

Inventarschätzungen, Inventarliquidationen und die Planung und Reorganisation von Werkhöfen

## Die Unternehmen haben immer noch viel zu grosse Werkhöfe

Viktor Nägeli ist profunder Kenner des Inventar- und Werkhofbereichs im Schweizer Bauhauptgewerbe. Das «baublatt» hat sich mit ihm über seine Haupttätigkeiten Inventarschätzungen, Inventarliquidationen und die Planung und Reorganisation von Werkhöfen unterhalten.



Das Inventar im Schweizer Bauhauptgewerbe wird gut gewartet und instand gehalten.

«baublatt»: Herr Nägeli, Sie bieten eine Vielfalt von Dienstleistungen im Inventar- und Werkhofbereich an. In welchen Bereichen verzeichnen Sie die grösste Nachfrage?

Viktor Nägeli: Im Moment sind es drei Nachfrageschwerpunkte: Inventarschätzungen, Werkhofreorganisationen und

Werkhofplanungen sowie Inventarliquidationen.

Was sind die Gründe, dass ein Kunde zu Ihnen kommt, um sein Inventar schätzen zu lassen?

Da gibt es ganz unterschiedliche Gründe. Die Unternehmung will zum Beispiel für die buch-

halterische Bewertung wissen, wie hoch der aktuelle Inventar-gesamtwert ist. Dann kann eine Schätzung notwendig sein für eine Finanzierungsanfrage bei der Bank. Weiter können Schätzungen ein Thema werden bei Erteilungen oder wenn eine Unternehmung die Bautätigkeit aufgibt und das Inventar ver-werten will.

Inventarliquidation ist ein weitere Dienstleistung, die bei Ihnen nachgefragt wird. Was ist das Besondere bei dieser Tätigkeit?

Inventarliquidationen sind eine absolute Vertrauenssache zwischen dem Auftraggeber und demjenigen, der sie durchführt. Aber auch die Kunde

sind wichtig: Sie wissen, dass sie bei der VNB nur kontrolliertes, instand gestelltes und sauber gereinigtes Inventar vorfinden, und entsprechend gross ist jeweils die Nachfrage.

#### **Wer setzt die Preise fest und wie wird das Inventar bei Liquidationen verkauft?**

Wir schätzen jede zu verkaufende Position und legen aufgrund der Schätzung und der Marktsituation den Verkaufspreis fest. Der Termin des öffentlichen Verkaufstags wird in der Presse bekannt gegeben, zusammen mit einer Auflistung der wichtigsten Positionen. Bei kleineren Geräten und beim Material bestehen Fixpreise, bei grösseren Geräten

An einem Verkaufstag kommen zwischen 250 und 500 Kaufinteressenten aus der Schweiz und aus dem Ausland. Rund 20 Prozent des verkauften Inventars geht ins Ausland. Wir haben sogar für den Handel mit den osteuropäischen Staaten unsere Verkaufsunterlagen in die russische Sprache übersetzen lassen und verfügen über eine entsprechende Dolmetscherin.

#### **Finden sich immer Käufer für das angebotene Inventar?**

Es ist eine unserer Aufgaben mit den Kontakten, über die wir europaweit verfügen, die richtigen Käufer zu finden. Dazu machen wir Verkaufsankündigen in der Presse, versen-

## ZUR PERSON



Viktor Nägeli (65-jährig), hat eine umfassende maschinentechnische Ausbildung und den Diplomabschluss einer höheren

Handelsschule absolviert. Nach langjähriger Tätigkeit als Maschineningenieur und Inventarchef in grossen Bauunternehmungen war er während 12 Jahren Geschäftsführer des BGP Bau Geräte Pool und im Schweizer Baumeisterverband Leiter der Unternehmensberatung im Bereich Inventar und Werkhöfe. Seit 10 Jahren ist er selbständig und bietet mit seinem Unternehmen Viktor Nägeli Beratungen (VNB) verschiedenste Dienstleistungen im Inventar- und Werkhofbereich an.

«Inventarliquidationen sind eine absolute Vertrauenssache.»

sind Mindestpreise festgelegt. Verkauft werden diese Geräte dann an den Meistbietenden.

#### **Können die Käufer auch über die Verkaufspreise mit Ihnen verhandeln?**

Im Normalfall werden die Geräte an den Meistbietenden verkauft.

#### **Wie erfolgen nach dem Zuschlag die Kennzeichnung und die Bezahlung?**

Das verkaufte Inventar oder Gerät wird mit einem Kleber mit der Unterschrift des Verkäufers gekennzeichnet und der Käufer erhält den entsprechenden mehrwertsteuerkonformen Beleg. Zur Bezahlung gilt Ware gegen Geld. Das hat sich bewährt und minimiert unser Inkassorisiko.

#### **Wie viele Kaufinteressenten kommen jeweils an einem Verkaufstag und wer sind die Käufer?**

den Mails und pflegen die persönlichen Kontakte und Verbindungen.

#### **Wie weit geht jeweils Ihr Mandat für die Inventarliquidation?**



Das Inventar aus der Schweiz ist bei Verkäufen immer sehr beliebt.

