

Einkaufsstrategien für den Kunststoffverarbeiter – Allein auf weiter Flur?

Handlungsfelder und Wertbeitrag des Einkaufs

Dimitrios Koranis
Dipl.-Ing./Dipl.-Wirtsch.-Ing.

GKV/TecPart Jahrestagung 2017
Trends der Kunststoffverarbeitung
Märkte, Innovationen, Handlungsfelder

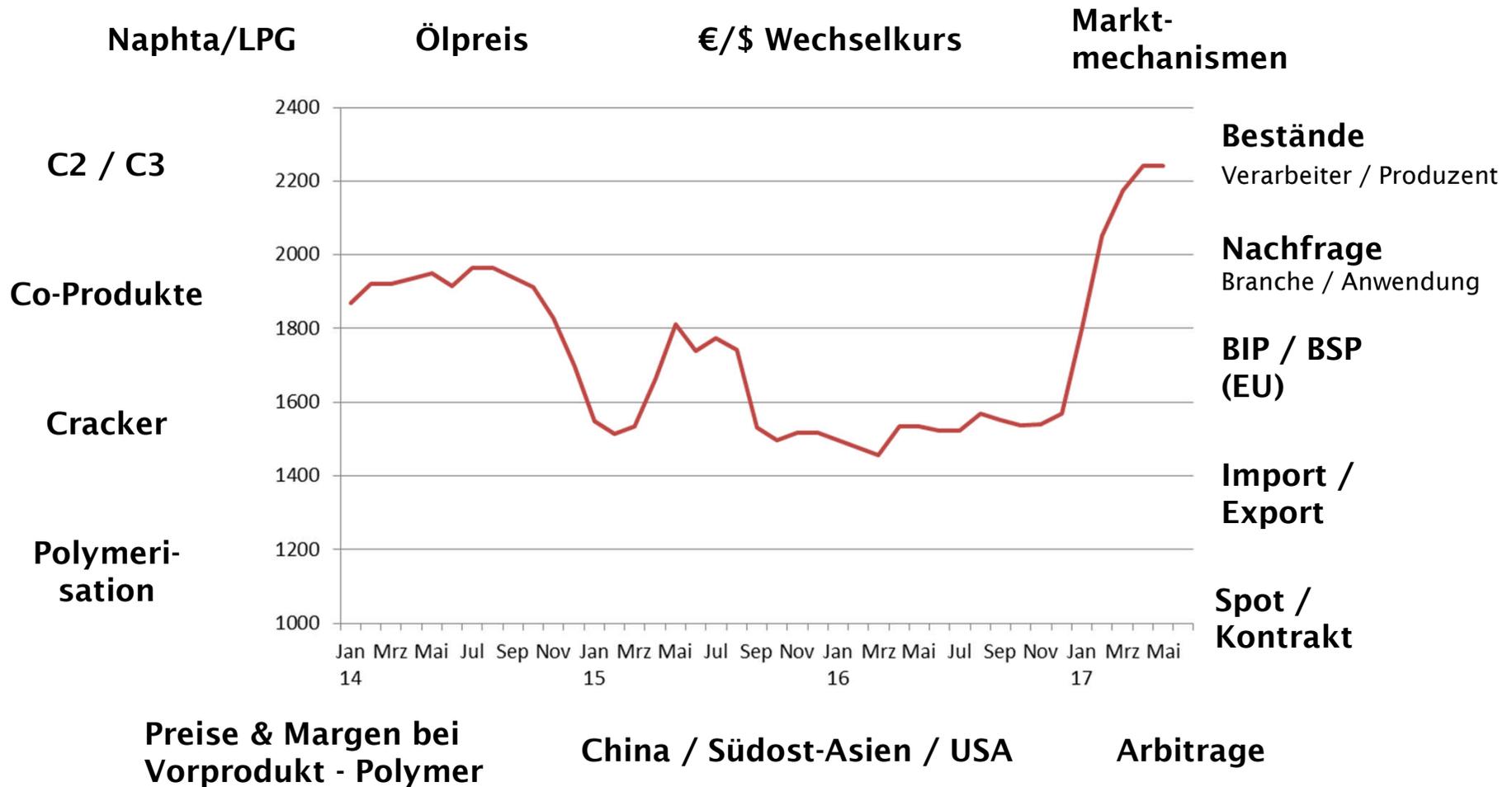
28.-29.09.2017 / Hannover

- 1 Preise - Einflussfaktoren**
- 2 Herausforderungen – Ursachen - Wirkungen**
- 3 Handlungsalternativen**

- 1 Preise - Einflussfaktoren**
- 2 Herausforderungen – Ursachen - Wirkungen
- 3 Handlungsalternativen

