

Verkaufs- und Serviceverpackungen Bündelung der Lizenzmengen

Frankfurt, im Oktober 2017

Unabhängig und erfolgreich handeln

MARKANT 

Wettbewerb und Bündelung von Verpackungsmengen

Wettbewerbsfähigkeit wird von zahlreichen Faktoren beeinflusst.

Seit der Einführung der Verpackungslizenzierung ist auch die **Höhe der Lizenzgebühren** entscheidend. Da zudem der **Inverkehrbringer für die rechtmäßige Abwicklung der Verpackungslizenzierung haftet**, müssen abzuschließende **Lizenzverträge unbedingt auf Herz und Nieren geprüft werden**. Das sind **Aufwendungen, die jedes Unternehmen gemäß bestehendem Recht und parallel zum Kerngeschäft erbringen muss**.

Das **Verpackungsbündelungsangebot der Handelsmarken GmbH** – ein Tochterunternehmen der MARKANT AG – **bietet Entlastung, Rechtssicherheit und günstigere Konditionen: Zeit- und Geldsparen mit System!**

Lizenzierung "Verkaufsverpackungen"

Bisherige Vorgehensweise

Bis 31.12.2008

*Lizenzierung der Verkaufsverpackungen der MARKANT Eigengeschäftsunternehmen
AERA, Iberiana, ZHG Food, ZHG Nonfood*

- nach DSD Preisliste 2007
- bei DSD selbst oder
- bei Dualen Systemen mit Cash-Back-Funktion auf Wunsch einzelner Mitgliedsunternehmen

01.01.2009 – 31.12.2010

*Selbstlizenzierung aller durch die genannten Unternehmen in Verkehr gebrachten
Verkaufsverpackungen*

Alle am Markt beteiligten Systemanbieter wurden in die Ausschreibung eingebunden.

Vorteile: 1 Vertragspartner, 1 Lizenzierungssystem, 1 Vollständigkeitserklärung

Wirtschaftlicher Vorteil: ca. 1,5 Millionen Euro

Lizenzierung "Verkaufsverpackungen"

Bisherige Vorgehensweise

Seit 01.01.2011

Bündelung der Volumina mit Eigenmarken-Verkaufsverpackungen und Serviceverpackungen verschiedener Handelspartner

- Transparente Verhandlungen für die Teilnehmer
- Preise Duales System und Branchenlösungen
- Klärung Eigenrücknahme (Probesortierungen)
- Erstellung Vollständigkeitserklärungen
- Abwicklungsvorgaben und Abrechnung (Software)
- Vertragsgestaltung
- Rechtskonformität

Wirtschaftlicher Vorteil: Für die teilnehmenden Handelspartner und Eigengeschäftsunternehmen von mehreren Millionen Euro

Seit 01.01.2014

Bündelung der Volumina mit Verkaufsverpackungen der Industrie- und Handelspartner

Mit der Integration der Industrieunternehmen konnten die Lizenzmengen gesteigert und noch einmal eine Konditionsverbesserung erreicht werden. Insbesondere wurden die Herstellungsbetriebe von administrativen Aufgaben erheblich entlastet.

