

Kurzvorstellung des Geschäftsmodells **CHEMIKALIENLEASING**

Dr. Reinhard Joas

Workshop Chemikalienleasing
21. Mai 2014

Warum „Chemikalienleasing“?

Die wirtschaftliche Entwicklung eines Unternehmens hängt maßgeblich von seiner Reaktion auf **“Megatrends”** ab.

- Nachhaltigkeit
- Serviceorientierung
- Zusammenarbeit innerhalb der Wertschöpfungskette



Chemikalienleasing ist ein innovatives, serviceorientiertes Geschäftsmodell, das über einen intensivierten Know-how-Austausch innerhalb der Lieferkette diesen Megatrends folgt.



Darüber hinaus liefert Chemikalienleasing wirtschaftliche Vorteile für die Beteiligten und verbessert die Konkurrenzfähigkeit.

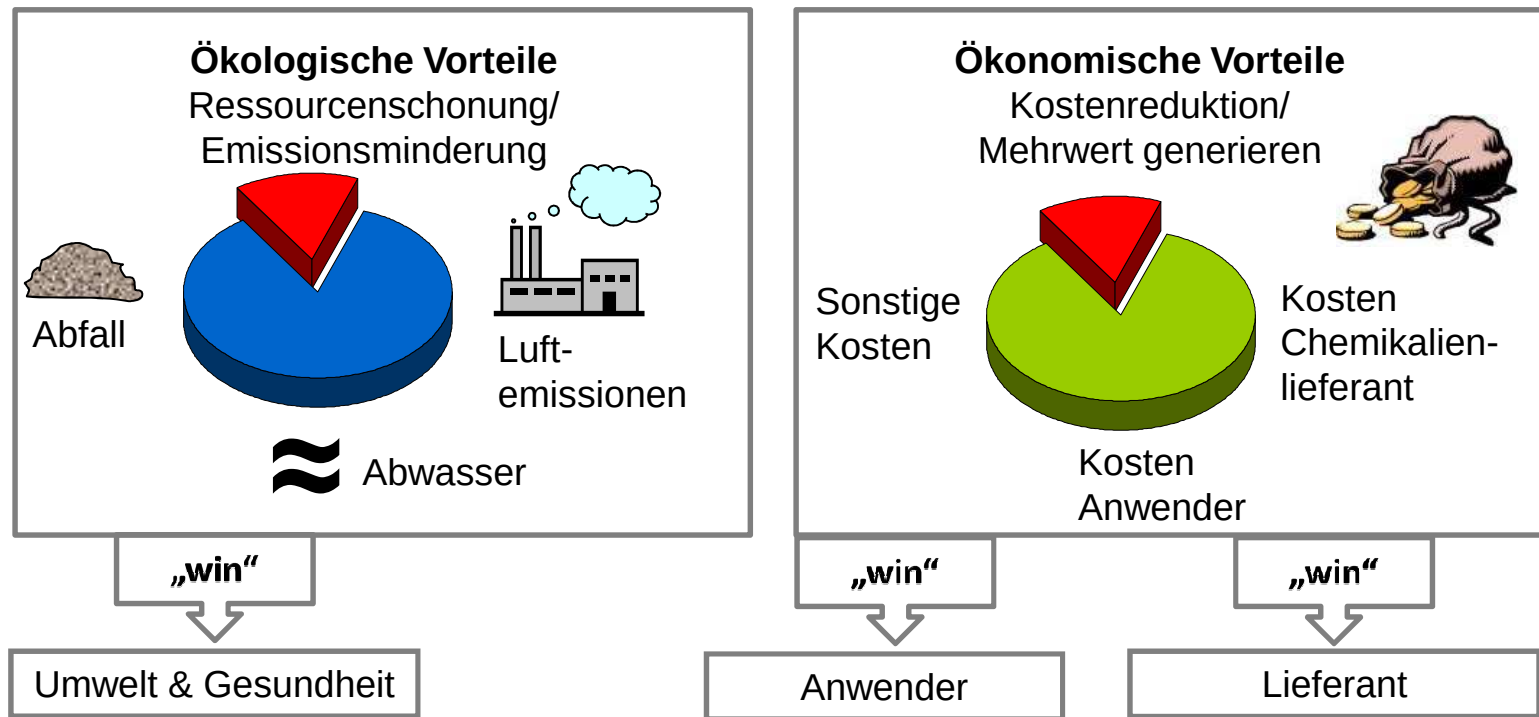


Grundprinzipien des Chemikalienleasings