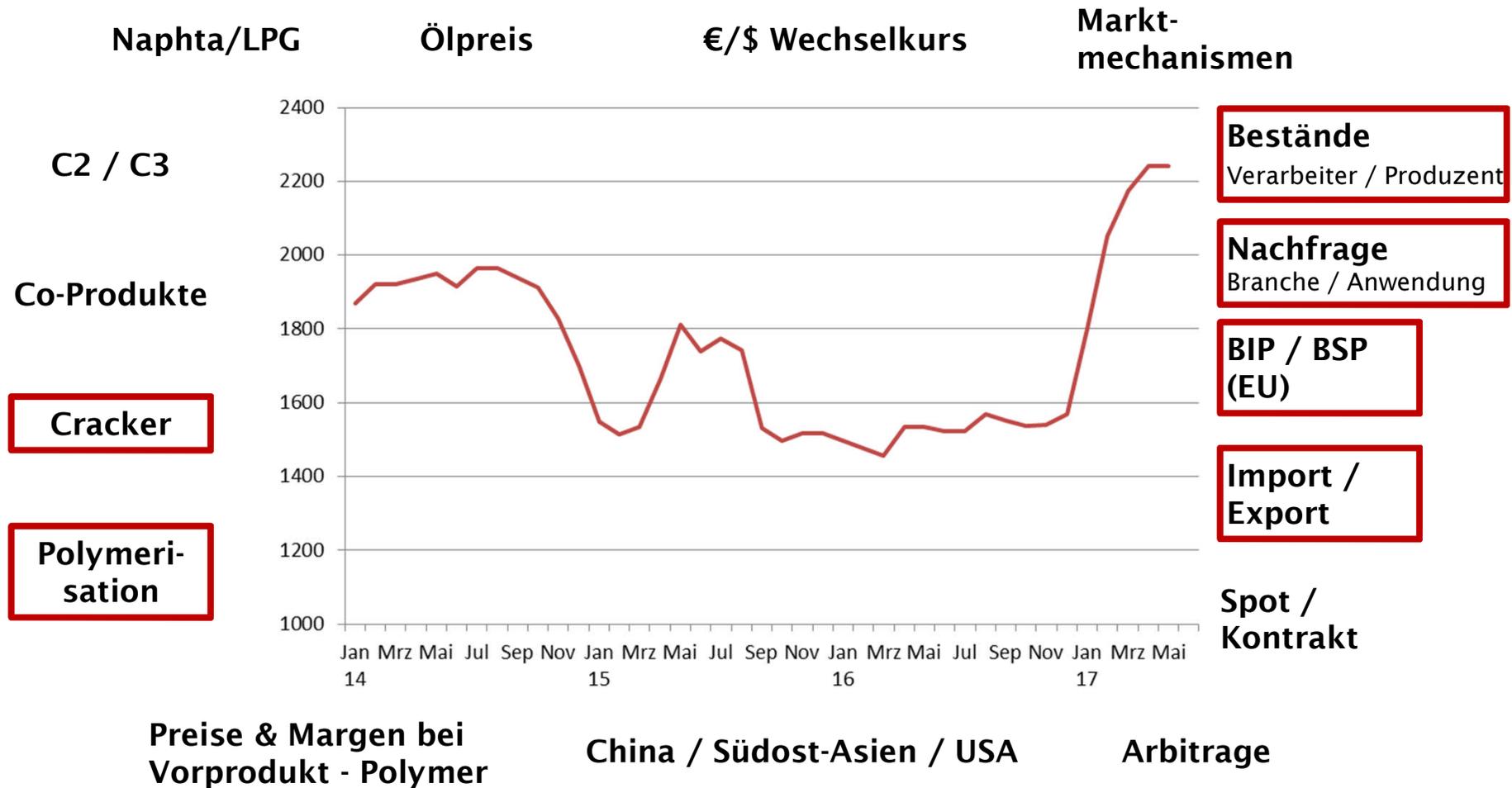
Polymerpreise

Was beeinflusst den Preis?