Nutzen und Vorteile der Bündelung für Teilnehmer

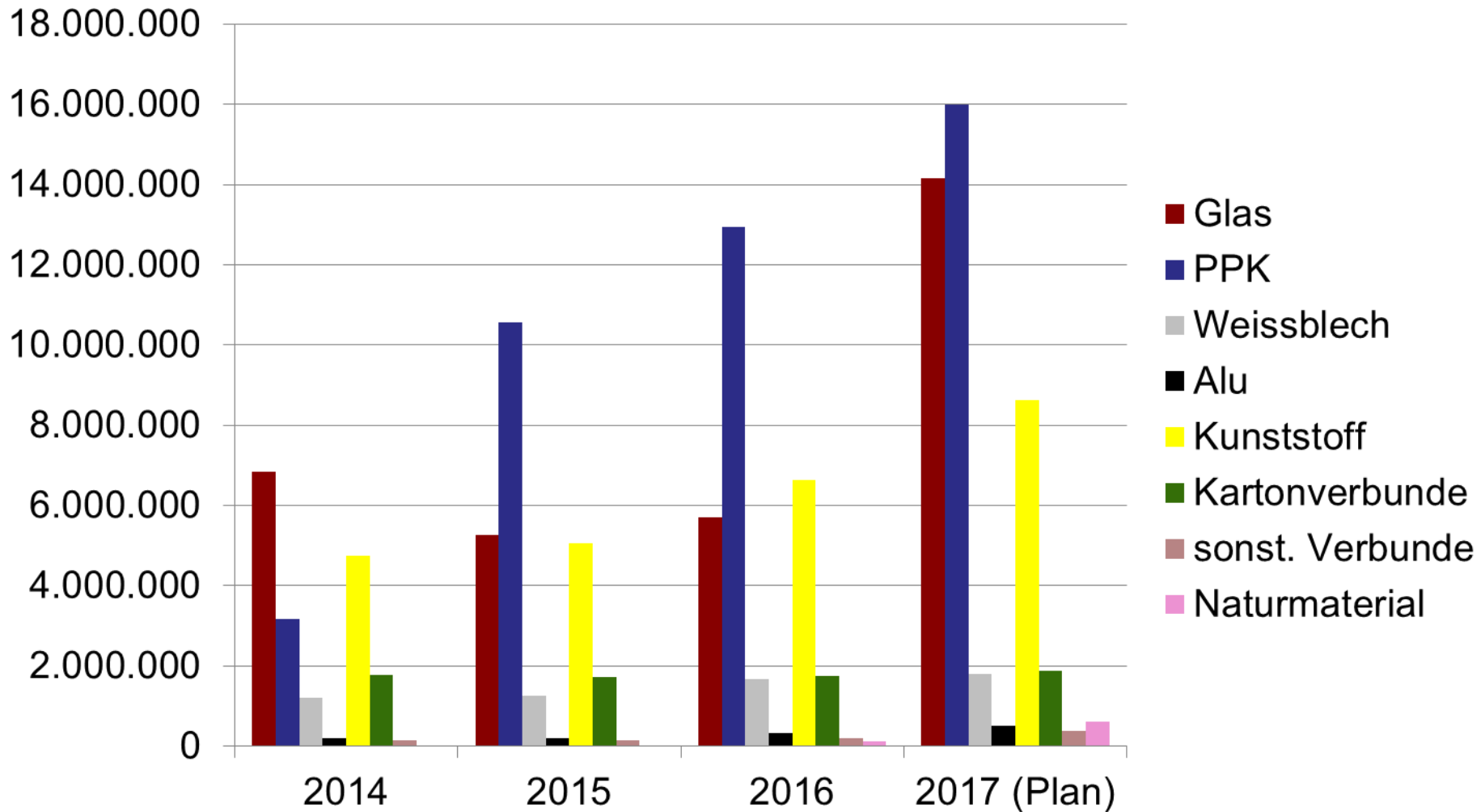
- **Kostensenkung** für Teilnehmer an der Bündelung
(unabhängig von der eigenen Verpackungsmenge)
- Vertragsgestaltung zum Vorteil der Teilnehmer
(Verträge werden direkt mit dem Systemanbieter geschlossen)
- Verminderung des Arbeitsaufwands bei Teilnahme an der Bündelung
- **Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit** durch günstigere Konditionen
- Gegengewicht zu den wenigen Systembetreibern
- **Rechtskonforme Erfüllung** der Anforderungen aus der 6. und 7. Novelle der Verpackungsverordnung und der M 37 der LAGA
- Bereits heute Erfüllung der Anforderungen aus dem VerpackungsG gültig ab 01.01.2019

Auswahlprozess Dienstleister

3-5 Ausschreibungsrunden (schriftlich und persönlich) mit allen am Markt agierenden Systemanbietern

