmt. Apparate und Maschinen, die nicht brauereispezifisch sind, wie z. B. Dampfkessel oder Druckluftkompressoren unterliegen weitaus geringeren Preisschwankungen, da durch ein wesentlich größeres Angebot mit entsprechend größerer Nachfrage das Marktvolumen und damit der Verkehrswert deutlich weniger schwankt.

Wenn eine Neuanschaffung ansteht, weil die Leistung der vorhandenen Maschine oder Anlage nicht mehr ausreicht oder weil die vorhandene verbraucht ist, kommt für viele nur eine fabrikneue Maschine oder Anlage in Frage. Jedoch selbst große, namhafte Firmen kaufen

auch Gebrauchtanlagen. Teilweise werden Maschinen angeboten, die nur wenige hundert oder tausend Betriebsstunden alt sind. Je nach Grund der Veräußerung können dies echte Schnäppchen sein. Meist ist die Kapitalverzinsung noch vor den Lohnkosten die größte Position bei der Selbstkostenberechnung. So kann eine günstig eingekaufte Gebrauchtanlage einen nicht zu unterschätzenden Wettbewerbsvorteil bedeuten.

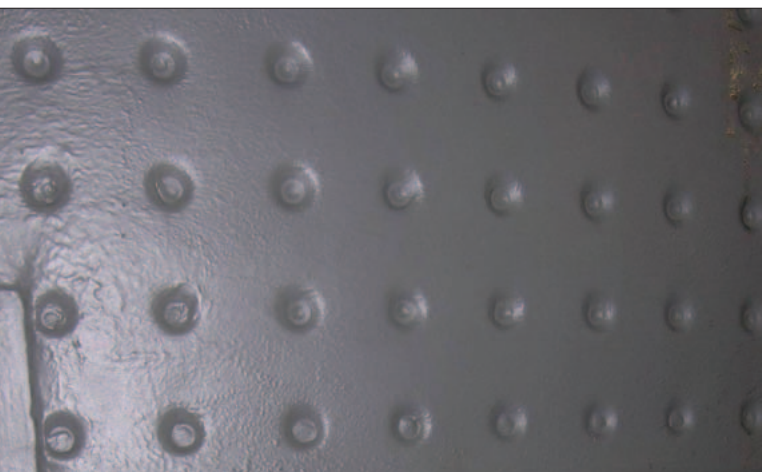
Beispiel Wertermittlung

Bevor man sich für eine gebrauchte Maschine oder Anlage entscheidet, sollte man den Wert ermitteln. Die Wertermittlung soll nachfolgend an einem stark vereinfachten Beispiel veranschaulicht werden.

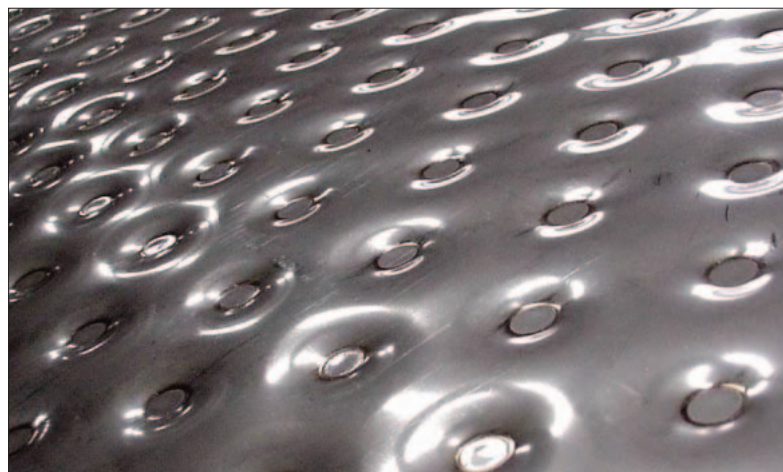
Eine Brauerei hat einen Mineralbrunnenbetrieb erworben, der bisher nur Glasflaschen abfüllte. Um auch Erfahrungen für eine eventuell spätere Abfüllung von Bier in PET-Flaschen zu sammeln,

entschließt man sich, Süßgetränke in nichtwiederbefüllbaren PET-Flaschen zu vermarkten. Der Kauf einer gebrauchten Abfüllanlage wird erwogen. Nach Abwägung der für den Betrieb wichtigen Faktoren, erwirbt die Brauerei eine neue komplette Abfüllanlage inklusive Getränkeaufbereitung. Installiert und in Betrieb genommen, zahlt das Unternehmen zusammen 3,5 Mio. Euro. Eine 14 Jahre alte Blasmaschine inklusive Zubehör wird gebraucht für 500 000 Euro erworben.