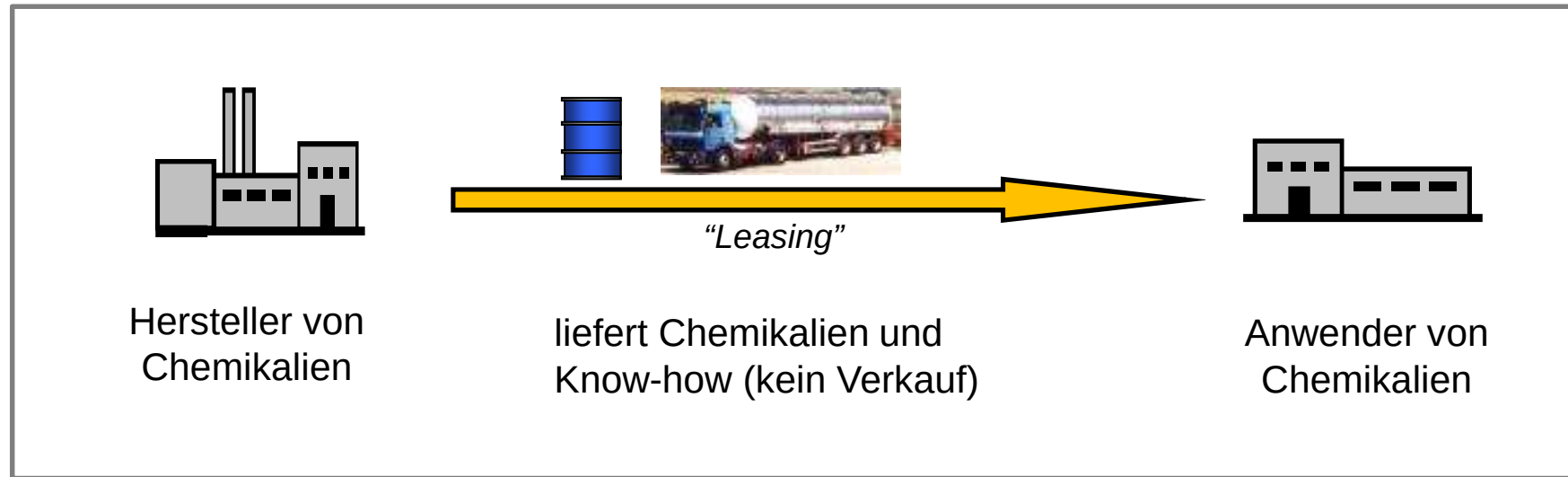
Prinzip

Chemikalienleasing ist ein neuer Ansatz zur Bezahlung von Chemikalien. Im Vordergrund steht der Nutzen, nicht der Besitz von Chemikalien; Ziel ist die Optimierung der Effizienz des Chemikalieneinsatzes, um so wirtschaftliche und ökologische Interessen in Einklang zu bringen.

Ziele



Nutzenorientierte Bezahlung



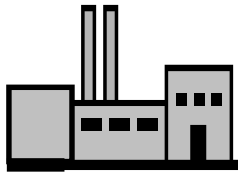
Die Bezahlung erfolgt für den Nutzen der Chemikalie und nicht für die Menge!
(z.B. für die Zahl gereinigter Rohre, nicht für die verbrauchten Tonnen an Lösemittel)



Die Chemikalienmenge sinkt, weil sie sich von einem Umsatzfaktor („*the more you sell the more you earn*“) zu einem Kostenfaktor („*less is more*“) für beide Partner entwickelt.

