



Međunarodna iskustva u hemijskom lizingu

Ferdinand Zotz

1 July 2008

Belgrade

BiPRO

Beratungsgesellschaft für integrierte Problemlösungen

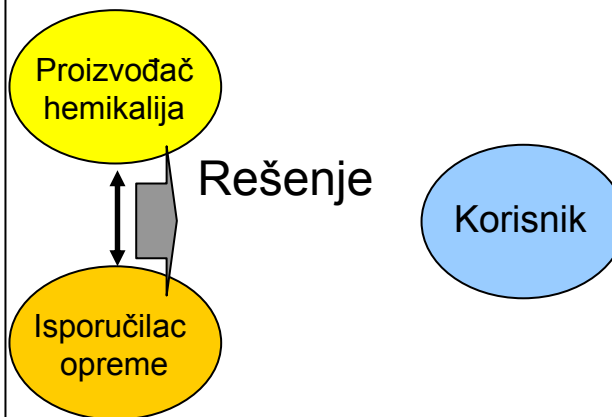
Različiti pristupi uslužno orijentisanih poslovnih modela

Model A



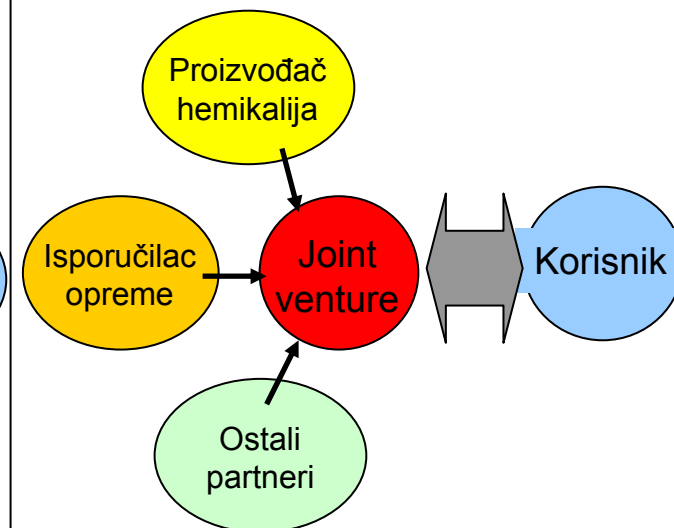
- Korisnik plaća korist koju pruža hemikalija
- Zatvoren je materijalni tok
- Primeri:
 - aktivni uglj
 - rastvarači