Polymertpreise

Angebot und Nachfrage



Polymerpreise

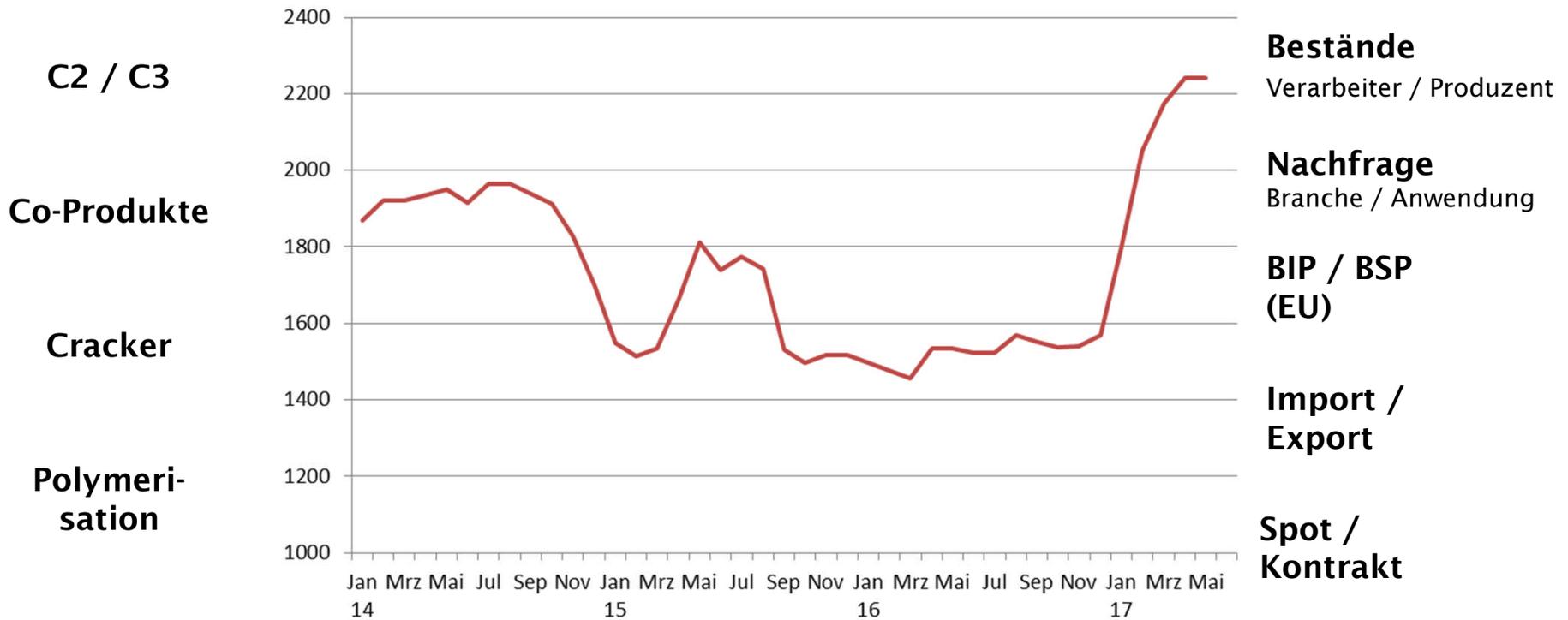
Währungseinflüsse

Naphta/LPG

Ölpreis

€/ \$ Wechselkurs

**Markt-
mechanismen**



- Bestände**
Verarbeiter / Produzent
- Nachfrage**
Branche / Anwendung
- BIP / BSP (EU)**
- Import / Export**
- Spot / Kontrakt**

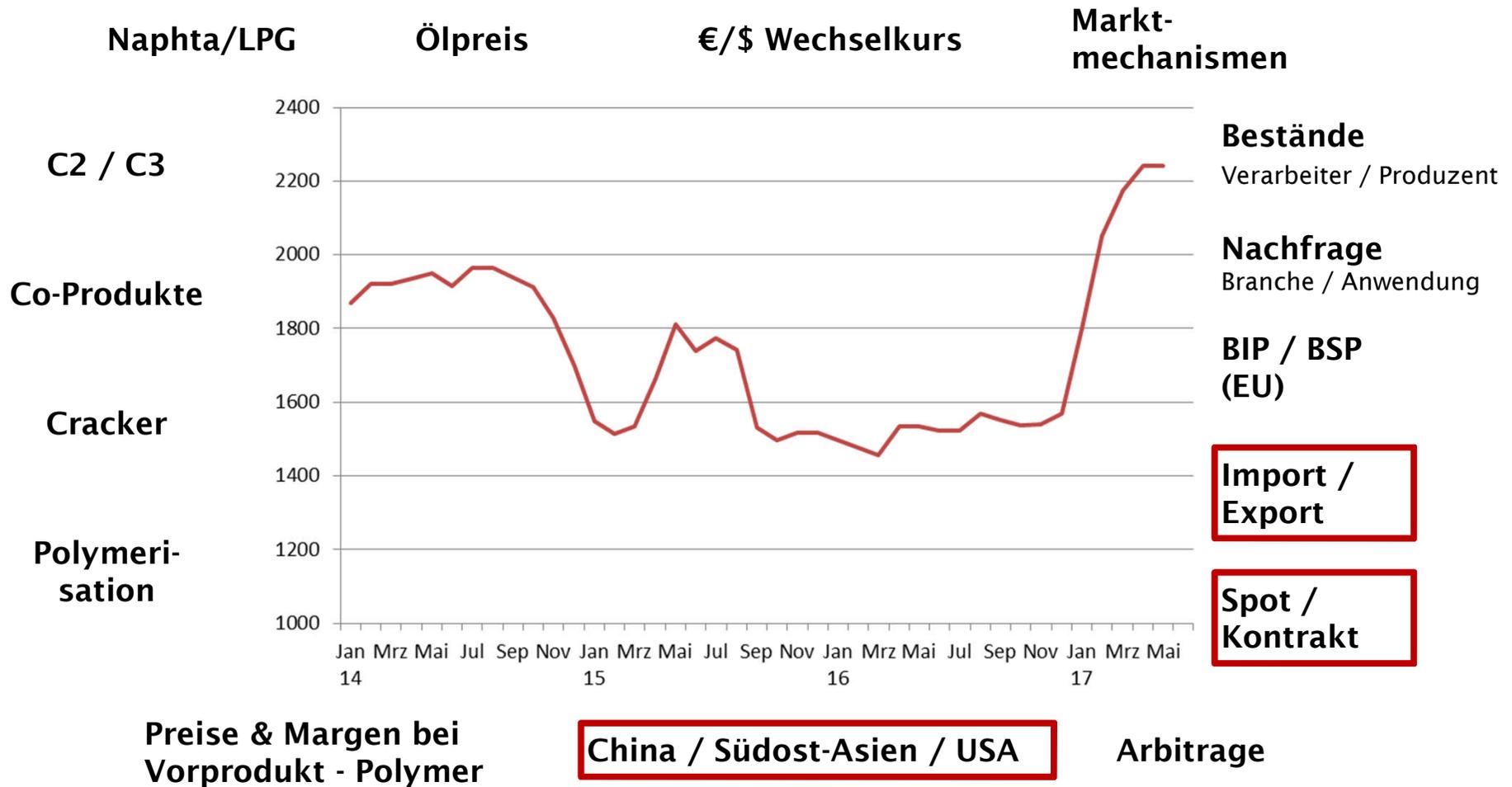
Preise & Margen bei Vorprodukt - Polymer

