

# 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.**

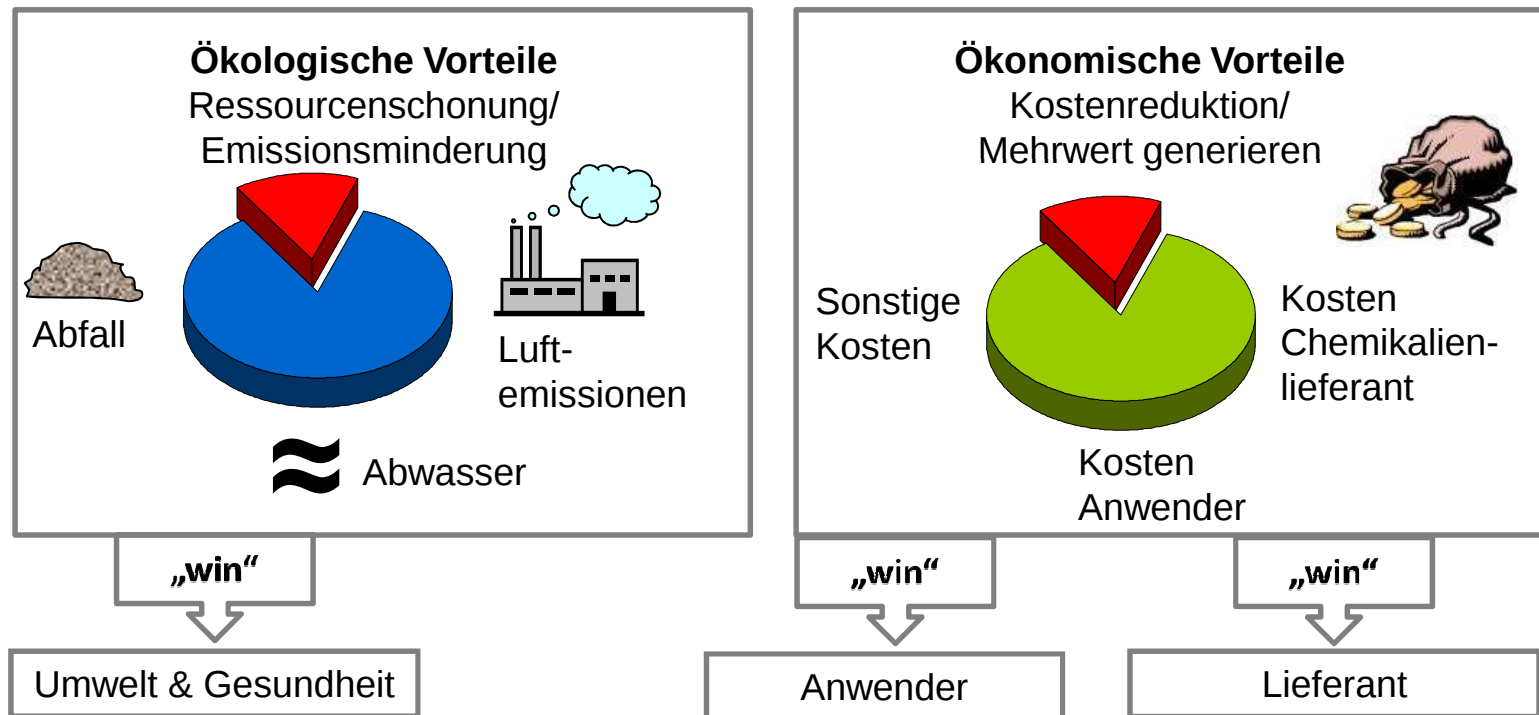


# Grundprinzipien des Chemikalienleasings

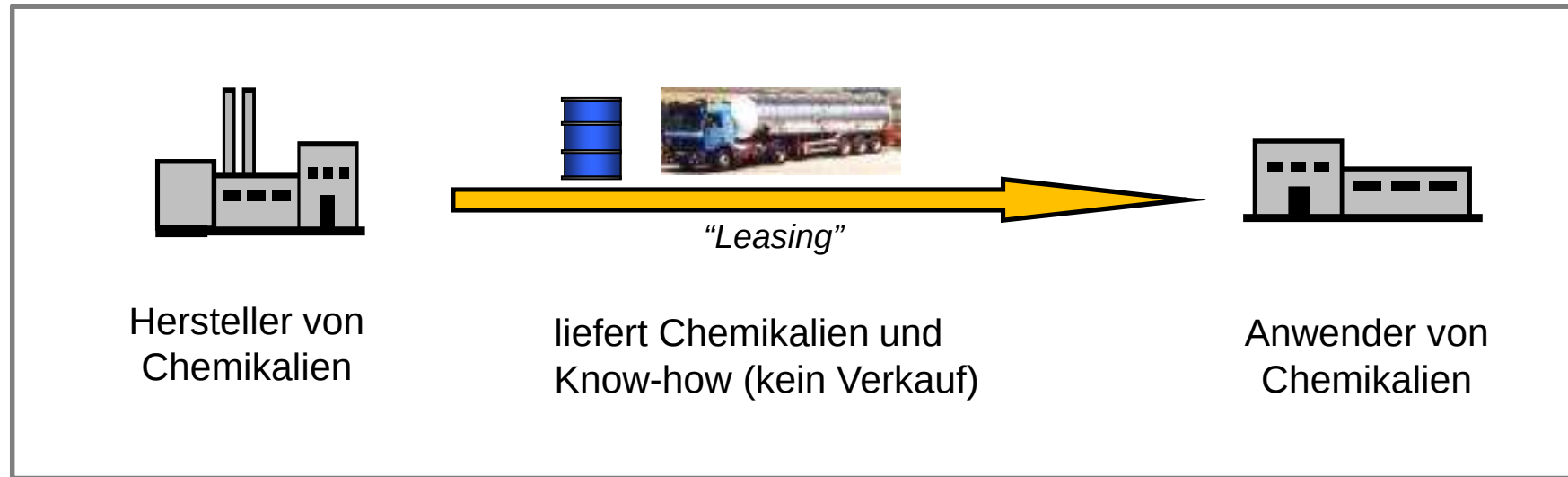
## Prinzip

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



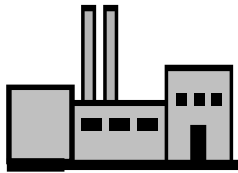
Die Bezahlung erfolgt für den Nutzen der Chemikalie und nicht für die Menge!  
(z.B. für die Zahl gereinigter Rohre, nicht für die verbrauchten Tonnen an Lösemittel)



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.

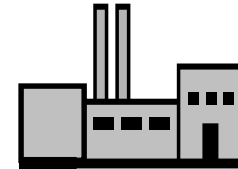
# Beispiel für die Realisierung des Mehrwerts - Herstellerseite

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        |
| <hr/>                   |   |                            |
| Ergebnis:               |   | 10.000 € Gewinn            |



## Chemikalienhersteller Geschäftsmodell Chemikalienleasing

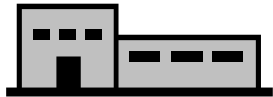
Mehrwert aus Prozessoptimierung  
Nur 60 t Lösemittel werden benötigt  
Leasingrate 0,04 € pro Rohr

|                 |   |                           |
|-----------------|---|---------------------------|
| Leasing         |   |                           |
| Einkommen       | = | 80.000 € Umsatz           |
| 60 t Produktion | = | -48.000 € variable Kosten |
|                 | = | -10.000 € Fixkosten       |
| <hr/>           |   |                           |
| Ergebnis:       |   | 22.000 € Gewinn           |