Model B



- Korisnik plaća kompletno rešenje
- Primer:
 - abrazivi

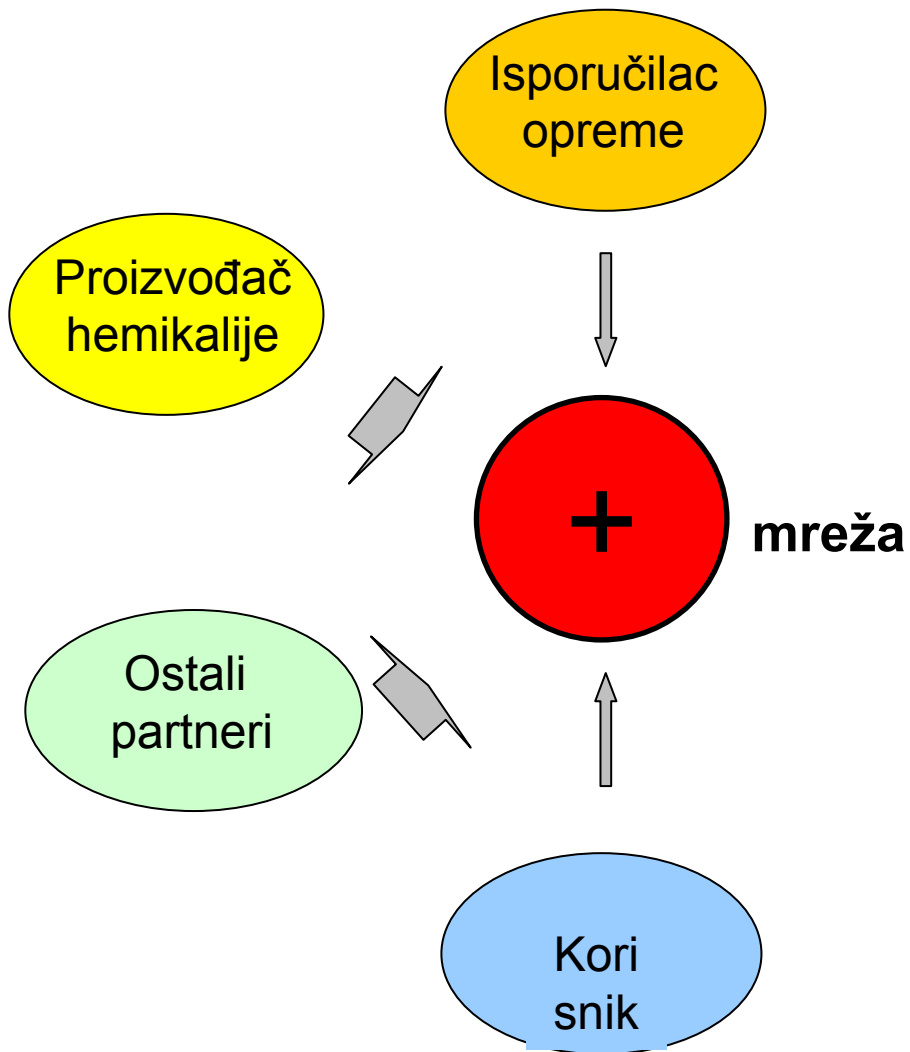
Model C



- Joint venture povezuje sve interese partnera i stvara se sinergija
- Korisnik ima jednog odgovornog partnera i plaća kompletno rešenje



Šanse i prepreke



šanse:

- Bolji proizvodi i tehnologije
- kombinacija know-how kao specifičnog resursa
- Prednosti za životnu sredinu
- Održivi razvoj

prepreke:

- ⚡ Cena reorganizacije poslovanja
- ⚡ Poverenje
- ⚡ Standardi kvaliteta
- ⚡ Fer podela dobiti



Šanse

- Bolji proizvodi i tehnologije
 - Izbegavanje troškova koji su vezani za osobine proizvoda koje nisu neophodni
 - Pобоljšanje kvaliteta proizvoda
 - Povećana konkurentnost (npr. usaglašavanje sa zahtevima EU za proizvode)
- Kombinacija know-how kao specifičnog resursa
 - Dugoročni poslovni odnosi zasnovani na redovnom nadgledanim ugovorom
 - Povećano poverenje
 - Izgradnja kapaciteta zaposlenih kroz podelu know-how
 - Barijera konkurenciji za ulazak na tržište



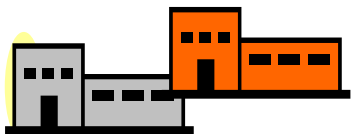
Šanse

- Prednosti za životnu sredinu i održivi razvoj
 - Optimizacija procesa, smanjenje emisija, poboljšano upravljanje otpadom i tretmanom otpadne vode (što takođe može doneti ekonomske koristi, npr. štednja sirovina ili energije)
 - Usaglašavanje sa zakonskom regulativom
 - Bolji imidž u javnosti



Koje prepreke se mogu očekivati u primeni?

poverljivost



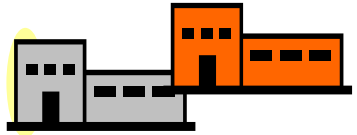
- Intenzivna razmena know-how zahteva nova pravila
- Neophodan je sporazum o poverenju sa isporučiocem vezan za informacije o primeni hemikalija kod korisnika
- Problemi konkurentnosti, vezani za podelu know how i intelektualne svojine

Fer podela dobiti

- Veća vidljivost doprinosa stvaranju nove vrednosti
- Još uvek ne postoji struktura saopštavanja jasnih ciljeva i udela u podeli dobiti



Koje prepreke se mogu očekivati u primeni?



