



# *Praxiserfahrungen mit Chemikalienleasing: Dos and Don'ts*

---

Dr. Reinhard Joas  
29. Oktober 2019



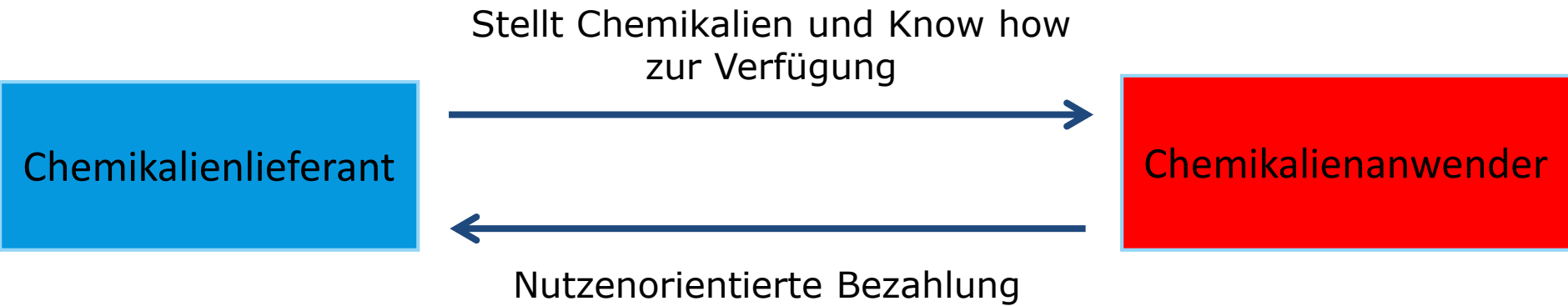


# Praxiserfahrungen

- 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 m<sup>2</sup>  
beschichtete  
Fläche

Bezahlung pro ha  
ohne  
Schädlingsbefall

Bezahlung pro m<sup>3</sup>  
gereinigtes  
Abwasser

Bezahlung pro  
verklebte  
Keksschachtel

Bezahlung pro m<sup>2</sup>  
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:

Chemikalienlieferant

Win:

Chemikalienanwender



UNITED NATIONS  
INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION



**SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOAL 9**  
INDUSTRY, INNOVATION AND INFRASTRUCTURE

Thank you!