China / Südost-Asien / USA

Arbitrage

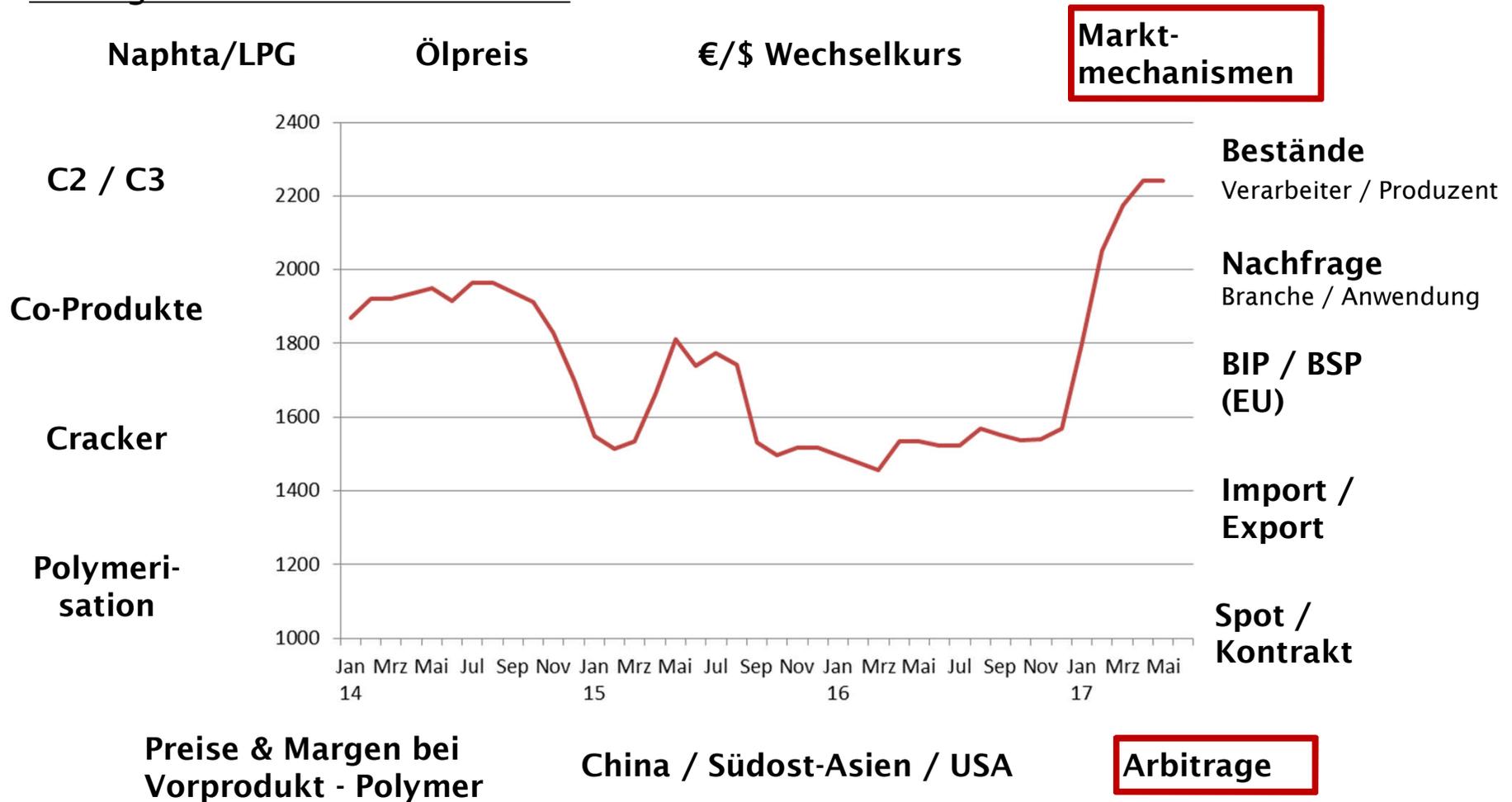
Polymerpreise

Versorgung - Kaufen und Lagern



Polymerpreise

Timing und Marktmechanismen



Polymerpreise

Summary

- Jeder Einkäufer sollte seine Hausaufgaben machen und die richtigen Prioritäten setzen
- Basis: Angebot und Nachfrage
 - Cracker
 - Polymerisation
- Transparenz erhöhen und Know-how aufbauen
- Vorprodukte beachten
 - Herstellungskette
 - Angebot und Nachfrage
- Eigenes Modell erstellen und Frühwarnindikatoren ableiten
- Keine künstlichen Monopole

- 1 Preise - Einflussfaktoren
- 2 Herausforderungen – Ursachen - Wirkungen
- 3 Handlungsalternativen

Herausforderungen

Umfeld und Rahmenbedingungen eines Kunststoffverarbeiters

- Renditeproblem
- Sandwich-Position zwischen Anbietern und Kunden
- Verkaufsmarkt „Material“ und große Anbieter
- Hohe Abhängigkeiten von Anbietern
- Willkür in der Anbieterargumentation bzgl. Preise und Versorgung
- Schlechte Verhandlungsposition
- Kaum strategischer Materialeinkauf
- Kostenreduzierungsdruck seitens der Kunden

Aber auch

- Volatile Märkte
- Umbrüche in der Kunststoffindustrie

Ursachen

Welche Gründe tragen dazu bei?

- Intransparenter Markt „Granulate“
- Intransparente Zusammenhänge
- Wenig Know-how über Herstellungsketten
- Wenig Know-how über technische Verflechtungen
- Kaum Kenntnisse über Kapazitäten und deren Entwicklungen
- Keine Transparenz über Lieferanten
- Geringe Kenntnisse über Kostenbestandteile
- Geringe Kenntnisse über Kosteneinflüsse
- Kein Alert-System
- Kaum vorhandenes Frühwarnsystem

Wirkungen

Welche Effekte ergeben sich?