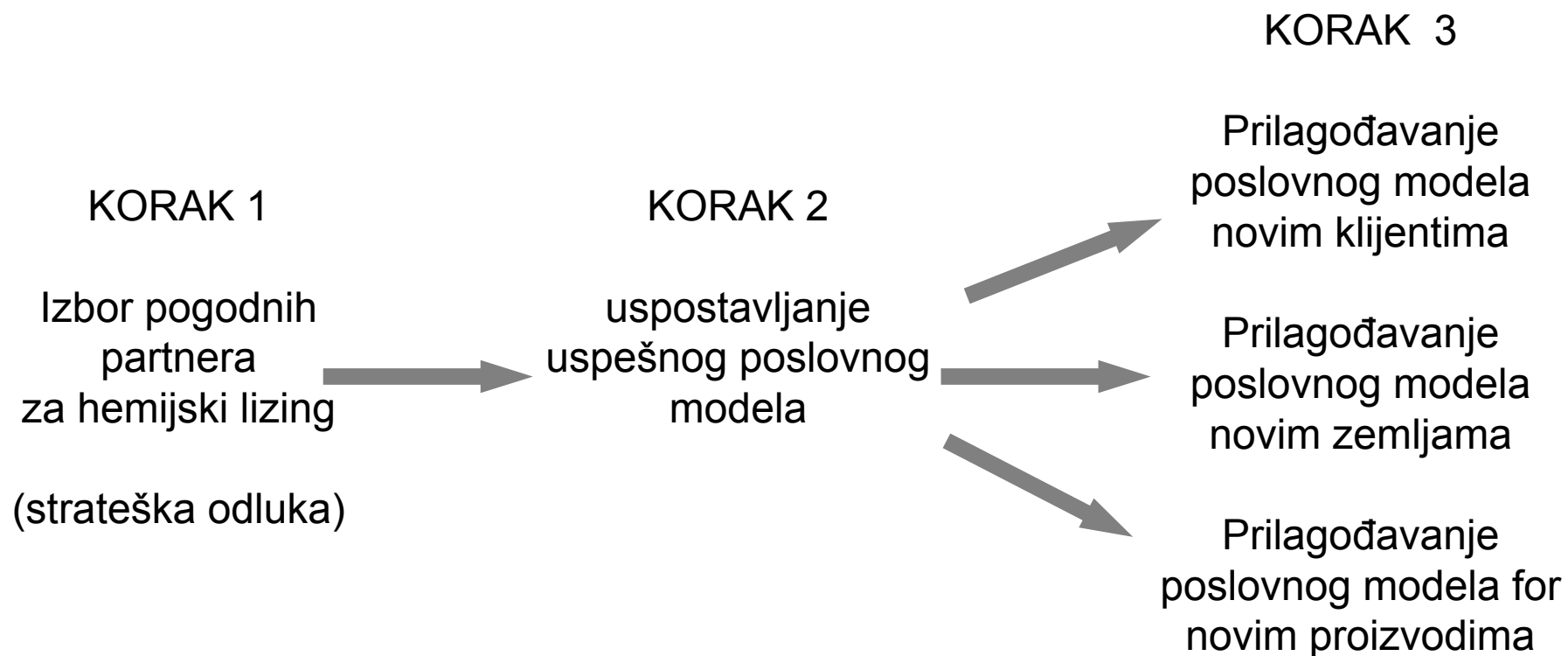
↙ Standardi kvaliteta

- Prebacivanje odgovornosti uzrokuje potrebu za više i višim internim standardima
- Dobrobiti za životnu sredinu se može postići samo usaglašavanjem sa standardima povezanim sa rizikom od primene hemikalije (*“manje je više ali manje može biti riskantnije!”*)