Die Preisstellung beinhaltet die Montage und Inbetriebnahme inklusive neuer Moulds für die neu entworfene Individualflasche. Die Gesamtanlage wird mit Formatteilen von 0,5 bis 2 l und für eine Nennleistung von 10 000 Zweiliterflaschen pro Stunde erworben. Nach bereits einem Jahr stellt sich heraus, daß der Markt ausschließlich die 0,5 l PET-Flasche verlangt. Inzwischen wird auf der Anlage im Dreischichtbetrieb abgefüllt. Da die Anlage auch



Ob etwas dem Stand der Technik entspricht, beeinflußt in der Regel den Wert ...



... die Gebrauchsfähigkeit wird hiervon eventuell kaum beeinflußt.

für 2,0 l Flaschen ausgelegt ist, sind einige Anlagenteile bezogen auf die 0,5 l Flasche nicht optimal ausgelegt. Die Anlage läuft an ihrer Kapazitätsgrenze und der Betreiber erwägt deshalb, die komplette Anlage oder Teile davon auszutauschen.

Er stellt fest: Blasmaschine, Flaschentransport, Etikettierung und Trockenteil sind für die angestrebte Leistung von 20 000 Flaschen/h á 0,5 l zu klein. Der Füller hat zwar eine zu große Teilung, könnte aber die 20 000 Flaschen pro Stunde schaffen. Die Getränkeaufbereitung ist für 22 000 l/h ausgelegt und wäre auch für 20 000 Fl./h noch deutlich überdimensioniert. Die variablen Kosten, hauptsächlich bestehend aus Energiekosten, CIP-Kosten und Produktverlusten beim Produktwechsel, ließen sich durch Einsatz einer passenden Getränkeausmischung um ca. 40 000 Euro im Jahr reduzieren.

Der Hersteller des vorhandenen Füllers gibt eine Stundenleistung von 19 500 Halbliterflaschen bei einer Temperatur von 12 °C an. Deshalb wird davon ausgegangen, daß im Jahr etwa 10 000 Euro für die Kühlung des Getränks anfallen, falls der Füller weiter betrieben würde.

Bei der Wertermittlung werden zunächst die Anschaffungskosten hinsichtlich der Marktüblichkeit bewertet. Die Kosten der Montage und Inbetriebnahme sowie der Demontage werden abgezogen und eine eventuelle Marktpreisänderung (früher Preissteigerung) wird hinzugerechnet. Somit ergibt sich in diesem Beispiel für die komplette Anlage nach einem Jahr ein bereinigter Neuwert von 2,7 Millionen Euro als rechnerischer ab Werk Preis. Bei einer arithmetisch degressiven Abwertung über acht Jahre und einem angenommenen Restwert nach acht Jahren von 250 000 Euro ergibt sich nach einem Jahr ein Wert von 2,16 Millionen Euro.¹⁾ Nicht wiederverwendbare Formatteile für Individualflaschen, Etiketten

¹⁾ Ein Excelarbeitsblatt zur Berechnung der Abwertung kann unter <http://www.sachverstand-gutachten.de/wissenswertes/abwertung.xls> aus dem Internet heruntergeladen werden. Die arithmetisch degressive Abwertung stellt einen relativ realistischen Wertverlauf dar, wobei insbesondere bei relativ neuen Anlagen die ermittelten Werte häufig zu hoch sind.

etc. werden abgezogen. Wiederverwendbare Teile werden bewertet, inwieweit sie verbreitet oder marktüblich sind. So ist die Verpackung zu einem Sechser-Pack wesentlich gebräuchlicher als z. B. eine 36 Stück-Verpackung.

Der Zustand der Anlage und andere wertbestimmende Faktoren werden berücksichtigt und es wird ein Wert von 1,75 Millionen Euro ohne Berücksichtigung des Marktfaktors festgestellt. Die Bewertung der Blasmaschine hingegen beruht weitgehend auf ihrem Zustand und der Marktgängigkeit. Das heißt hier wird keine Abwertung vom 14ten auf das 15te Betriebsjahr vorgenommen, jedoch werden auch hier die Montage- und Demontagekosten, Kosten der Moulds (Spritzformen) etc. abgezogen. Es wird ein Wert von 200 000 Euro ermittelt.

Der Marktfaktor wird mit 0,75 bis 0,85 angesetzt, wenn die Anlage komplett verkauft wird. Wenn sie ohne Füller oder ohne Getränkeaufbereitung oder Blasmaschine angeboten würde, würde der Marktwert prozentual um mindestens

weitere zehn Prozent sinken, so daß der Verkäufer sich entschließt, sie komplett anzubieten. Das heißt der Wert beträgt eigentlich etwa 1,95 Millionen Euro; der Verkehrswert unter Berücksichtigung der Marktsituation ist jedoch nur 1,45 bis 1,65 Millionen Euro.

