

Koranis Purchasing Solutions aus Nürnberg sorgt für günstige Beschaffung von Kunststoff-Rohstoffen

Baumaterial effizient einkaufen

Der Bauwirtschaft geht es nach schlimmen Jahren im Schnitt wieder besser. Viele Auftragsbücher sind prall gefüllt, so dass die Einkäufer in den Bauunternehmen wieder richtig gefragt sind. Dies betrifft auch das Ordern von Kunststoff-Rohstoffen, aus denen zum Beispiel PVC-Produkte (Polyvinylchlorid) hergestellt werden.

Der thermoplastische PVC darf als eine Art Gradmesser für die Bauindustrie gewertet werden – aus dem Material entstehen vor allem Rohre, Bodenbeläge und Fensterrahmen. Weltweit werden jährlich bis zu 30 Millionen Tonnen PVC hergestellt (PVC-hart und PVC-weich zusammenaddiert). In Deutschland sind rund 5000 Unternehmen mit PVC befasst, sie beschäftigen etwa 150 000 Menschen bei einem Gesamtumsatz von 20 Mrd. €. PVC repräsentiert etwa 25 % der gesamten Kunststoffindustrie; hierfür die Rohwaren einzukaufen, bedeutet also ein großes wirtschaftliche Volumen. Zwei Drittel der PVC-Anwendungen werden im Bausektor getätigt.

Einkaufsabläufe kritisch hinterfragen

Dabei Fehler zu machen oder zu teuer einzukaufen, fällt leicht. Abhilfe verspricht der, seit 1998 im Einkauf tätige Nürnberger Dimitrios Koranis, der seit 2005 mit seiner Firma Koranis Purchasing Solutions in ganz unterschiedlichen Branchen Einkaufsleiter schult, Einkaufsabläufe in Unternehmen kritisch hinterfragt und gegebenenfalls Verbesserungen sowie Kostenreduzierungen – in Abstimmung mit den Kunden – umsetzt. Koranis: „Am Beispiel eines Kunststoffproduzenten lässt sich das schildern.“

Ausgangsproblem: Die Preise für Roh-PVC stiegen zwischen Juli 2005 und Januar 2007 von 80 auf 110 Cent je Kilogramm. „Das hört sich für den Fachmann reichlich an“, sagt der Spezialist, „aber man muss bedenken, dass die PVC-Preise in den letzten Jahren um 30 %, die des PVC-Rohstoffes Öl aber um 100 % gestiegen sind.“ Für einen Einkäufer aber, der hunderte Tonnen des Materials benötigt, ist eine solche Erhöhung Grund für Kopfschmerzen. Und das Verhältnis 30:100 zeige, dass die PVC-Produzenten die Preissteigerungen des Öls nicht haben weitergeben können.

Der Einkaufs-Spezialist, der auch Workshops und Vorträge zum Thema hält: „Natürlich wird ein Bauabnehmer nicht akzeptieren wollen, dass sein Zulieferer die gestiegenen Preise weiterreicht. Es gilt also aus Sicht des Einkäufers, stichhaltige, berechtigte Argumente zu sammeln, Preiserhöhungen ablehnen zu können. Im Gegenteil, sagt Dimitrios Koranis: „Es gilt vielmehr den Hebel optimal umzudrehen. Allein schon wenn man weiß, dass der stark gestiegene Ölpreis gar nicht so sehr auf den PVC-Preis einwirkt, weil nur 10 % des geförderten Öls überhaupt für Kunststoffprodukte herangezogen wird.“

Um die Abläufe in den Firmen zu hinterfragen, wird Koranis oft über Wochen oder Monate hinweg zum kritischen Mitarbeiter. Er schaut – wie ein Unternehmensberater – den Einkäufern über die Schulter. Erarbeitet aussagekräftige Statistiken und Tabellen und vergleicht die Werte mit denen der jeweiligen Branche. Dies setzt großes Vertrauen voraus, denn oft wird in den Abteilungen jeder mathematische Stein umgedreht und, auf Stückkosten bezogen, alles neu berechnet. Koranis: „Um Bedenken zu



Gewusst wie: Baumaterialien wie PVC-Produkte lassen sich deutlich günstiger einkaufen. FOTO: BSZ

zerstreuen: Ich habe null Interesse, mich an Arbeitsplätzen zu vergreifen; das ist überhaupt nicht mein Metier. Mich interessieren nur die nackten Zahlen des Ein- und Verkaufens. Ich bin sozusagen ein speziell ausgebildeter Kostenanalytiker, der die Unternehmen fit machen will für die immer schwierigeren Märkte. Die Luft wird immer rauer.“ Am Ende seiner Tätigkeit steht ein klares Konzept für die Zukunft.

Häufig bringen seine Einsparvorschläge und Ideen, wie er sagt, „rund das Dutzendfache dessen, was mein Einsatz vor Ort kostet.“ Alles wird berücksichtigt: Energieverbrauch, Vormaterialien, Personalkosten, Lagerung, Überproduktion, Produktionsabläufe, Durchlaufzeiten. Dimitrios Koranis

– der nur wenige seiner Zunft in Deutschland nennen kann, es gibt nicht so viele Spezialisten wie ihn –, ist ein Meister der Statistik. Das liegt nicht jedem. Koranis meint abschließend: „Ich freue mich immer riesig, wenn ich wieder eine Einsparlücke entdeckt habe. Manchmal dauert es eine Zeit, denn die statistischen Ergebnisse verweisen immer wieder auf andere Zusammenhänge. Man muss das sehr konzentriert, strukturiert und analytisch angehen, denn solche Auswertungen können schnell zum uferlosen Selbstzweck werden.“ Und genau das wollen seine Kunden nicht, natürlich nicht. Sie wollen ja sparen. > THOMAS LAPPE

www.koranis.de