

Kostensenkung durch „Best practice“ in Bereich Engineering Plastics

PROJEKTTITEL

Kostensenkung der Rohstoffe (Kunststoffgranulate) für technisch hochwertige Anwendungen (Engineering Plastics)

PROJEKTLAUFZEIT

11 | 1999 – 06 | 2000

Die Kunststoff-Verarbeiter waren und sind großen Umfeldveränderungen ausgesetzt. Die Rohstoffhersteller sind aus Kostengründen immer weniger in der Lage, die KMU bei der Produktentwicklung und bei der Anwendungstechnik mit Know-how und neuestem Wissen zu unterstützen.

Die Kunststoff-Verarbeiter sind daher aufgefordert, diese strategische Lücke selbst zu schließen. Die gezielte Bildung von Erfahrungsgruppen ist dafür ein hilfreicher Lösungsansatz, um sich gemeinsam neues Know-how anzueignen und voneinander zu lernen.

Projektziel

Die Rohstoffkosten in einem Kunststoff verarbeitenden Unternehmen betragen bis zu 70 Prozent. Deshalb war das vorrangige Ziel dieses KC-Kooperationsprojektes die Senkung der Rohstoffkosten durch „best practice-Vergleich“. Darüberhinaus war es Ziel dieses Projektes, Erfahrungsgruppen im Bereich Einkauf und Technik zu bilden. Beim Erfahrungsaustausch der Technikergruppen wurden die jeweiligen Anforderungsprofile der eingesetzten Rohstoffe kritisch hinterfragt und mögliche Alternativen mit einem günstigeren Preis-/Leistungsverhältnis gesucht.

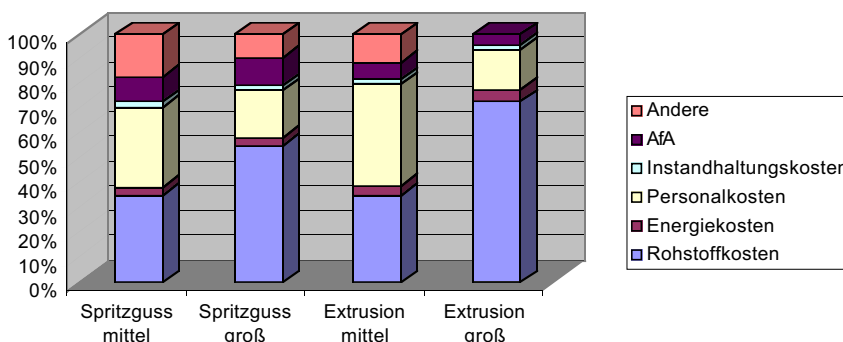
Ergebnis

Ein Projektergebnis hat gezeigt, dass nicht der mengenmäßig größte Verarbeiter die besten Einkaufskonditionen erhält, sondern jenes Unternehmen, das entweder am besten verhandelt oder eine gute finanzielle Basis aufweist und die vereinbarten Zahlungskonditionen termingerecht einhält.

Unternehmen ist es auch gelungen, hochkarätige Experten der internationalen Rohstoffhersteller für spezielle Techniker-Workshops nach Oberösterreich zu bringen. Dies ist für ein Einzelunternehmen kaum möglich.

Die Kunststoff-Verarbeiter hatten dabei die Chance, ihre Problematik ganz konkret anzusprechen. Die Rohstoff-Hersteller

Herstellkosten in der Kunststoff-Verarbeitung in OÖ



Die Rohstoffkosten in einem Kunststoff verarbeitenden Unternehmen betragen zwischen 35 und 73%

Quelle: Kunststoff-Cluster

Die breiten und umfangreichen Marktinformationen sind auch eine wertvolle Basis für eine gute Verhandlungsposition.

Weiters wurde aus Kontakten im Projekt bereits eine Transportsynergie zwischen zwei Unternehmen für den Warenverkehr zu ausländischen Tochterunternehmen realisiert.

Sehr wertvoll für die Teilnehmer war auch der laufende Preisentwicklungsvergleich sowohl innerhalb der Projektgruppe als auch im internationalen Trend (Zyklizität der Granulatpreise). Dabei wurden die Gründe für die Abweichungen der eigenen Preise eingehend beleuchtet.

Durch den Zusammenschluss von sechs

wiederum konnten sich vor Ort im persönlichen Kontakt ein gutes Bild über die Anforderungen und Bedürfnisse der KMU machen. Dadurch wurden die Beziehungen zwischen Kunden und Lieferanten entscheidend verbessert. Nachdem die Rohstoff-Hersteller ihre neuen Werkstoffe vorstellten, wurden bereits einige neue Produkte in die Produktion der Kunststoff-Verarbeiter aufgenommen. Durch die neuen Erkenntnisse in den Techniker-Workshops wurde in zwei Fällen ein überqualifizierter Rohstoff durch einen „qualitativ ausreichenden“ ersetzt. Dadurch konnten die Projektpartner ihre Wettbewerbsposition durch den Einsatz von günstigeren Werkstoffen verbessern.

KC-Projektbericht

Projekthintergrund

Der weltweite Zusammenschluss der Rohstoffhersteller wirkt sich auf die Kunststoff verarbeitende Industrie und das Gewerbe vor allem im Rohstoffeinkauf aus. Immer weniger und größere Rohstoffhersteller reduzieren die angebotene Vielfalt von Rohstofftypen.