**Mehrwert: 12.000 €**

## Beispiel für die Realisierung des Mehrwerts - Anwenderseite

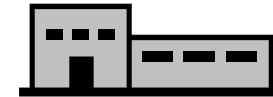
*Anwender muss 2 Mio. Rohre reinigen*



*Anwender*

### Klassisches Geschäftsmodell

Kosten zum Kauf von 100 t Lösemittel  
= 100.000 €



*Anwender*

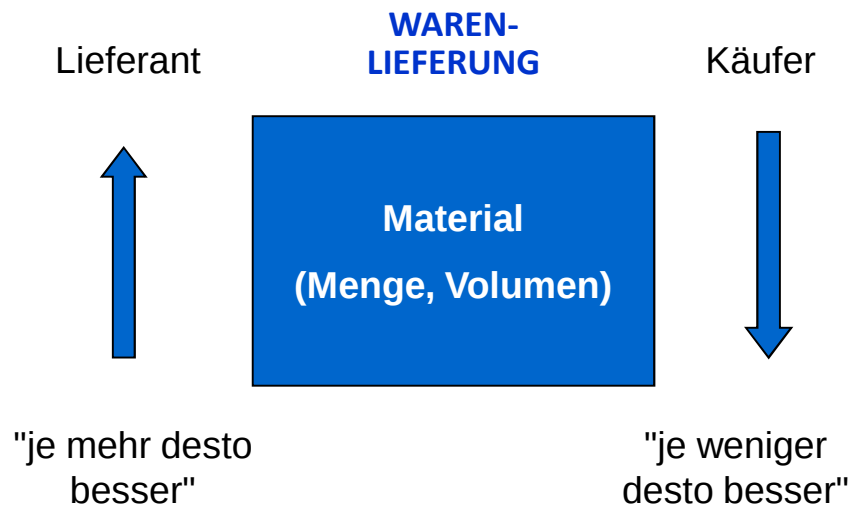
### Geschäftsmodell Chemikalienleasing

Kosten zum Leasen von 60 t Lösemittel  
= 80.000 €

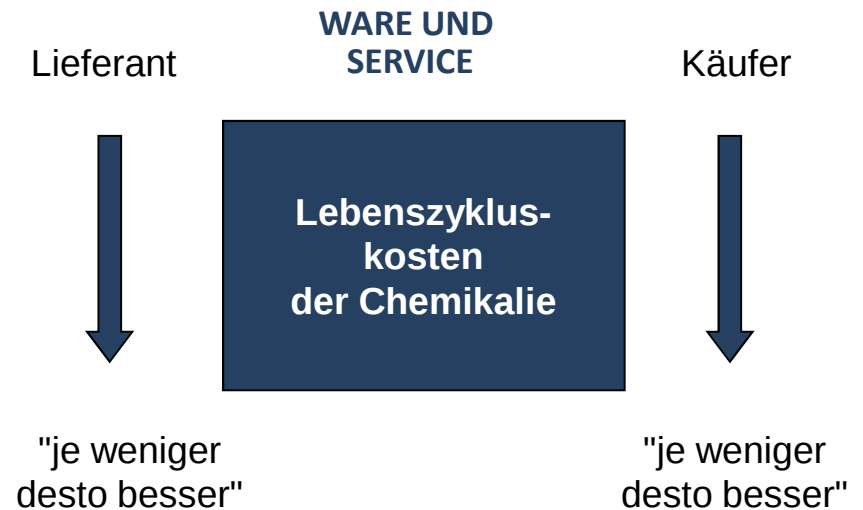
**Mehrwert: 20.000 €**

# Chemikalienleasing Modelle bündeln Interessen

## Traditionelle Geschäftsmodelle Widersprüchliche Interessen



## Chemikalienleasing- Modelle Gleichgerichtete Interessen



- Dienstleistungsorientiertes Geschäftsmodell
- Nutzen-orientierte Bezahlung

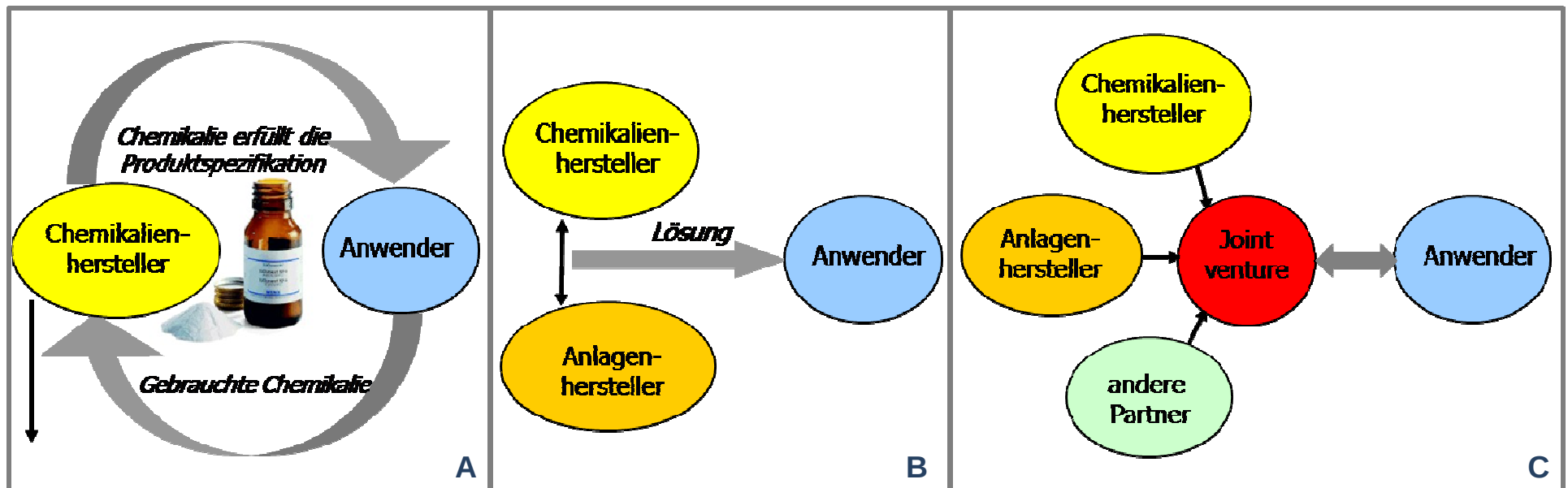
## Voraussetzung für die Anwendung von ChL in der Druckindustrie

