

White Paper zur Beschaffungsoptimierung

Beschaffungsmarkt für technische Gase

- ✓ **Aus Luft Geld machen – Optimierungspotenziale bei technischen Gasen**

**Thanh-Duy Tran
Jörg Lemmermann**

November, 2008



Aus Luft Geld machen

Wer träumt nicht davon: aus Luft Geld machen? Es gibt nur eine Produktionsbranche, die diesen Traum zur Wirklichkeit gemacht hat. Die Hersteller von technischen Gasen!

Der Beschaffungsmarkt für technische Gase wie Azetylen, Argon, Stickstoff Schweiß-Schutzgase und weitere ist durch eine oligopolistische Struktur geprägt. Einige große Hersteller bedienen, neben einer kleinen Zahl von regional operierenden, meist kleineren Anbietern, eine Vielzahl von unterschiedlichsten Kunden. Darunter fallen neben Krankenhäusern auch viele produzierende Unternehmen.

Besonders durch die Nutzung von technischen Lasern bei metallverarbeitenden Betrieben ist in der letzten Zeit vor allem auch der Bedarf an hochwertigen technischen Gasen stetig gestiegen. Selbst Abnehmer kleinerer Mengen verlieren im Vergleich zu Großabnehmern zwar an Bedeutung, da die Produktion von Gasen aber nur in großen Mengen erfolgt, sind die Hersteller bestrebt, keine Marktanteile zu verlieren, um die Produktionsmengen möglichst direkt in den Markt zu überführen.

Die Lagerung von Gasen ist teuer und ein Nichtabsatz führt zu Kostenexplosionen und zur Unwirtschaftlichkeit. Lieferverträge mit subventionierten Tankanlagen binden den Kunden langfristig an den einen oder anderen Lieferanten. Versteckte oder angeblich vorgeschriebene und nicht verhandelbare Kosten entstehen durch etwa die Erhebung von Gefahrgutzuschlägen, Transportkosten bzw. Anfahrt-Zuschlägen, Tank-, Flaschen oder Bündelmieten. Die eigentliche Herstellung ist absolut unterschiedlich. So werden Flüssigsauerstoff, Flüssigstickstoff und Edelgase z.B. mittels Anlagen zur Luftzerlegung hergestellt (...aus Luft Geld machen).

Der Herstellungsprozess von Azetylen mittels Reaktion von Calciumcarbid mit Wasser und anschließender Reinigung per Schwefelsäure gehört heute der Vergangenheit an. Azetylen wird gegenwärtig als „Abfallprodukt“ in der Hochtemperaturpyrolyse von leichten oder mittleren Erdölfraktionen gewonnen.



Aus den zuvor genannten Gründen ist die Wettbewerbssituation und somit die Verhandlungsposition aufgrund einer starken Verdrängung am Markt für Käufer als optimal zu bewerten. Dennoch wird der Fokus viel zu wenig auf technische Gase gelegt. Hierfür gibt es vielerlei Gründe.

Zum einen liegt die Verantwortung für die Beschaffung von technischen Gasen oftmals, „wie wir immer wieder bei vielen unserer Kunden für den Bereich Hilfs- und Betriebsstoffe feststellen müssen, nicht im Einkauf sondern in der Produktion. Zum

anderen werden Kündigungsfristen für Lieferverträge nicht entsprechend nachgehalten, sodass sich bei nicht rechtzeitiger Kündigung diese Verträge automatisch verlängern und „Generationsverträge“ entstehen.

Gelingt es dem Kunden seinen Verbrauch an technischen Gasen genau zu ermitteln (der Bestandslieferant kann sehr detaillierte Auswertungen zur Verfügung stellen – wenn er denn will), dann sollte dieser Bedarf regelmäßig, mindestens alle 2 Jahre, überprüft werden.

Die Erfahrung aus unseren Projekten und direkte Verhandlungen mit Lieferanten haben Einsparungen bis zu 40% ergeben. Zuzüglich konnten Mieten oder etwaige Zuschläge eliminiert oder zumindest drastisch verringert werden.