Speziell KMU haben auf die Angebots- und auch auf die Preisgestaltung keinen direkten Einfluss mehr. Die Folge sind hohe Rohstoffkosten bei Granulaten. Beim Rohstoffeinkauf liegt demnach ein großes Einsparungspotenzial für die Unternehmen.

tungs-Verhältnisse von den verwendeten Rohstoffen kritisch untersucht, um auch hier Einsparungspotenziale zu überprüfen.

Darüberhinaus war es Ziel dieses Projektes, den Aufbau von ERFA-Gruppen im Bereich Technik und Einkauf zu bilden.

Erkenntnisse aus der Projektarbeit:

Die sechs Unternehmen werden von insgesamt 28 Lieferanten mit 3.300 Jahrestonnen beliefert. Aufgrund der Vielfalt der eingesetzten Typen und der sehr kleinen Mengen stellt eine gegenseitige Synergienutzung im Einkauf eine hohe Herausforderung für die Kunststoff-Verarbeiter dar.

Folgende Bereiche der Zahlungsziele wurden von den Unternehmen vor dem Projekt vereinbart:

Skontofrist: 10–30 Tage

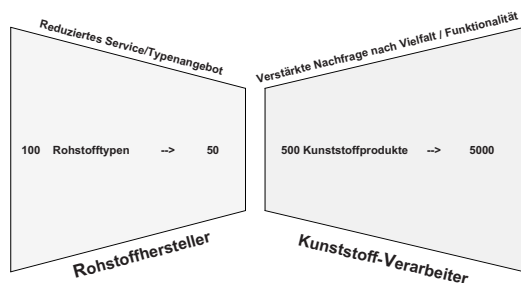
Skontosatz: 0–3 %

Zahlungsziel netto: 30–90 Tage

Ein längeres Netto-Zahlungsziel geht nicht zu Lasten niedrigerer Skontosätze oder -fristen.

Einige Unternehmen haben Jahresboni vereinbart. Hier zeigt es sich jedoch, dass ein Bonus in den Zahlungskonditionen und im Preis berücksichtigt wird, also keinen wirklichen Vorteil darstellt.

Aufgrund dieser Erkenntnisse und durch vermehrtes Wissen ergab sich für die Projektteilnehmer eine Verbesserung der Verhandlungsposition gegenüber den Rohstoff-Herstellern. Und es ergab sich eine höhere Kompetenz in den Unternehmen, jeweils den „qualitativ noch geeigneten“ Kunststoff auszuwählen.



Entstehende „Strategische Lücke“ in der Rohstoff-Wertschöpfungskette Quelle: polyconcent®

Projekthinhalt

In diesem Projekt bildeten die Unternehmen eine relativ homogene Projektgruppe. Nach dem Vergleich der Einkaufskonditionen (Skontosatz, Skontofrist, Zahlungsziel) der Projektpartner, wurden die Preis-Leis-

Projektpartner

→ **TCG Unitech AG**
(Projektkoordination)

Kirchdorf/Krems
Tel: +43 / 7582 / 690
Web: www.tcgunitech.com

→ **Awender Kunststofftechnik GmbH**

Neukirchen/Enknach
Tel: +43 / 7729 / 2311
Web: www.innviertel.net/awender

→ **Banner Kunststoffwerk GmbH**

Linz
Tel: +43 / 732 / 3888-0
Web: www.bannerkunststoff.com

→ **Camo Formen- und Werkzeugbau GesmbH**

Schwanenstadt
Tel: +43 / 7673 / 6650-0
E-mail: camo@aon.at

→ **PP GmbH - Perner Produktions GmbH**

Scharnstein
Tel: +43 / 7616 / 8305
Web: www.perner.com

→ **Praher Kunststofftechnik Firmengruppe**

Schwertberg
Tel: +43 / 7262 / 61178
Web: www.praher.com

Ing. Birgit Awender,
Awender Kunststofftechnik

» *Durch die Ergebnisse der Techniker-Workshops werde ich in meinem Unternehmen die Grenzen der eingesetzten Werkstoffe in Zukunft besser überprüfen und das innerbetriebliche Recycling weiter forcieren.* «

Josef Eidler, CAMO

» *Sehr wertvoll war für mich die Gegenüberstellung der Preisentwicklungskurven für zukünftige Preisverhandlungen und der Vergleich der Typen.* «

Oskar Sutor, Perner

» *Im Projekt wurde als Vorwarnung auf die Veränderung der Angebotsstruktur hingewiesen. Wir haben daraufhin entsprechende Vorkehrungen getroffen.* «

Ewald Praher, Praher

» *Die Techniker-Workshops brachten für uns sehr wertvolle Erkenntnisse, so dass wir auch am Fortsetzungsprojekt zur Produktivitätsverbesserung und Optimierung der Produktvielfalt im Engineering Plastics-Spritzgussbetrieb wieder aktiv mitmachen.* «

Waldemar Morawec,
TCG Unitech

» *Durch die Erkenntnisse der Workshops werden in Zukunft gegebenenfalls derzeit eingesetzte Werkstoffe durch günstigere Kunststoffe ersetzt und dadurch Kosten gesenkt.* «

Mag. Günther Wenth,
Mag. Wenth OEG

» *Die Ergebnisse unserer Ausarbeitung wurden als wertvolle Entscheidungshilfe bei neuen Preisverhandlungen anerkannt.* «