

Alles nur geborgt

BRANCHE Das Leasen von Chemikalien ist in Österreich kaum verbreitet. Doch das Geschäftsmodell schont nicht nur die Umwelt. Es erleichtert auch die Umsetzung von Reach.

Zunächst war die Skepsis groß. Jahrelang hatte der Vorarlberger Beschlägehersteller Alfit AG eine klassische Lieferantenbeziehung zur Firma Tiefenbacher gepflegt. Tiefenbacher versorgte Alfit mit Lösungsmitteln zur Entlackung seiner Aufhängvorrichtungen. Vor einigen Jahren empfahl das Umweltministerium dann ein neuartiges Geschäftsmodell. Danach können Chemikalien genauso wie die Drucker oder der Firmenwagen geleast werden. Nach langem Hin und Her entschieden sich die beiden Unternehmen, das neue Geschäftsmodell im Rahmen eines Pilotprojektes auszuprobieren. Die Ergebnisse fielen so positiv aus, dass sich Alfit und Tiefenbacher von ihrer klassischen Anwender-Lieferanten-Beziehung für immer verabschiedeten.



Weniger Abfall: Wer seine Chemikalien least, hat ein leichteres Spiel mit der Entsorgung. Denn die eingesetzte Menge reduziert sich deutlich

Politik mischt mit. Hierzulande ist das Leasen von Chemikalien noch kaum verbreitet. Daran konnte auch die Initiative des Umweltministeriums nichts ändern. Diese fördert das Geschäftsmodell seit einigen Jahren über einen Zuschuss zu den Beratungskosten. Neben dem Duo Alfit und Tiefenbacher machten davon bisher aber lediglich fünf weitere Paare Gebrauch. Doch tatsächlich soll die Zahl der Anwender des Chemikalienleasings weit höher liegen. Thomas Jakl, Leiter der Chemieabteilung des Umweltministeriums, geht von einigen hundert Unternehmen aus. „Viele wollen nicht, dass man sich in ihre Geschäftsbeziehungen einmischt“, erklärt Jakl die hohe Dunkelziffer. Dran stört sich die Politik allerdings wenig. So wird im Regierungsabkommen von SPÖ und ÖVP explizit erwähnt, das Geschäftsmodell weiter fördern zu wollen. Und auch Umweltminister Josef Pröll (ÖVP) kann der Versuchung nicht widerstehen, sich mit dem Thema zu profilieren. Denn hier kann er den Unternehmen viele Vorteile aufzeigen, die sich durch das Modell lukrieren lassen.

Weniger Chemie. Dabei kann er sich auf eine Studie aus dem Jahr 2002 stützen. Danach werden jährlich rund 153.000 Tonnen Chemikalien in Österreich eingesetzt. Die meisten davon sind Lösungsmittel, Reiniger, Katalysatoren, Kühl- und Schmierstoffe. „Durch das Leasingmodell kann die eingesetzte Menge um ein Drittel reduziert werden“, sagt Jakl vom Umweltministerium. Das gelingt deshalb, weil der Lieferant nicht nur die Chemikalie, sondern auch sein Wissen um deren Anwendung zur Verfügung stellt. „Wir müssen uns nicht mehr um die Beschaffung und Entsorgung kümmern“, beschreibt Wolfgang Drexel die Vorteile für das Unternehmen. Und dabei spart der Beschlägehersteller auch noch Bares. „Für uns sind die Gesamtkosten des Chemikalieneinsatzes um rund 30 Prozent gesunken“, sagt Drexel, der bei Alfit für den Einkauf zuständig ist. Die Entfettung von Lösungsmitteln eignet sich besonders gut für dieses Modell, da die Dienstleistung – die Größe der entlackten Oberfläche – quantifizierbar ist. An ihr orientiert sich auch der Preis.

Nicht einfach. Doch in der Praxis wirft das Modell zahlreiche Probleme auf. So müssen sich die Chemieerzeuger von ihrer bisherigen Unternehmensstrategie – einen hohen Umsatz durch den Verkauf ihrer Produkte zu machen – verabschieden. Denn beim Chemikalienleasing kommt es darauf an, die Produkte möglichst lange verwendungsfähig zu halten und durch Kreislaufführung wenig Abfall zu erzeugen. Haben sich Unternehmen auf den Paradigmenwechsel eingelassen, müssen sie sich auch noch in die Karten schauen lassen. „Es ist nötig, einen relativ entspannten Zugang zu geistigem Eigentum zu haben“, sagt der Chemieexperte des Umweltministeriums, „denn Lieferant und Anwender müssen viel Wissen preisgeben.“ Aber auch rechtliche und ökonomische Gründe können das Modell ad absurdum führen. Das musste etwa der Kunststoffhersteller Borealis GmbH erkennen. Er hatte sich im Rahmen eines Pilotprojektes mit dem Thema beschäftigt. Dabei wurde für die Anwendung von Wärmeträgerölen ein dienstleistungs-orientiertes Modell erarbeitet. Obwohl es technisch machbar war, kam es nie zum Einsatz: „Wir hätten bei einer Anlage einen weiteren kostspieligen Aufarbeitungsschritt einführen müssen“, sagt Christian Recla, Sprecher von Borealis. Zudem hätte es Unsicherheiten bei den abfallrechtlichen Bestimmungen gegeben.

