

## 2. Der Entscheidungsprozess

### Inhaltsangabe

1. Aufträge vergeben
  1. Beispiele wie man es nicht machen sollte
  2. Rechtliche Grundlagen für Verträge
  3. Auszüge aus dem BGB
  4. Verjährung der Mängelansprüche
  5. Abnahme

## 2. Der Entscheidungsprozess

1. Hauptmerkmale
2. Nebenmerkmale
3. Wirtschaftlichkeit
4. Merkmale und Ausschreibung
5. Zusatzbedingungen

## 2. Der Entscheidungsprozess

**Was will ich wann und wie kaufen?**

**Allgemein gilt:**

Jede Sache, Maschine, Gerät, Fahrzeug

oder Bauwerk hat (mindestens)

**ein Hauptmerkmal**

und (meistens)

**mehrere Nebenmerkmale**

## 2.1 Das Hauptmerkmal

**Das Hauptmerkmal** einer Sache, Maschine, Gerät, Fahrzeug oder eines Bauwerkes usw. ist die wichtigste und übergeordnete Funktion dieser Sache

**aus Sicht des Betrachters.**

Hierbei kann das Hauptmerkmal der gleichen Sache für verschiedene Betrachter grundsätzlich und gravierend anders sein.



**Beispiel Pkw**



**Die Nebenmerkmale** einer Sache, Maschine, Gerät, Fahrzeug oder eines Bauwerkes usw. sind die weiteren zusätzlichen, aber nicht übergeordneten, Funktionen einer Sache

**aus Sicht des Investors.**

Die verschiedenen Nebenmerkmale einer Sache sind weitere Funktionen die auf Grund der Konstruktion, Ausstattung oder Eigenschaften der Sache zur Erlangung der Eigenschaften des Hauptmerkmals erforderlich sind.

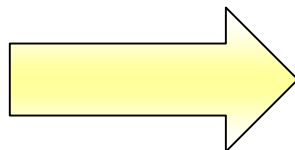
Diese Nebenmerkmale sind zum Teil aus Sicht des Investors gewünscht, zum Teil aber auch unerwünscht.

## 2.3 Wirtschaftlichkeit einer Investition

**Eine Investition ist erst dann wirklich wirtschaftlich, wenn neben der Erfüllung der Wünsche des Investors für das Hauptmerkmal möglichst viel und positiv von ihm bewertete oder einsetzbare Nebenmerkmale von der Investition erfüllt werden.**



In den meisten Fällen kann eine Investition nicht nur mit dem Hauptmerkmal einen Ertrag erwirtschaften, sondern benötigt auch die Nebenmerkmale.



### Beispiel Durchlaufofen



## 2.4 Kaufentscheidung

Es ist unbedingt **vor** einer **Kaufentscheidung** Klarheit über die erforderlichen Hauptmerkmale und die gewünschten und die **ungewollten Nebenmerkmale mit ihren Kostenauswirkungen** zu schaffen.

Nur so kann vermieden werden, dass der oder die möglichen Lieferanten uns einreden können, was sie uns verkaufen wollen.

(Aus welchen Gründen auch immer.)

## 2.4 Merkmale und Ausschreibung

Dieses beinhaltet natürlich, dass Sie sich über die verfügbaren Produkte und deren Haupt- und Nebenmerkmale und deren Kostenauswirkungen der in Frage kommenden Lieferanten informieren. Dieses kann durch Broschüren, Gespräche, Besichtigungen oder Versuche geschehen.

Wie erlangen Sie am einfachsten, fairsten und Kosten sparendsten Markt- und Produkttransparenz?

**Indem Sie Ihre Wünsche und Vorstellungen bzgl. der Haupt- und Nebenmerkmale der angedachten Investition in Form einer Anfrage ausschreiben.**

**Wie soll eine Sache beschafft und bezahlt werden?**

**Bevor die Anfrage** angefertigt werden kann und **an den Markt gegeben wird**, sind verschiedene weitere Faktoren außer den Haupt- und Nebenmerkmalen, vorab festzulegen oder zu prüfen.

Nur wenn auch diese **Rahmenbedingungen** vor der Anfrage / Bestellung **zusammengetragen**, beurteilt, festgelegt und vereinbart sind, können unliebsame Überraschungen während der Investitionsrealisierung vermieden werden.

Diese **Rahmenbedingungen** sind je nach Investitionsgut und Investor **sehr unterschiedlich** und **müssen individuell erarbeitet** und festgelegt werden.



### Beispiele Zusatzfaktoren oder Rahmenbedingungen

- Wann soll die Lieferung erfolgen?
- Sind alle Transportfragen geklärt?
- Wer ist Projektkoordinator im eigenen Unternehmen?
- Welche externen Dienstleister sind zu beteiligen?
- Sind vorab Klärungen mit Ämtern und Behörden sinnvoll oder erforderlich?
- Sind alle Ver- und Entsorgungsfragen geklärt und bewertet?
- Welche Folgekosten der Investition entstehen sofort und regelmäßig?

### Beispiele Zusatzfaktoren oder Rahmenbedingungen

- Kann oder ist die Wirtschaftlichkeit der Investition berechnet worden?
- Wie viel Geld steht gem. Budget oder Wirtschaftlichkeitsberechnung zur Verfügung?
- Welche Abschreibungsfristen sind aus bilanziellen Gründen geplant oder durchsetzbar?
- Wie erfolgt die Finanzierung / Bezahlung?
- Liquiditätsplan oder -beurteilung?
- usw.

## 2.5 Zusatzbedingungen mitteilen

**Alle Faktoren sind soweit möglich bereits den Lieferanten im Rahmen der Anfrage mitzuteilen**

Nur wenn ein Lieferant auch die Rahmenbedingungen kennt, kann er eine „spitze“ Kalkulation für sein Angebot erarbeiten!