- Keine strategische Material-/Lieferantenentscheidung
- Kein strategischer Vergabeprozess
- Schlechte oder kaum vorhandene Verhandlungsvorbereitung
- Reaktion statt Aktion
- Mehr Glauben, als Wissen
- Höhere Abhängigkeit von den Lieferanten
- Schlechtere Ergebnisse
- Schlechtere Planung
- Geringere Planungssicherheit

- 1 Preise - Einflussfaktoren
- 2 Herausforderungen – Ursachen - Wirkungen
- 3 Handlungsalternativen**

Handlungsalternativen

Ansätze



Lösungs-Portfolio

Handlungsalternativen

Aufbau von Ressourcen und Know-how

- Qualifizierte strategische Einkäufer
- Materialgruppen-Einkäufer
- Mit Handlungs- und Entscheidungsbefugnis
- Qualifizierung

Effekte und Ziele:

- Ergebnisbeitrag
- Einkauf als strategischer Wertbeitrag zum Geschäftserfolg

Kritisch:

- Zeit (Aufbau)
- Kosten



Die PFLICHT eines jeden Kunststoffverarbeiters

Handlungsalternativen

Mitarbeit im Verband / AK Einkauf

- Start in 2013
- Regelmäßige AK-Sitzungen
- Interessante Projekte

Effekte und Ziele:

- Erfahrungs- und Wissensaustausch
- Benchmarks
- Ergebnisse (Savings)

Kritisch:

- Einstellung zur Mitarbeit



Notwendige Ergänzung

Handlungsalternativen

Ein größerer Hebel (Teil 1)

- Individuell mit externen Einkaufsspezialisten inkl. Kunststoff-Know-how
- Einkaufspotenzialanalyse (360° Grad Betrachtung)
- Einkaufs-Audit (ZDF und Prozesse)
- Road-Map (inkl. Zeit- und Maßnahmenplan)
- Maßnahmen-Controlling (inkl. lessons learned)
- Inkl. Umsetzung und kontinuierliche Begleitung



Bonus:

- Förderung zu 50% (!) der Beratungsleistungen für KMU

Sinnvolle Erweiterung

Handlungsalternativen

Ein größerer Hebel (Teil 2)