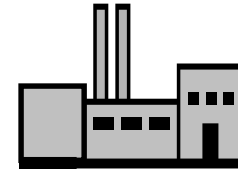
Beispiel für die Realisierung des Mehrwerts - Herstellerseite

Anwender muss 2 Mio. Rohre reinigen



Chemikalienhersteller Klassisches Geschäftsmodell

100 t Lösemittelverkauf	=	100.000 € Umsatz
100 t Produktion	=	- 80.000 € variable Kosten
	=	-10.000 € Fixkosten
Ergebnis:		10.000 € Gewinn



Chemikalienhersteller Geschäftsmodell Chemikalienleasing

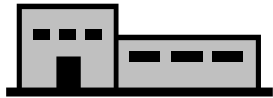
Mehrwert aus Prozessoptimierung
Nur 60 t Lösemittel werden benötigt
Leasingrate 0,04 € pro Rohr

Leasing		
Einkommen	=	80.000 € Umsatz
60 t Produktion	=	-48.000 € variable Kosten
	=	-10.000 € Fixkosten
Ergebnis:		22.000 € Gewinn

Mehrwert: 12.000 €

Beispiel für die Realisierung des Mehrwerts - Anwenderseite

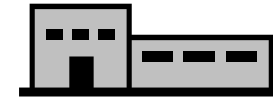
Anwender muss 2 Mio. Rohre reinigen



Anwender