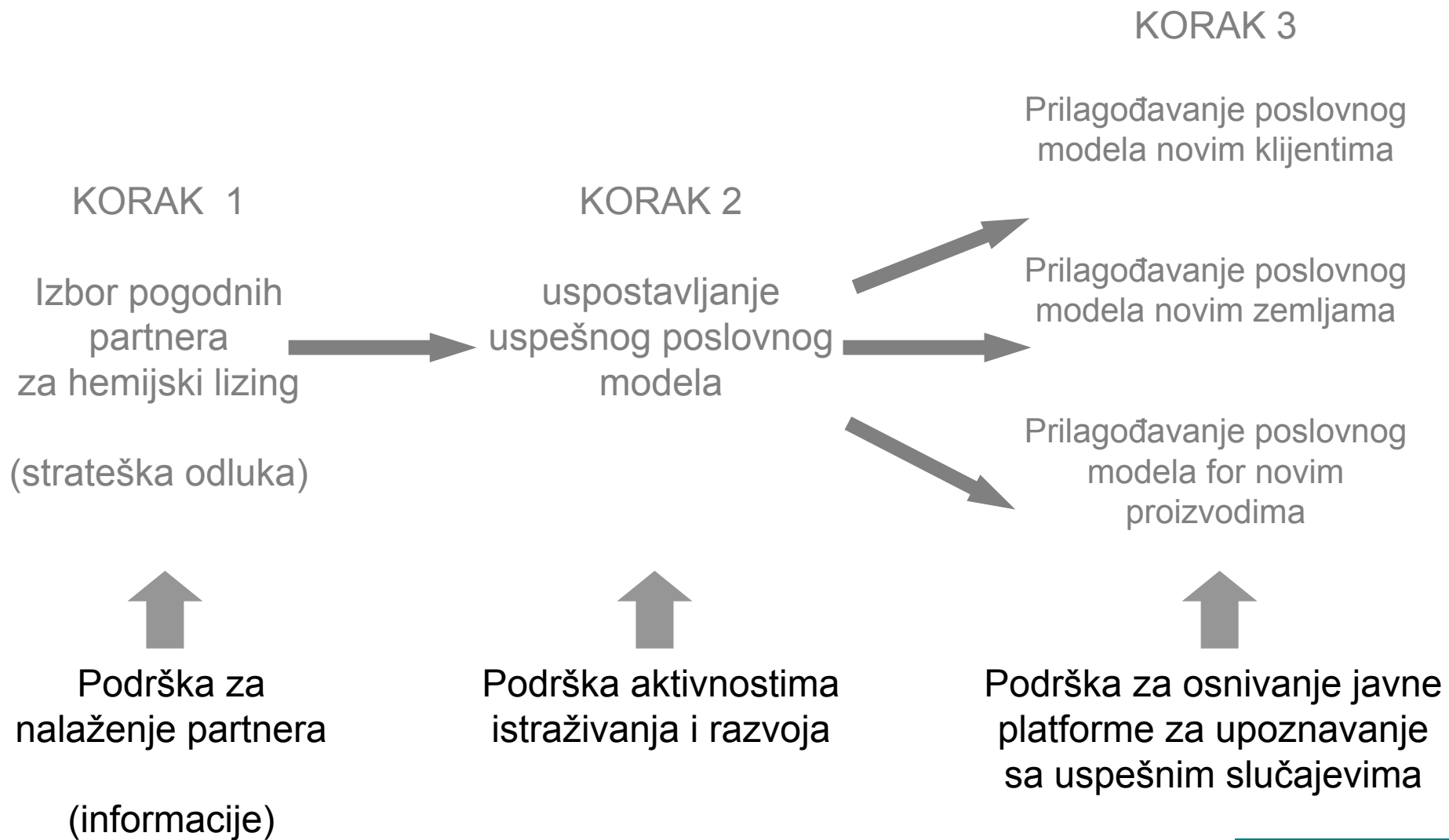
Uključiti HL u strategije marketinga i razvoja mreže

Izbor preduzeća





Vlada i udruženja mogu poržati proces





Bitni partneri su i isporučiooci opreme

Individualni napori za ostvarivanje potencijala hemikalija je najčešće teško



Individualni napori za ostvarivanje potencijala opreme je najčešće teško

Šanse za hemijski lizing

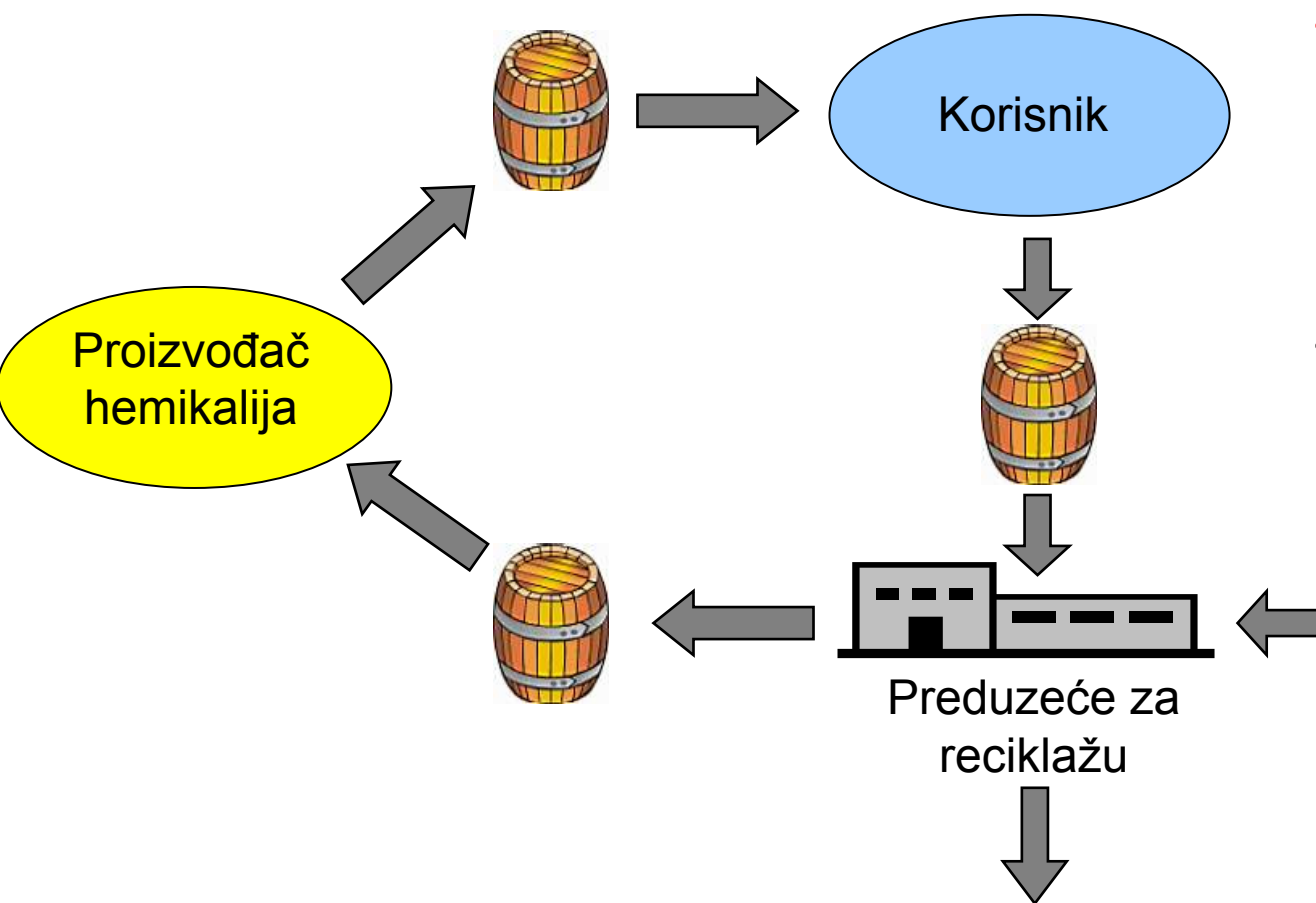
- bolje korišćenje postojećeg know-how
- Efikasniji razvoj i istraživanje
- Izbalansiran pristup klijentu

