



Praxiserfahrungen mit Chemikalienleasing: Dos and Don'ts

Dr. Reinhard Joas
29. Oktober 2019



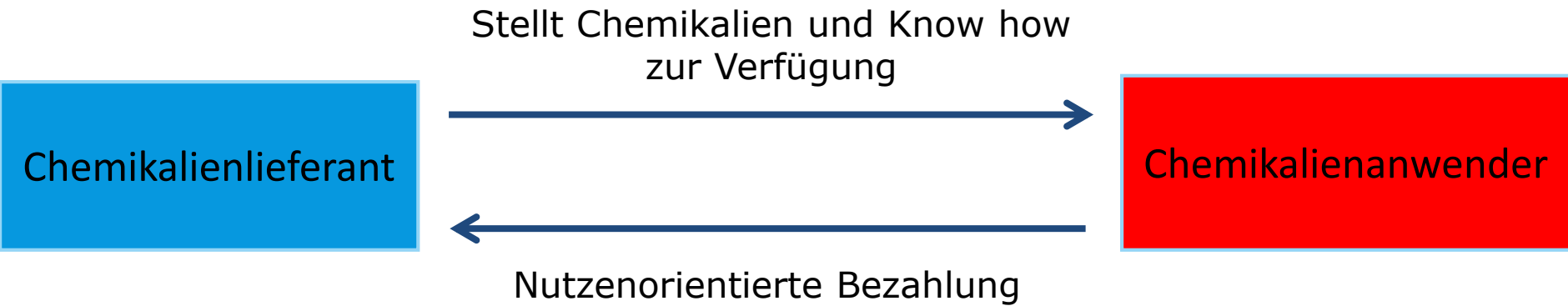


Praxiserfahrungen

- Mehr als 15 Jahre...
- Mehr als 200 Einzelanwendungen...
- Mehr als 30 Länder...
- Erfolge und Misserfolge...
- Begeisterung und Frustration...

Konzentriert auf 30 Minuten und 4 Päckchen mit „Erfahrungsschätzen“





Gemeinsame Motivation: erhöhter Gewinn durch optimierten Einsatz von Chemikalien

Gemeinsame Basis: Nachhaltigkeitskriterien für Chemikalienleasing

Beispiele aus verschiedenen Branchen



Altes Geschäftsmodell:
Bezahlung pro t Pulver



Altes Geschäftsmodell:
Bezahlung pro kg
Pestizid



Altes Geschäftsmodell:
Bezahlung pro t
Fällchemikalien



Altes Geschäftsmodell:
Bezahlung pro kg
Klebstoff



Altes Geschäftsmodell:
Bezahlung pro kg
Reinigungsmittel

Bezahlung pro m²
beschichtete
Fläche

Bezahlung pro ha
ohne
Schädlingsbefall

Bezahlung pro m³
gereinigtes
Abwasser

Bezahlung pro
verklebte
Keksschachtel

Bezahlung pro m²
gereinigte Fläche



„Dos“ Lieferant

Gemeinsame Kontrolle des Chemikalienverbrauchs

Unterstützung des Anwenders
beim Handling von Chemikalien

Indexbasiertes Einpreisen von Kostensteigerungen

Soweit möglich Einsatz von ungefährlichen Chemikalien

Nutzung der Digitalisierung
für die intensivierete Zusammenarbeit



„Don‘ts“ Lieferant

Keine klaren Regeln
für Haftung und Qualitätsprobleme

Indiskretion im Hinblick auf Anwender Know-How

Unklare Definition des Nutzens und seiner Erfassung

Keine klaren Regeln
für ungerechtfertigten Mehrverbrauch

Kurzlaufende Verträge

Zugang von Experten des Anbieters
zu relevanten Produktionsbereichen

Nutzung der Digitalisierung
für die intensivierete Zusammenarbeit

Gemeinsame Kontrolle des Chemikalienverbrauchs

Einbindung von FuE Experten
in die Diskussion mit dem Anbieter

Schulung der Buchhaltung und des Einkaufs
auf Prozessanpassungen

„Dos“
Anwender



Keine klaren Regeln für
Vertraulichkeit und Urheberrecht

Verträge ohne Feinjustierungsmöglichkeiten

Keine klaren Regeln für
Haftung und Qualitätsprobleme

Unklare Definition
des Nutzens und seiner Erfassung

Kurzlaufende Verträge

„Don`ts“
Anwender



Das “tripel win” Ziel des Geschäftsmodells

Ökologie

Verringerung von Abfall, Emissionen und
Ressourcenverbrauch



Win:
Umwelt und Gesundheit

Ökonomie

Gewinnerhöhung bei den Partnern durch
langfristige Kostenreduktion



Win: Win:
Chemikalienlieferant Chemikalienanwender



UNITED NATIONS
INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOAL 9
INDUSTRY, INNOVATION AND INFRASTRUCTURE

Thank you!