Klassisches Geschäftsmodell

Kosten zum Kauf von 100 t Lösemittel
= 100.000 €



Anwender

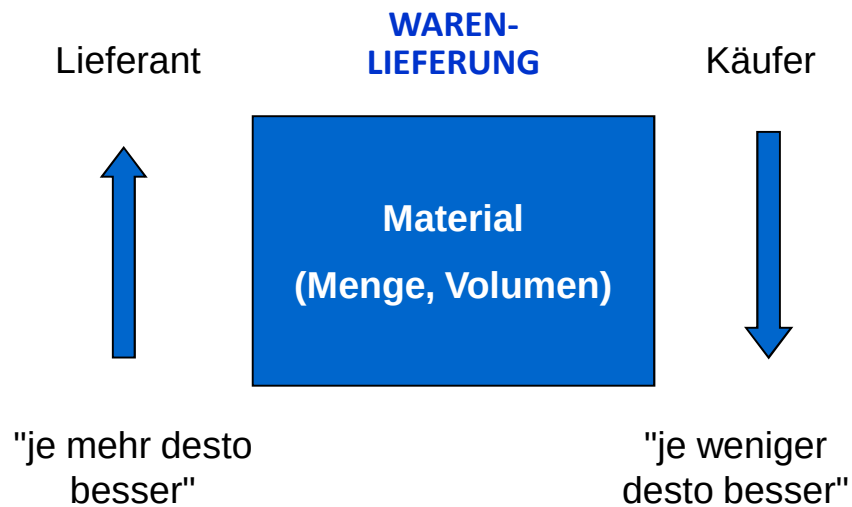
Geschäftsmodell Chemikalienleasing

Kosten zum Leasen von 60 t Lösemittel
= 80.000 €

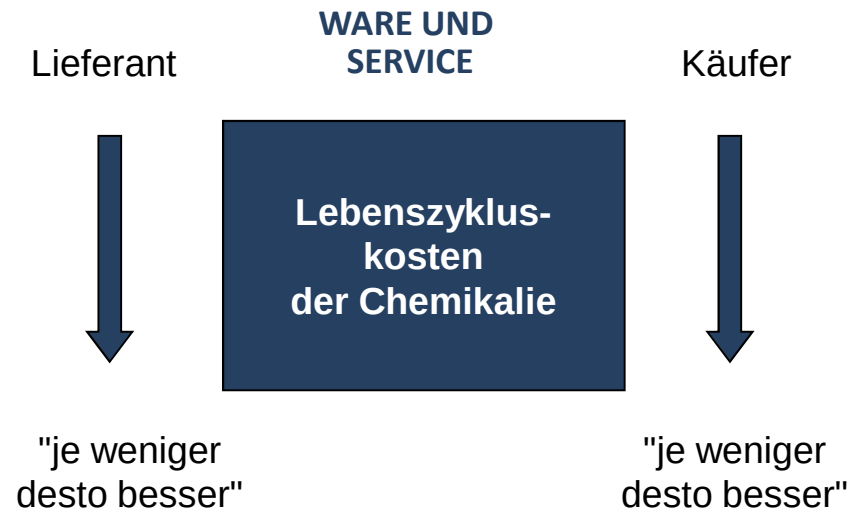
Mehrwert: 20.000 €

Chemikalienleasing Modelle bündeln Interessen

Traditionelle Geschäftsmodelle Widersprüchliche Interessen



Chemikalienleasing- Modelle Gleichgerichtete Interessen



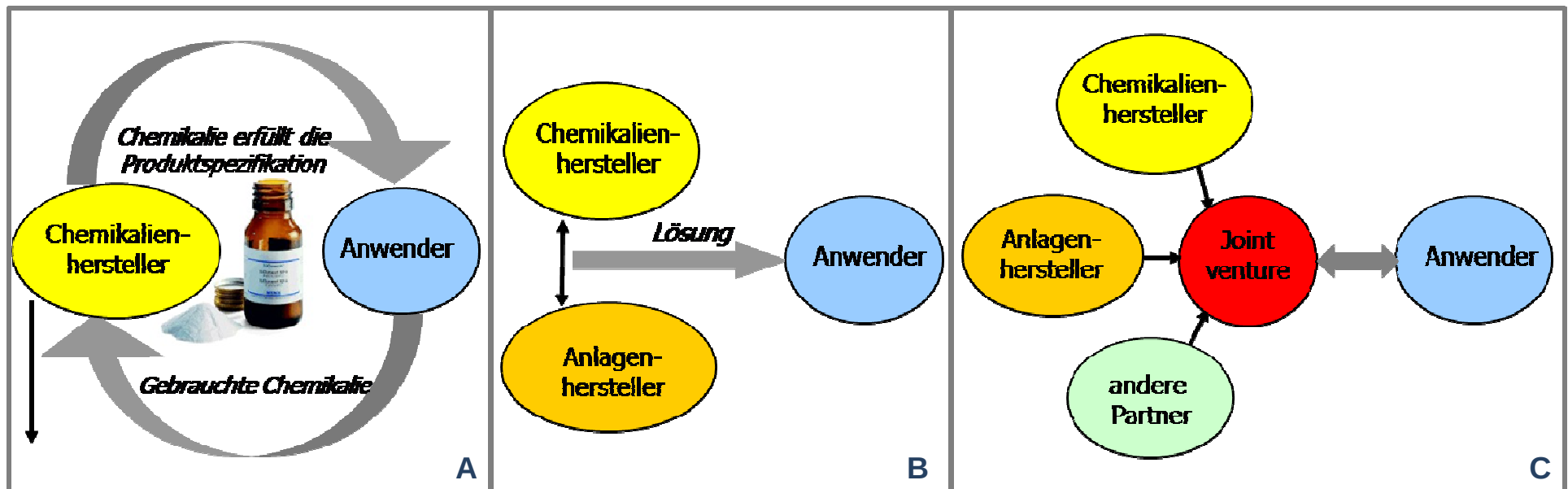
- Dienstleistungsorientiertes Geschäftsmodell
- Nutzen-orientierte Bezahlung

Voraussetzung für die Anwendung von ChL in der Druckindustrie

- Anwendungs-Know-how und technologisches Innovationspotential
- Bereitschaft für die Umsetzung innovativer Geschäftsmodelle als Teil der Unternehmensstrategie
- Gegenseitiges Vertrauen und Kommunikationsfähigkeit