#### **tionen und wie wird abgerechnet?**

Unser Auftrag umfasst zum Abschluss auch die vollständige, fachgerechte und gesetzeskonforme Entsorgung aller übrig gebliebener Materialien. Der Auftraggeber erhält eine umfassende Abrechnung inklusive allen Originalbelegen.

#### **Sie beschäftigen sich auch mit Werkhofplanungen und Werkhofreorganisationen. Was ha-**

#### **ben Sie für einen Eindruck von den Werkhöfen der Schweizer Bauunternehmungen?**

Obwohl die Zahl der Vollzeitbeschäftigten im Bauhauptgewerbe um über die Hälfte zurückgegangen ist, haben die Unternehmungen noch viel zu grosse Werkhöfe. Auch im gemeinsamen Inventar Austausch wäre noch viel zu optimieren. Das Inventar wird gut gewartet und instand gehalten, deshalb ist es bei Inven-



Für einen Werkhof gilt das Prinzip: nur so viel wie notwendig.

(Fotos: ra)

tarverkäufen auch immer sehr begehrt.

Wissen die Bauunternehmer, dass sie in den von Ihnen erwähnten Werkhof- und In-

unserer Tätigkeit Unterstützung anbieten.

Welche Hauptfunktionen muss ein Werkhof überhaupt erfüllen können?

Die Unternehmer wissen, dass der Werkhof ein grosser Unkostenfaktor ist, aber sie kommen nicht dazu, es zu ändern.

ventarbereichen viel Geld einsparen könnten?

Die Unternehmer wissen, dass der Werkhof ein grosser Unkostenfaktor ist, aber sie kommen nicht dazu, es zu ändern. Genau hier können wir mit

Der Werkhof ist dafür verantwortlich, dass die richtige Maschine zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort ist und funktioniert. Im Weiteren gilt für den Werkhof das Prinzip: Nur so viel wie notwendig, aber optimal eingerichtet und

betreut. Und die modernsten Mittel müssen an der Front sein, denn sie sorgen für die Wertschöpfung im Betrieb.

Wie läuft eine Werkhofreorganisation ab, wenn ein Kunde Sie damit beauftragt?

Wir nehmen vor Ort einen Augenschein und analysieren zusammen mit den Werkhofverantwortlichen die Ist-Situation. Gemeinsam erarbeiten wir Vorschläge für eine Reorganisation.

Wie ist die Situation bei Ersatzbeschaffungen. Tätigen die Bauunternehmer gegenwärtig die dazu notwendigen Investitionen?

Neuanschaffung von Baubetriebsinventar in Mio. CHF (ohne Leasing) (2)

	2002	2003	2004	2005
Kumulierte Jahreswerte	520,8	549,9	421,3	368,7
%-Veränderung zum Vorjahr	1,6%	5,6%	-23,4%	-13%

Das Baubetriebsinventar ist stark von den Anschaffungen (Vortriebssysteme) für die Neat beeinflusst, diese werden aber nicht separat erhoben. Ein starker Rückgang der Investitionen ins Baubetriebsinventar heisst also nicht, dass die Kapazitäten reduziert werden. Ausserdem beinhalten diese Zahlen keine Anschaffung über das Leasing, welches zunehmend wichtiger wird.

(2) Quartalerhebungen des SBV

Der Hauptteil der Unternehmen tätigt heute die betrieblich notwendigen Ersatzbeschaffungen. Als Faustformel nenne ich immer die Summe von sieben bis neun Prozent vom Inventarwert, die jährlich für Ersatzbeschaffungen zu investieren ist. Werden diese Ersatzbeschaffungen nicht gemacht, wird die Unternehmung zu einem späteren Zeitpunkt in einen nicht mehr zu finanzierenden Ersatzinvestitionsschub gedrängt.

Viele Unternehmungen haben eigene Werkstätten, um das Inventar zu reparieren. Ist das noch sinnvoll?

Sinnvoll ist eine auf die Betriebsgrösse angepasste Werkstatt. Wichtig ist über die getätigten Reparaturen eine genaue Kostenkontrolle zu führen, um rechtzeitig erkennen zu können, wann sich eine Reparatur nicht mehr lohnt. Die Mechaniker wollen immer alles wieder flicken, was es kostet, ist für sie nebensächlich. Auch hier ist es notwendig, das Kostenbewusstsein zu vertiefen.

Wie wird sich das Bauhauptgewerbe in den nächsten Jahren verändern?

Ich denke, dass die Talsohlaufragsmässig überwunden und die Konsolidierungsphase weitgehend abgeschlossen ist. Die Unternehmungen können gestärkt in die Zukunft schauen. Die Mitarbeiter werden auch in Zukunft die wichtigste Ressource in jeder Unternehmung sein.

Zur Schlussfrage: Sie haben vor, noch rund fünf Jahre in Ihrer Tätigkeit zu arbeiten. Was wünschen Sie dem Bauhauptgewerbe als Wichtigste für die Zukunft?

Kostendeckende Preise, faire Auftragsvergaben und Freude am Beruf. (ra)