- **Marktkennnisse** verfügbar machen
- Marktkennnisse aktuell halten
- Individuelle Marktanalysen zu **Granulaten** (Anwendung, Menge, Region, ...)
- Individuelle Marktanalysen zu **Lieferanten** (Kapazitäten, Rückwärtsintegration, Vorlieferanten, ...)
- Individuelle Marktanalysen zu **Preisen** (Benchmark, Indizes, Branche, ...)
- Analysen zu Nachfrage und **Anwendungen** (Branche, Produkte, Mengen, ...)
- Analysen zu **Herstellungsketten** (Rohstoff - Vorprodukte - Granulate)
- Analysen zu **Angebot** und Entwicklungen (Kapazitäten, ...)
- Analysen zu **Preiszusammenhängen** (Strukturen, Vorprodukte, ...)
- Etablierung von Frühwarnindikatoren zur Entscheidungsfindung

Höchste Transparenz !
Beste Vorbereitung für Verhandlungen oder Entscheidungen !

Handlungsalternativen

Ein größerer Hebel (Teil 2)

Erstellung von individuellen

- Marktanalysen Standard Thermoplaste
- Marktanalysen Technische Thermoplaste

- Updates der Marktanalysen (halbjährlich)
- Kontinuierliche Marktbeobachtung und aktive Begleitung (u.a. Jour-Fixe)

Bonus:

- Sonderkonditionen für TecPart Mitglieder

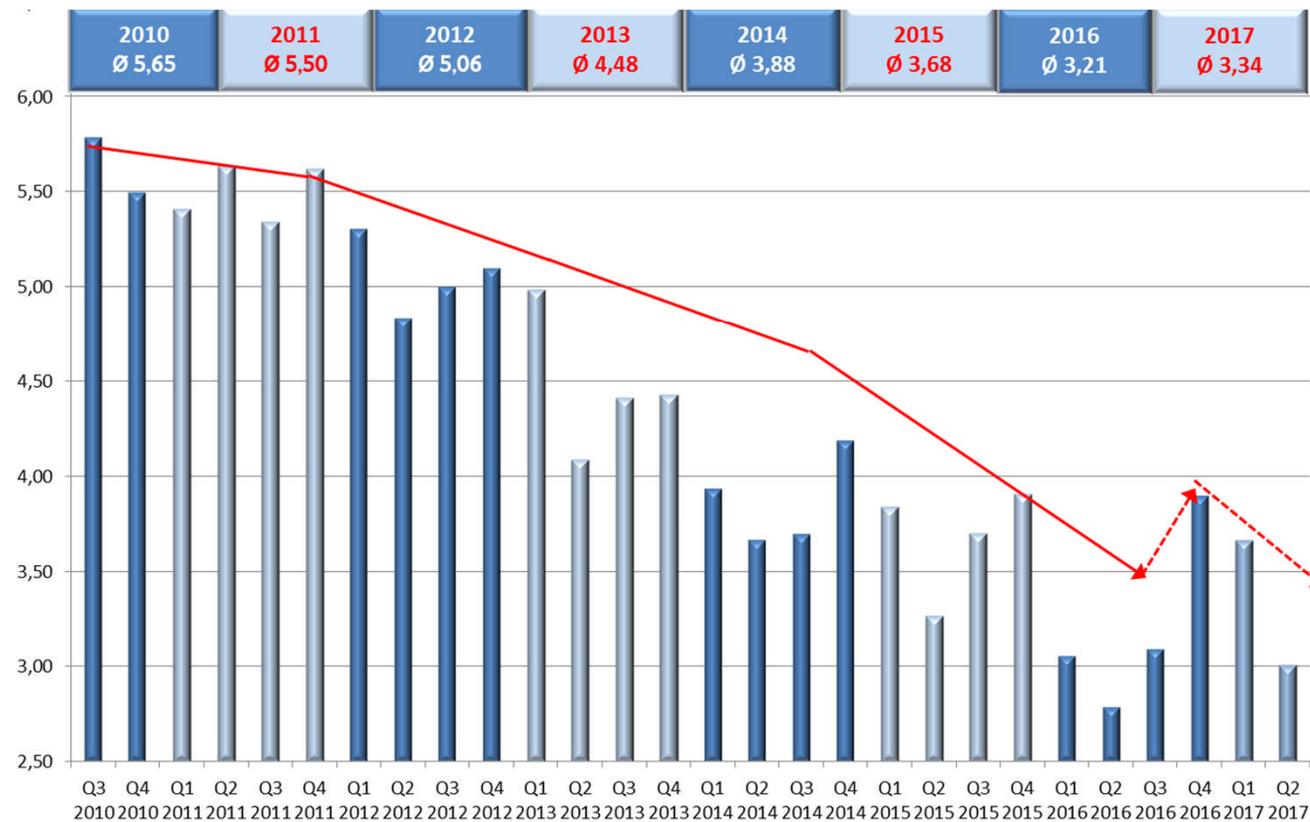


Nachhaltige Lösung und Kontinuität

Handlungsalternativen

Die Stärke der Gemeinschaft (Beispiele)