Beispiele für konkrete Geschäftsmodelle zum Chemikalienleasing

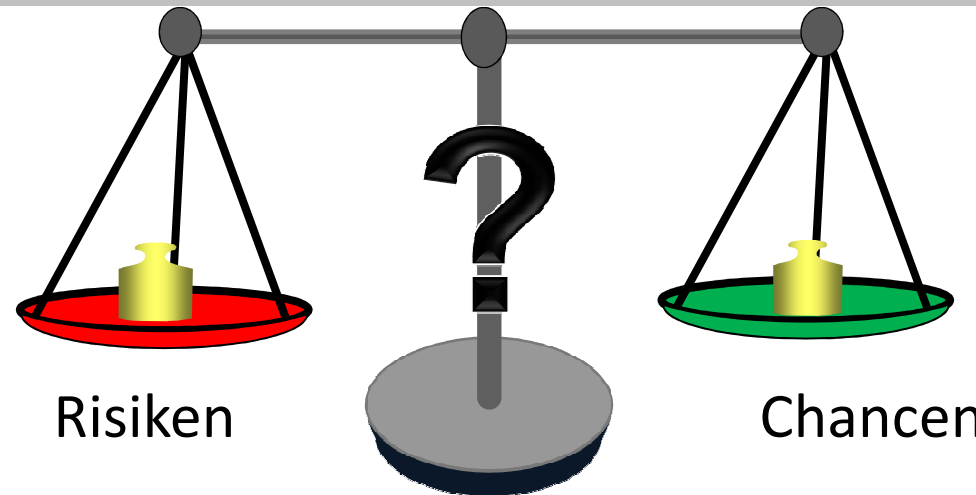


- Abwasserreinigung
- Katalysatoren

- Lackierung
- Pestizideinsatz

- Metallreinigung
- Beschichtung

Mögliche Risiken und zu beachtender Aufwand



Prozessoptimierung kann Zeit und Geld kosten, Verteilung dieses Aufwandes kann schwierig sein



Risiken für das Erreichen eines geforderten Qualitätsstandards können entstehen

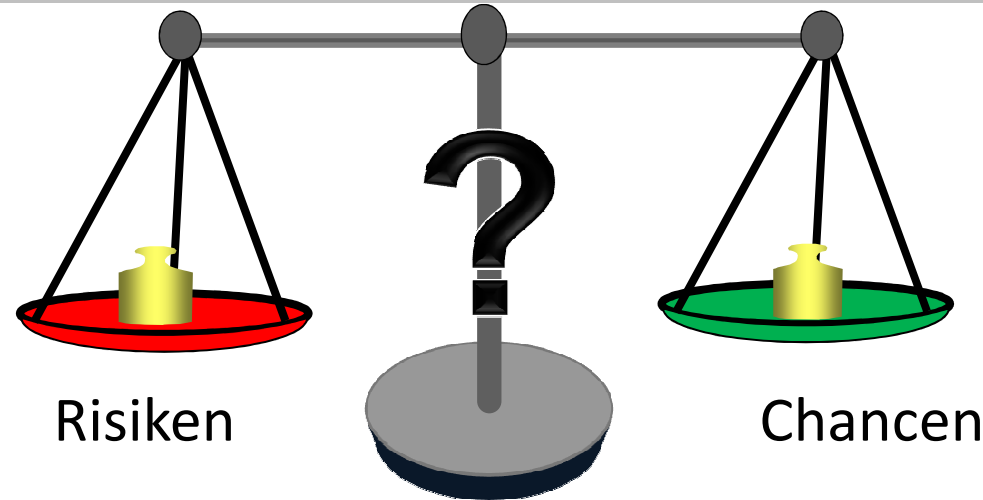


Administrativer Aufwand (z.B. vertragliche Gestaltung)