Neben dem Kaufpreis muß der Käufer die Kosten des Transportes, der Montage und Wieder-Inbetriebnahme, sowie die Kosten der Anpassung übernehmen. Diese Kosten werden häufig unterschätzt und können bei einer solchen Anlage leicht 50 Prozent des Kaufpreises übersteigen, so daß diese Beispielanlage den Käufer etwa 2,5 Millionen Euro kosten würde, bis sie wieder in Produktion ging.

Der Marktfaktor berücksichtigt, ob das Angebot größer ist als die Nachfrage oder umgekehrt. Kurz nach der Wiedervereinigung lag dieser Marktfaktor teilweise bei 1,5. Damals waren die Anlagen für den Käufer unverhältnismäßig teuer. Diese hohen Preise wurden aber wegen der langen Lieferzeiten von Neuanlagen häufig akzeptiert.

Festpreisvereinbarung ist risikobehaftet

Bei Neuanlagen ist es üblich, einen Festpreis inklusive Montage und Inbetriebnahme zu vereinbaren. Bei Gebrauchtanlagen ist die Versuchung immens, insbesondere wenn die Anlage über einen Gebrauchtmaschinenhändler eingekauft wird, dies auch hier zu vereinbaren. Das Risiko für beide Seiten ist jedoch relativ groß, so daß bei Projektende häufig alle Beteiligten nicht besonders glücklich sind.

Selbst bei sorgfältigster Vertragsgestaltung sind Meinungsverschiedenheiten über die zu erbringende Leistung keine Seltenheit, sofern man nicht einen Lieferanten findet, der bereit ist einen Vertrag, vergleichbar mit dem über die Lieferung, Inbetrieb- und Abnahme einer Neuanlage, abzuschließen. Sollte man keinen Lieferanten finden, der einen solchen Vertrag abschließen will, könnte man z. B. die Arbeitsleistung pauschal einkaufen und das benötigte Material nach tatsächlichem Aufwand abrechnen. Andernfalls kann es Diskussionen darüber geben, welche Teile ersetzt werden müssen und welche nicht. Ausdrücke wie „generalüberholt“ oder „werksüberholt“ werden gerne unterschiedlich interpretiert und können nicht empfohlen werden.

Fazit

Echte Schnäppchen sind selten. Die Voraussetzung für ein erfolgreiches Geschäft ist die realistische Einschätzung des Marktes. Falls Wertgutachten verwendet werden, müssen sie logisch nachvollziehbar und überprüfbar sein!

Da gewisse Annahmen, wie z. B. die Wiederverwendbarkeit von Zubehör, den Wert stark beeinflussen können, muß immer das vollständige Gutachten und nicht nur die Zusammenfassung betrachtet werden. Falls man befürchtet, ein Gefälligkeitsgutachten präsentiert zu bekommen, sollte man es besonders kritisch prüfen (lassen). Auch der Kauf einer Neuanlage ist nicht ganz risikofrei. Durch entsprechende Vor- und Umsicht kann aber auch der Kauf einer Gebrauchtanlage eine höchst profitable Entscheidung darstellen.

LESERBRIEF

Optimierung des Bierfaßkreislaufes

Zum Beitrag „Pionierlösung zum Fässer-Pfand“ (Brauindustrie 8/2006) erreichte uns folgender Leserbrief von Mag. Jutta Kaufmann-Kerschbaum, Verband der Brauereien Österreichs, Wien:

„In dem Artikel schreibt der Verfasser, daß sich „Deutschland und Österreich als die Mehrweg-Starken zusammen taten und die Einführung der Bepfandung bereits für Frühjahr 2006“ beschlossen, das „wie“... „allerdings bisher ohne akzeptables Ergebnis“ blieb. Dies mag zwar auf Deutschland zutreffen, leider dürfte

es dem Autor des Artikels aber entgangen sein, daß

in Österreich bereits seit 2. Mai dieses Jahres ein Faßpfand in der Höhe von 30 Euro auf Bierfässer eingehoben wird. Die Faßkennzeichnung durch die einzelnen Brauereien erfolgt mittels Banderole, Aufkleber oder Aufdruck.

Um den Kreislauf von Bierfässern zu optimieren und vor allem auch um die mißbräuchliche Verwendung zu vermeiden, hat die österreichische Brauwirtschaft ein Pfand in der Höhe von 30 Euro pro Faß erhoben. Bisher wurden in Österreich Bierfässer den Kunden zum Zweck des Transports und der Getränkelagerung als einzige Mehrweggebinde unbepfandet zur Verfügung gestellt, während in fast allen anderen europäischen Ländern auch auf Fässer ein Pfand eingehoben wird. In den letzten Jahren sahen sich die Brauereien verstärkt mit dem Schwund ihrer wertvollen Stahl-Fässer konfrontiert.“