Preisentwicklung STROM in Ct/KWh

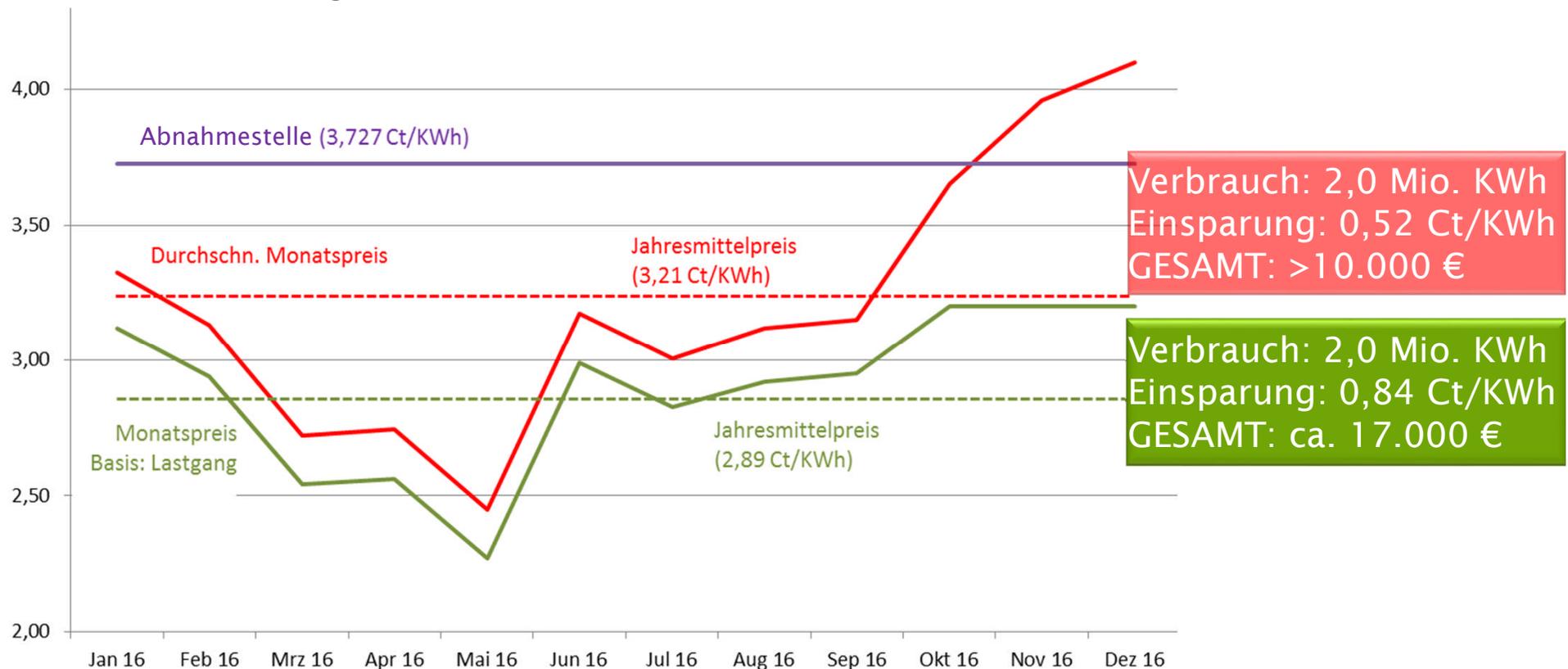


Variables „Best-Preis“ Modell schlug jedes „Festpreis“ Modell

Handlungsalternativen

Die Stärke der Gemeinschaft (Beispiele)

Preisentwicklung STROM in Ct/KWh



Variables „Best-Preis“ Modell und aktives Portfolio-Management schlug jedes „Festpreis“ Modell

Handlungsalternativen

Die Stärke der Gemeinschaft (Beispiele)

AK Einkauf (Feb 2015)