---

- 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

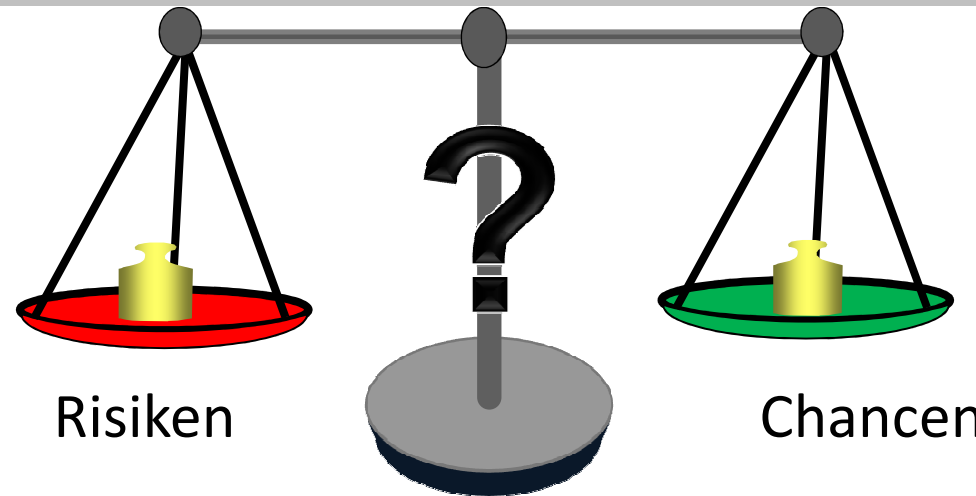


- Abwasserreinigung
- Katalysatoren

- 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

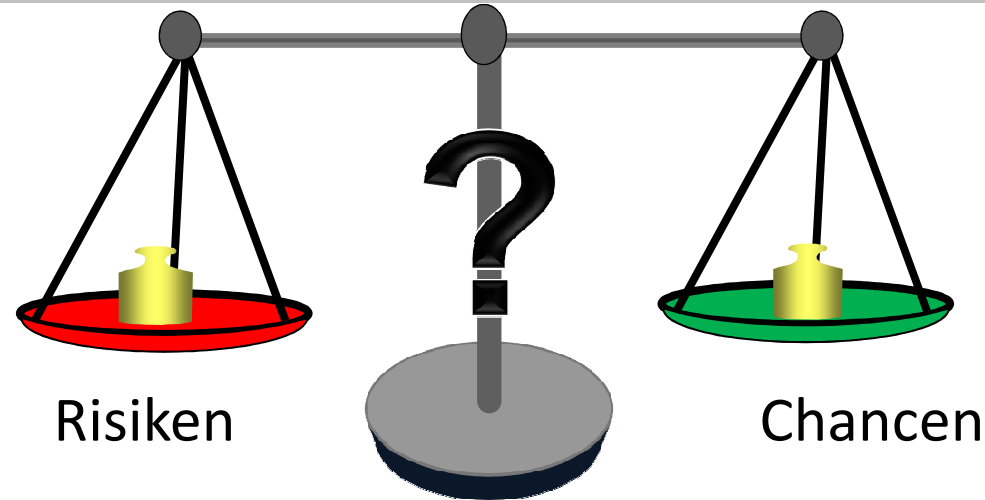


Administrativer Aufwand (z.B. vertragliche Gestaltung)