Optimizacija potencijala hemikalija i opreme



Experience 4

Preduzeća za reciklažu često ojačavaju koncept hemijski lizing



- Koristi za životnu sredinu zbog koncepta reciklaže
- Namera hemijskog lizinga nije da zaobiđe zakon o otpadu



Vodite računa o zaštiti know how i ne zanemarite internu komunikaciju!

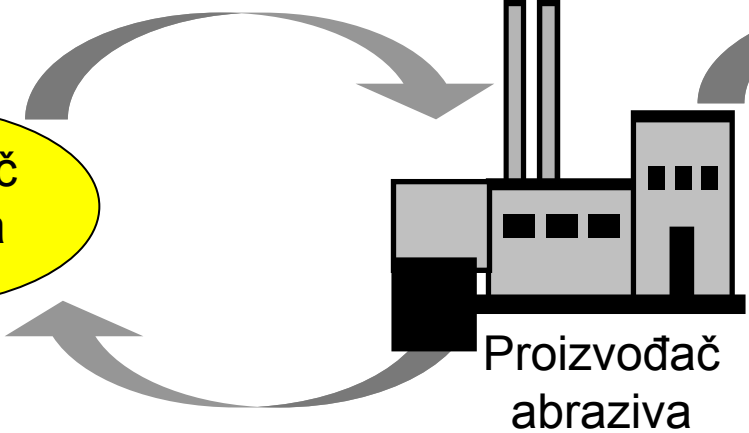
- ⇒ Predstavite poslovni model zaposlenima.
U mnogim slučajevima oni imaju strah od gubitka kompetencija i gubitka posla (što nije ni namera ni posledica uvođenja koncepta hemijskog lizinga).
- ⇒ Uspostavite jasne ugovorne odnose sa partnerom što se tiče prava na intelektualnu svojinu.
- ⇒ Pokušajte da nađete ravnotežu između neophodne zaštite i predavanja know-how.
- ⇒ Proverite za i protiv modela A / B / C



Ne vezujte se suviše za hemikalije! Koristite sinergiju internog i eksternog hemijskog lizinga!