Probleme bei mehreren Chemikalienlieferanten

Mögliche Risiken und zu beachtender Aufwand



Regelung von Vertraulichkeit

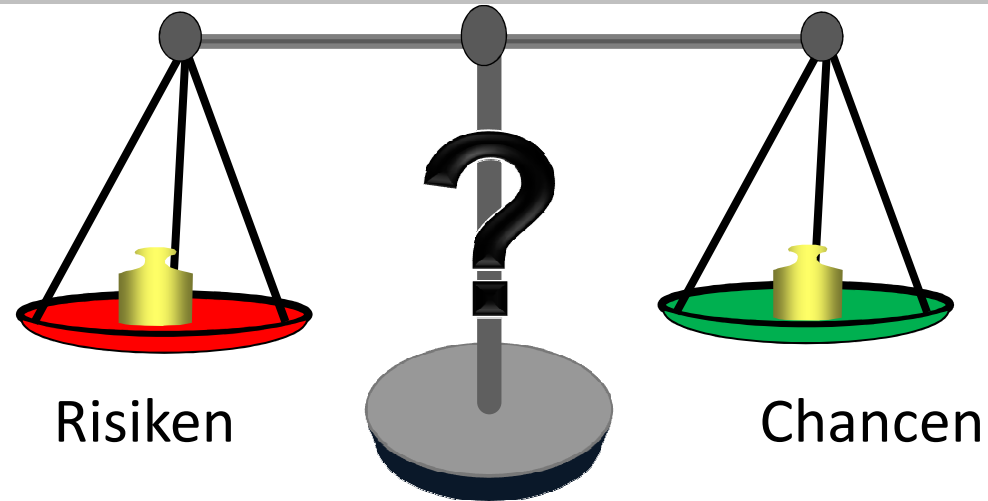


Sanktionsmechanismen bei unnötigem Chemikalienverbrauch



Klärung von Haftungsfragen

Mögliche Chancen



Reduzierte Kosten für den Anwender



Höhere Deckungsbeiträge für den Chemikalienanbieter

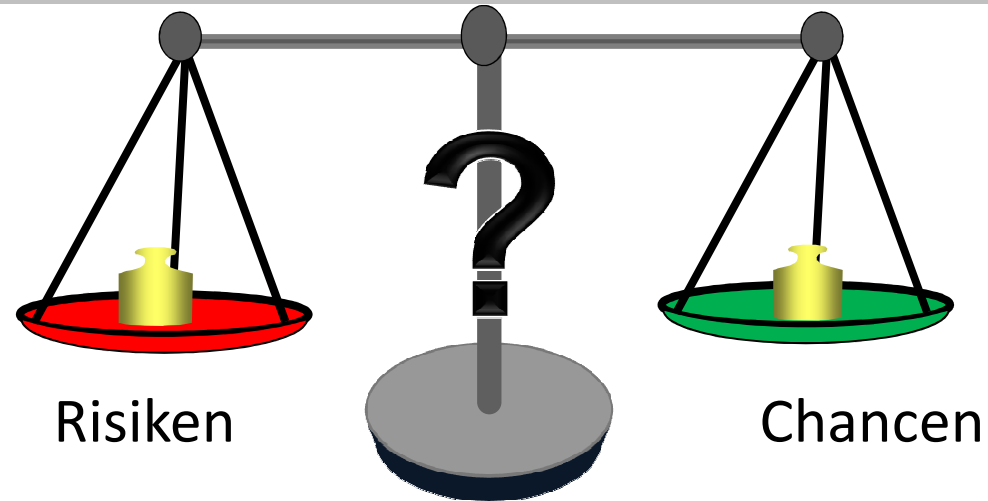


Weniger Abfälle



Weniger Emissionen

Mögliche Chancen



Weiterentwickelte Produktqualität



Vertrauensaufbau und langfristige Partnerschaft

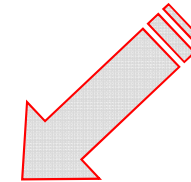


Verbesserung der Planung

Beispiel – Pulverbeschichten



Pulverlack



Klassisches Geschäftsmodell: Bezahlung pro t Pulverlack

Chemikalienleasing: Bezahlung pro m² beschichteter Fläche

Beispiel – Etikettenleim



Klassisches Geschäftsmodell: Bezahlung pro kg Leim

Chemikalienleasing: Bezahlung pro etikettierte Flasche

Beispiel – Schaum für Deckel



Klassisches Geschäftsmodell: Bezahlung pro kg Schaum

Chemikalienleasing: Bezahlung pro Deckel

Beispiel – Reinigung von Behältern in der Nahrungsmittelproduktion



← Lösemittel

Klassisches Geschäftsmodell: Bezahlung pro t Lösemittel

Chemikalienleasing: Bezahlung prozessspezifisch, z. B. hl Bier

Beispiel – Schmierstoffe in der Zuckerfabrik



Schmierstoffe

Klassisches Geschäftsmodell: Bezahlung pro t Schmierstoff

Chemikalienleasing: Bezahlung pro t produziertem Zucker

Beispiel – Abwasseraufbereitung



Klassisches Geschäftsmodell: Bezahlung pro t Chemikalien zur Wasseraufbereitung

Chemikalienleasing: Bezahlung pro m³ gereinigtem Wasser

Beispiel – Agrochemikalien



**Düngemittel/
Pestizide**

Klassisches Geschäftsmodell: Bezahlung pro kg Pestiziden

Chemikalienleasing: Bezahlung z. B. pro ha von Schädlingen befreiter
landwirtschaftlicher Fläche