Probleme bei mehreren Chemikalienlieferanten

## Mögliche Risiken und zu beachtender Aufwand



Regelung von Vertraulichkeit

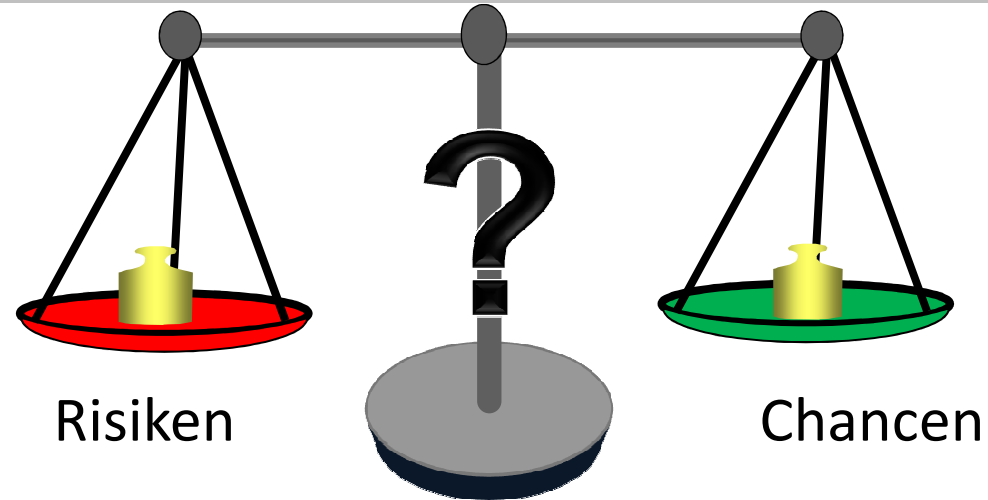


Sanktionsmechanismen bei unnötigem Chemikalienverbrauch



Klärung von Haftungsfragen

## Mögliche Chancen



Reduzierte Kosten für den Anwender



Höhere Deckungsbeiträge für den Chemikalienanbieter

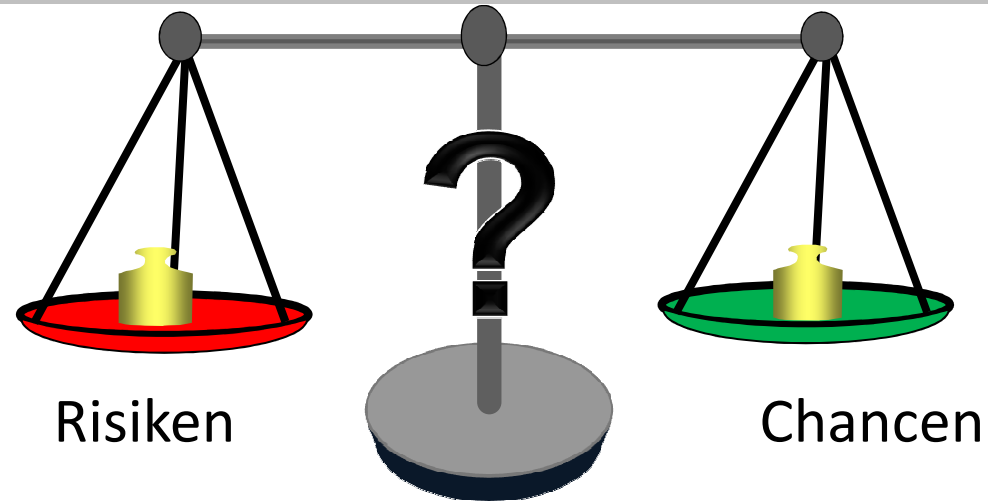


Weniger Abfälle



Weniger Emissionen

## Mögliche Chancen



Weiterentwickelte Produktqualität



Vertrauensaufbau und langfristige Partnerschaft

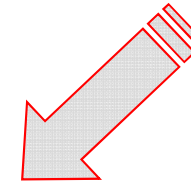


Verbesserung der Planung

## Beispiel – Pulverbeschichten



Pulverlack