Weitere Vorteile können z.B. im Bereich der Schweiß-Schutzgase durch die kundenspezifisch richtige Zusammensetzung des Schutzgases erzielt werden. Allein die Anpassung von Mischungsbestandteilen hochwertiger und teurer Gase wie Argon und Helium in Schutzgasen, kann neben direkten Kosteneinsparungen nicht zuletzt auch eine höhere Produktivität bei steigender Qualität bringen.



Tankanlagen werden in den meisten Fällen gegen einen Mietzins zur Verfügung gestellt, damit die Investition für den Kunden entfällt und Anlieferzyklen vergrößert werden. Hier sollte man aber auf die jeweilige Laufzeit des Mietvertrages achten (maximal Dauer der normalen Abschreibung bei Eigeninvestition), bzw. auf einen Mietkauf bestehen, so dass man nach Ablauf des Mietvertrages den dann günstigsten Anbieter wählen kann. Ebenso sollte auf eine Preisgleitklausel für die zu liefernden Gase innerhalb des Mietzeitraumes geachtet werden.

Die Wahl der richtigen Behältergröße ist ebenfalls ein wichtiges Kriterium. So kann die Anlieferung in Einzelflaschen bei größeren Bedarfen auf Bündel (z.B. Sauerstoff und Azetylen) umgestellt werden. Ebenso kann von Einzelflaschen (z.B. Wasserstoff oder Stickstoff) auf Tanks gewechselt werden.



Zu beachten ist hierbei allerdings, dass die größeren Mengen umgehend in Rechnung gestellt werden. Eine verbrauchsorientierte Berechnung entfällt somit und der Kunde geht ungewollt eine Vorfinanzierung ein. Demzufolge muss eine Umstellung der Behältergröße immer mit Kostenreduzierungen einhergehen.

Regelmäßig sollte auch die richtige Behälterwahl anhand der tatsächlichen Verbräuche überprüft werden. Ein rechtzeitiger Wechsel von Tank oder Bündel zurück auf Einzelflaschen kann auch hier Kosten senken.

Über Kloepfel Consulting

Kloepfel Consulting ist eine auf Beschaffungsoptimierung spezialisierte Unternehmensberatung mit lokalen Partnerunternehmen in den wichtigsten internationalen Beschaffungsmärkten. Für seine Kunden erarbeitet Kloepfel Consulting pragmatische Lösungen zur Kostenoptimierung im Einkauf.

Fokus der Beratungsleistung ist die Umsetzung von Kostenoptimierungspotenzialen im Einkauf. Berater von Kloepfel Consulting sind Spezialisten in allen beschaffungsrelevanten Themen, wie z.B. Lieferantenmanagement, Globale Beschaffung, Beschaffungsreorganisation, Prozessdesign, Beschaffungscontrolling, Produktwertanalysen, Lieferantenverträge, Make-or-Buy-Analysen, etc..

Egal welche Form der Beratung von Kloepfel Consulting angeboten wird, primäres Ziel ist die 100%ige Messbarkeit der umzusetzenden Leistungen. Nur bei klar definierter Messbarkeit, offeriert Kloepfel Consulting seinen Kunden ein Projekt.

Kunden von Kloepfel Consulting profitieren von einem erfolgsabhängigen Honorarmodell, bei dem, auf Jahresbasis, nie mehr als 50% der tatsächlichen Einsparungen als Honorar abgerechnet werden. Eine durchgeführte Analyse wird nur dann berechnet, wenn der Kunde auch einen klaren Nutzen erfahren hat.

Mithilfe seiner internationalen Analyse- und Sourcingpartner bietet Kloepfel Consulting seinen Kunden lokales Know-How der wichtigsten internationalen Beschaffungsmärkte. Die Leistung der lokalen Beschaffungsexperten reicht von der Lieferantenrecherche, über das Qualitätsmanagement bis hin zum Aufbau von Logistik- und Lagerprozessen.

Besuchen Sie uns auf www.kloepfel-consulting.com !!

**Für Ihre Fragen stehen wir gern zur Verfügung, Sie erreichen uns unter:
info@kloepfel-consulting.com**