KORAK 2:

Sinergija u optimizaciji
proizvodnih procesa



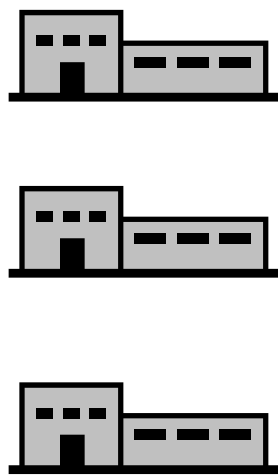
poslovni model A

KORAK 1:

Eksterna aktivnost



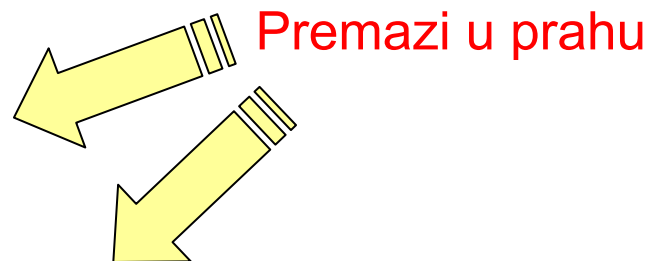
Korisnici u
nekoliko
branši



poslovni model A,B



Međunarodno iskustvo 1: HL projekat “Upotreba premaza u prahu za zaštitu elektroopreme” u Egiptu



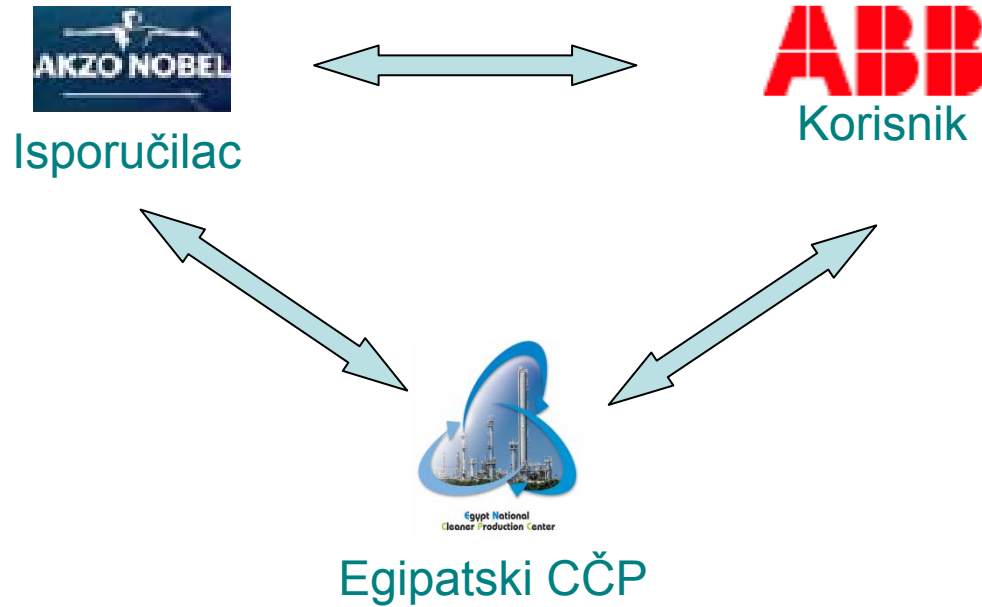
Klasični poslovni model: plaćanje po toni premaza u prahu