Eigene Firma. Davon ließ sich die deutsche Pero AG nicht abschrecken. Der Hersteller von Metallreinigungsanlagen war von dem Geschäftsmodell so begeistert, dass er sich sogar auf eigene Faust nach einem Partner umschaute. Diesen fand er in der Safechem Europe GmbH, einer Tochtergesellschaft von Dow Chemical. Gemeinsam gründeten die beiden Unternehmen eine eigene Firma: Die Pero Innovative Services GmbH mit Sitz in Weiz ist das erste österreichische Unternehmen, das auf Chemikalienleasing spezialisiert ist. Als ersten Kunden konnte sie die Automobiltechnik Blau gewinnen. Dabei handelt es sich um eine Zweigniederlassung der Magna Steyr Fuel Systems GmbH, die Tanksysteme herstellt; ihre Kernkompetenz liegt somit im Bereich der Metallumformung. „Die Automobiltechnik Blau war froh, einen Partner gefunden zu haben, der die umgeformten Teile perfekt reinigt“, sagt Horst Eberl, einer der Gesellschafter der Pero Innovative Services GmbH. Dafür werden in der Regel organische Lösungsmittel verwendet. In der nun angewendeten Variante des Chemikalienleasings bezahlt Blau für die Reinigungsleistung und die Nutzung der Anlage. Die Kosten orientieren sich an der Zahl der gereinigten Teile. Der Einsatz des Lösungsmittels konnte so um 80 Prozent reduziert werden. „Da bei unserem Kunden die Produktionszahlen steigen, steht jetzt schon die nächste Investition in das Chemikalienleasing im Raum“, freut sich Eberl.

Tests im Ausland. Die österreichischen Erfahrungen mit Chemieleasing sind mittlerweile auch im Ausland gefragt. So wurden unter der Ägide der UN-Organisation für industrielle Entwicklung (UNIDO) bereits zahlreiche Versuchsprojekte auf den Weg gebracht. In Mexiko und in Russland hielt das Geschäftsmodell Einzug in die großindustrielle Zuckerproduktion und in das Abwassermanagement. In Ägypten konnten sogar internationale Großkonzerne wie Akzo Nobel und ABB für die Idee gewonnen werden – das war in Österreich nicht gelungen.

Doch auch hierzulande könnte das Geschäftsmodell nun neuen Auftrieb bekommen. Den Weg dafür ebnete die EU mit ihrer neuen Chemikalienverordnung Reach. „Wenn Unternehmen Chemikalienleasing machen, haben sie eine viel größere Chance, sanft bei Reach zu landen“, sagt Reinhard Joas, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Bipro GmbH in Deutschland. Denn für das Geschäftsmodell müssen sich die Partner bereits intensiv über die verwendeten Stoffe, deren Risiken und Anwendungsmöglichkeiten austauschen, so dass sie die administrativen Anforderungen des EU-Rechts quasi nebenbei erledigen können.

Chemieleasing: das Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell basiert auf einem Paradigmenwechsel der Branche. Die Chemiehersteller verkaufen hierbei nicht mehr ihre Produkte, sondern eine Dienstleistung rund um ihre Lösungsmittel, Schmierstoffe und Katalysatoren. Dabei kann es sich etwa um das Entlacken von Aufhängvorrichtungen (Alfit-Tiefenbacher) oder das Reinigen von Metallteilen (Blau-Pero) handeln. Dadurch ändert sich die Interessenlage des Chemikalienherstellers. Aus Kostengründen ist er daran interessiert, den Einsatz seiner Produkte so gering wie möglich zu halten. Dazu trägt auch die geänderte Vergütung bei. Diese orientiert sich nicht mehr an der Menge, sondern an der Leistung. Das kann die Anzahl der entlackten Teile sein oder die Größe der gereinigten Oberfläche.

[Autor: Vanessa Voss](#)