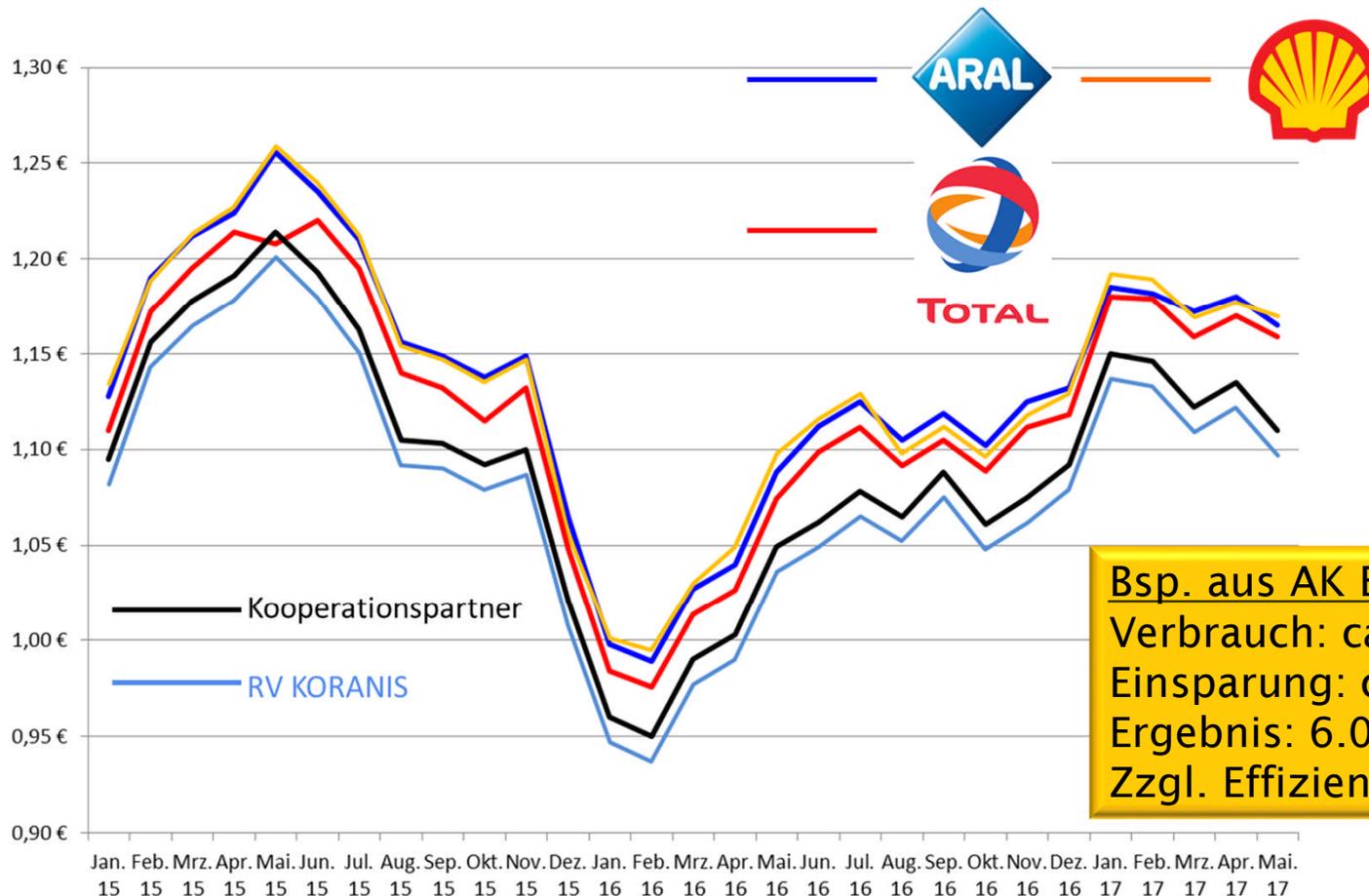
- Umstellung auf neues Konzept (gegen Ende 2014)
- (Sofort-) Einsparung „alter“ Vertrag vs. „neues“ Modell: 0,5 Ct/KWh
- Einsparungen unterjährig und Folgejahre: >1,0 Ct/KWh (>20% !!!)
- Verbrauch: ca. 3.000.000 KWh
- Einsparung (Gesamt): ca. 50.000 €



Handlungsalternativen

Die Stärke der Gemeinschaft (Beispiele)

Übersicht Dieselpreise



Bsp. aus AK EK (2016)
 Verbrauch: ca. 120.000 Lit p.a.
 Einsparung: ca. 5Ct/Lit
 Ergebnis: 6.000 € p.a.
 Zzgl. Effizienzvorteile (Prozess)

Handlungsalternativen

Die Stärke der Gemeinschaft (Beispiele)

C-Teil Management



Bsp. aus AK EK (2016)
Verbrauch: ca. 100.000 € p.a.
Einsparung: ca. 18%
Ergebnis: 18.000 € p.a.
Zzgl. Effizienzvorteile (Prozess)

Handlungsalternativen

Die Stärke der Gemeinschaft (Beispiele)



Energie „Strom“	Kleinwerkzeuge	Arbeitsmittel Arbeitsschutz	Bürobedarf
Energie „Gas“	Verbrauchsmaterial	Hilfs- und Betriebsstoffe	Bürotechnik
Kraftstoffe	Werkstatt- u. Lagerausstattung	Verbindungstechnik	Telekommunikation
Fuhrpark	Travel	Wirtschaftsauskünfte	Werbemittel
Frachten	KEP	Verpackung	Factoring

Kontaktdaten

Koranis Purchasing Solutions

Südwestpark 37-41

90449 Nürnberg

Tel. +49 (911) 957 6161-0

Fax. +49 (911) 957 6161-99

www.koranis.de

Wir-sind-fuer-sie-da@koranis.de

Ihr Ansprechpartner:

Dimitrios Koranis

Mobil: +49 (160) 946 888 11

d.koranis@koranis.de