Hemijski lizing: plaćanje po m² zaštićene površine



Primer 1: Partneri

Trilateralna saradnja između





Primer 1: Rezultati

Ekonomska dobit

Godišnja dobit \$ 68.000

Koristi za životnu sredinu

Reciklaža otpadnog premaza u prahu

Smanjenje potrošnje energije

Smanjenje emisija u vazduh

7% smanjenje gubitak

20% veća efikasnost



Primer 1: Ključne pouke

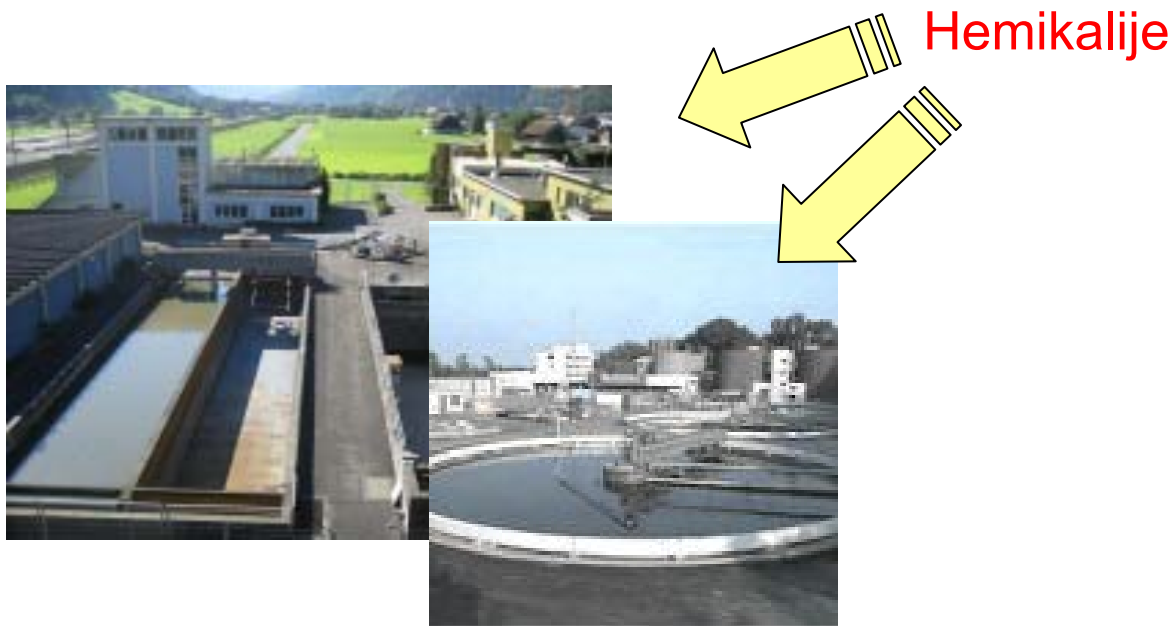
Proces monitoringa procesa je bitan za uspešnu primenu modela Hemijskog lizinga

Transfer know-how i poverenje među partnerima se može postići uz pomoć Centara za čistiju proizvodnju

Dobar i iscrpan opis doprinosa svakog partnera definisan ugovorom može olakšati prenos know how i biti osnova za poverenje

Pokretački faktor je bio prihvatanje Centra ČP kao medijatora i pospešivača dijaloga u slučaju konflikata

Međunarodno iskustvo 2: HL projekat “Tretman otpadne vode” u Rusiji



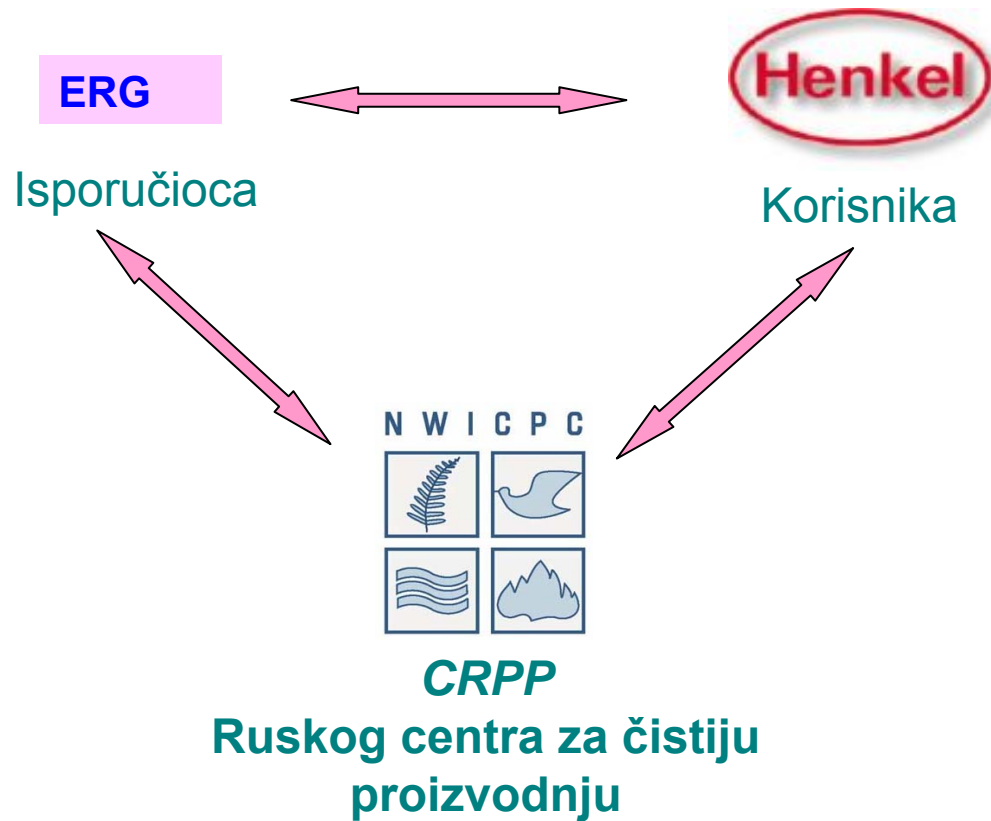
Klasični poslovni model: plaćanje po toni hemikalija