Diskussionsrahmen für Chemikalienleasing

Homepage mit Diskussionsforum
www.chemicalleasing.com

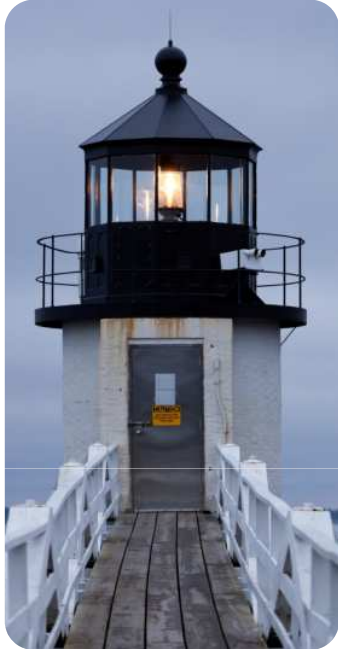
Internationale Arbeitsgruppe
interdisziplinär mit Herstellern, Anwendern,
Wissenschaftlern, Behörden und Beratern



**Deutscher Begleitkreis zum
Chemikalienleasing**

Nationale Arbeitsgruppen und Netzwerkinitiativen
z.B. National Cleaner Production Centres, National
Steering Committees

Möglichkeiten für Pilotprojekte



- Interessierte Projektpartner
- Identifikation und exemplarische (technische und administrative)
Umsetzung von Innovationspotenzialen
- Aktive Marketingstrategie im Erfolgsfall

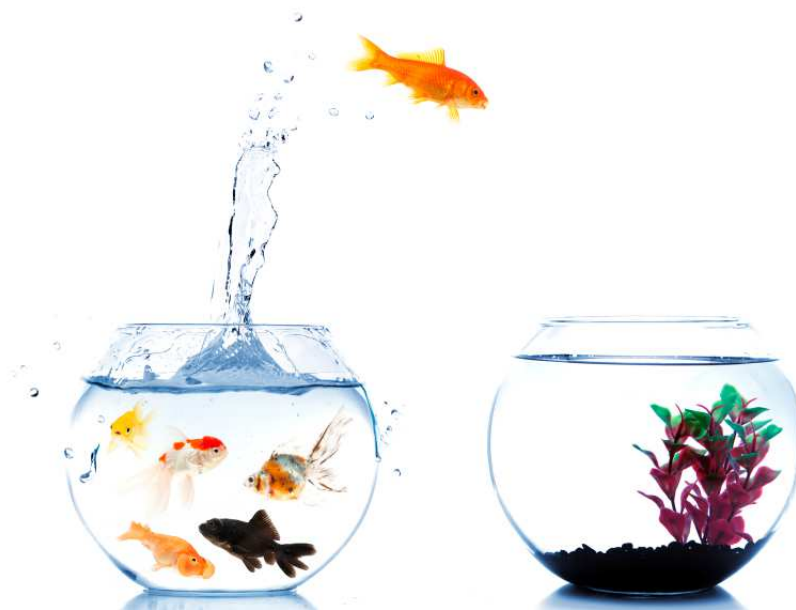
Unterstützung durch die folgenden Institutionen



Globaler Chemikalienleasing Award: Bewerbung für 2014 jetzt möglich



Chemikalienleasing: Vorsprung durch Innovation



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Dr. Reinhard Joas
reinhard.joas@bipro.de



Beratungsgesellschaft für integrierte Problemlösungen

Grauertstr.12, 81545 München
Tel. +49 89 189 79050
www.bipro.de