Klassisches Geschäftsmodell: Bezahlung pro t Pulverlack

Chemikalienleasing: Bezahlung pro m<sup>2</sup> 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 m<sup>3</sup> 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](http://www.chemicalleasing.com)

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

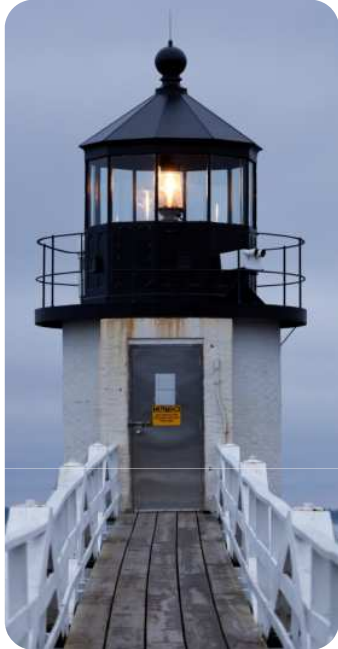


**Deutscher Begleitkreis zum  
Chemikalienleasing**

**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

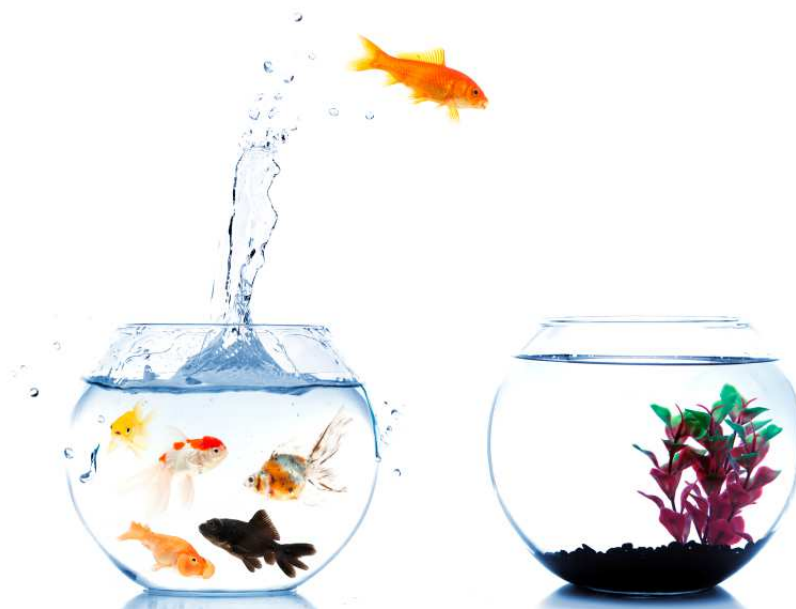


## Globaler Chemikalienleasing Award: Bewerbung für 2014 jetzt möglich



## 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