Hemijski lizing: plaćanje po m³ prečišćene vode



Primer 2: Partneri

Trilateralna saradnja između





Iskustvo 2: Rezultati

Ekonomska korist

Smanjenje troškova za 33%

Koristi za životnu sredinu

10-15% smanjenje potrošnje gvožđe(III)hlorida FeCl_3 i natrijumhidroksida

Poboljšanja efektivnost upravljanja pražnjenjem

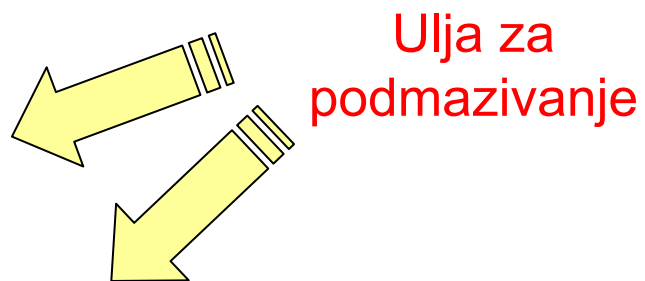


Primer 2: Ključne pouke

Specifikacije (u ovom slučaju precizni zahtevi za vodu pre i posle tretmana) su bitne i moraju biti osnova saradnje partnera

Sprovođenje faze testiranja je koristan instrument u procesu svođenja neželjenih efekata na najmanju moguću meru

Primer 3: HL projekt “Podmazivanje u šećerani”



Klasični poslovni model: plaćanje po toni ulja za podmazivanje

Hemijski lizing: plaćanje po toni proizvedenog šećera ili toni prerađene šećerne trske



Primer 3: Ključne pouke

Za uspeh projekta Hemijski lizing, ključna je odgovornost svih partnera za tehničke specifikacije procesa

Unapred mora biti osiguran interes svih partnera i saradnja kroz ceo projekat

Primer 4: HL projekt “Optimizacija pene za poklopce”



Klasični poslovni model: plaćanje po kg pene

Hemijski lizing: plaćanje po poklopcu



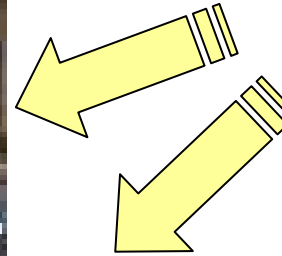
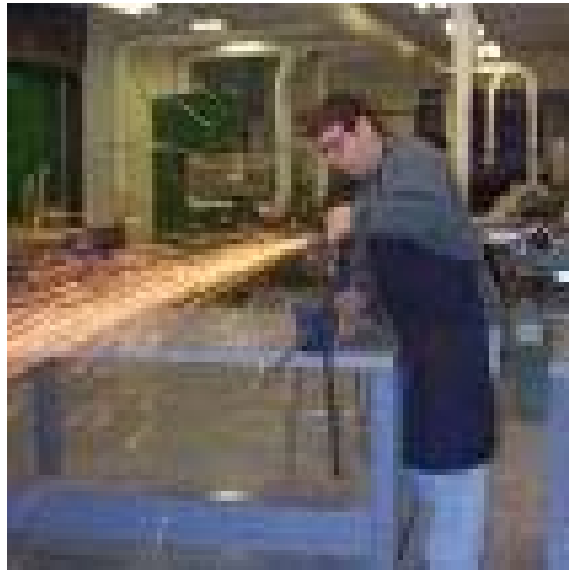
Primer 4: Ključne pouke

Kompanije u mnogim slučajevima očekuju pronalaženje najboljeg rešenja; svest o “benchmark” vrednostima je bila jaka motivacija za hemijski lizing

Mali električni aparati (u mnogim slučajevima merni) su ključni faktori za poboljšanje procesa



Primer 5: HL projekt “Abrazivi”



Klasični poslovni model: plaćanje po brusnom disku

Poslovni model hemijski lizing: plaćanje m^2 obrušene površine ili broju obrušenih komada



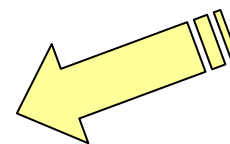
Primer 5: Ključne pouke

Približno 100 ugovora je potpisano, ovo je primenjeno i u livnicama (obrada površina)

Dobar posao za preduzeća, pa je mala njihova spremnost da saopštavaju iskustva



Primer 6: HL projekat “Čišćenje opreme u prehrambenoj industriji”



Klasični poslovni model: plaćanje po toni sredstva za čišćenje

Hemijski lizing: plaćanje po broju i veličini opreme