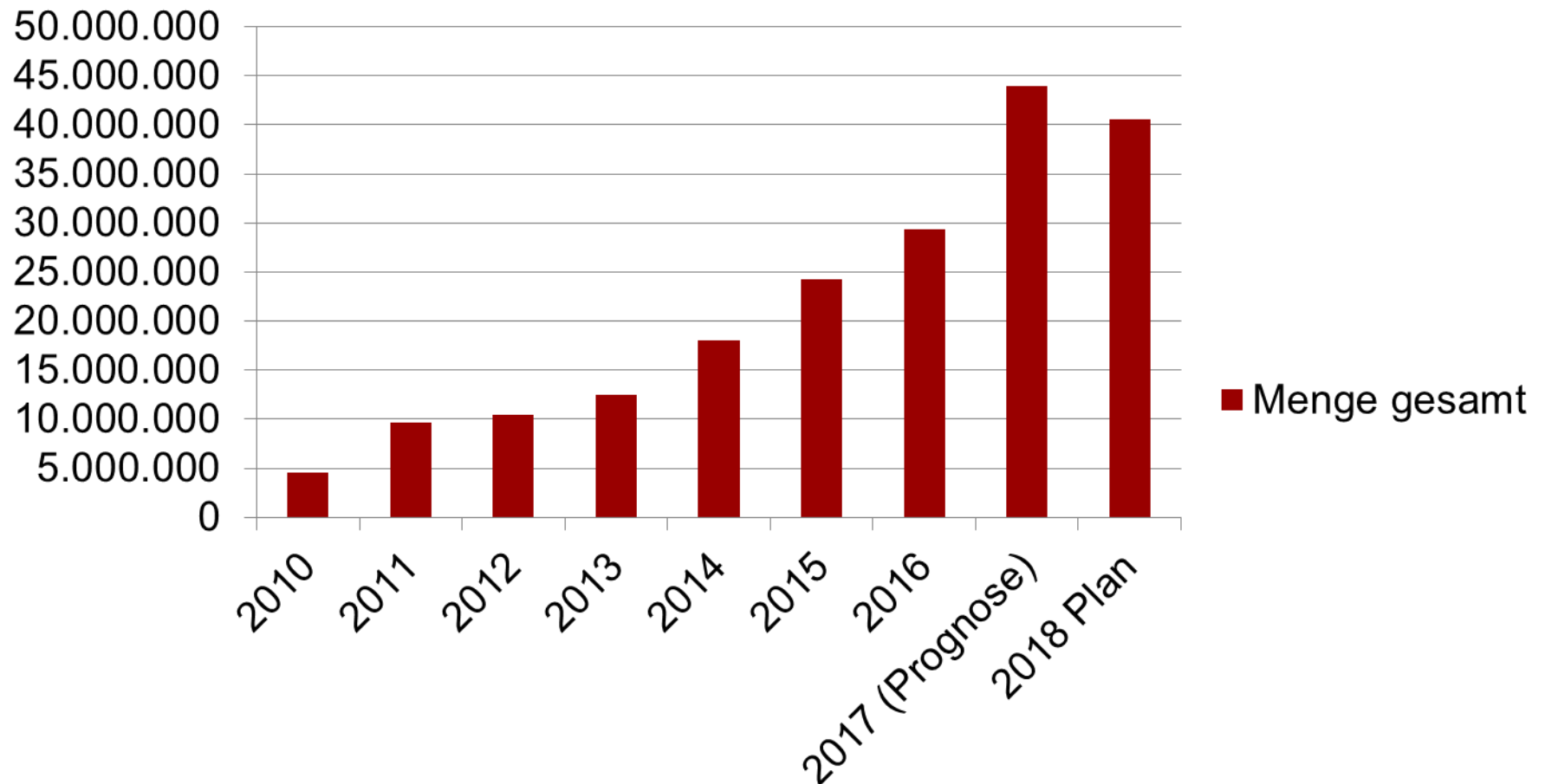
- Ermittlung der Konditionen und Rechtskonformität der Systemanbieter, bzw. Prüfung von Verstößen (Gerichtsurteile usw.)
- Prüfung und Festlegung der Vertragsinhalte (z.B. Einjahresverträge mit automatischer Kündigung zum 31.12.)
- Abgleich aller vorliegenden Informationen (Systemanbieter und Markt)
- Auswahl des Systemanbieters für die Lizenzierung der Teilnehmermengen für das Folgejahr
- **Bilateraler Abschluss** der Verträge durch die Teilnehmer der Bündelung und die Systemanbieter

Historie / Volumen



Historie / Volumen

Menge gesamt



Effekt / Einsparungen von 2015 auf 2016

Kostenreduktion von bis zu 30% in der Fraktion:

- Trotz prognostizierter Kostensteigerung
- Kompensation durch Mengensteigerung
- Verbindliche Zusammenarbeit der Teilnehmer
- Verschwiegenheitspflicht der Teilnehmer
- Keine parallelen Verhandlungen der Teilnehmer mit den Systemanbietern

Effekt 2016 auf 2017

Kostenstabilität !!

- Trotz erheblicher marktbedingter Kostensteigerung

Teilnehmer "Handel 2017"

MARKANT Handelspartner Food/Nonfood



Teilnehmer "Industrie" (Auszug)

MARKANT Industriepartner Food/Nonfood

Nonfood

- Tedeco Gizeh
- Pfiff-kuss
- Zechel
- Hosti
- HCM Kinzel
- Kosmos
- Paul Günther
- Testrut / Robert Testrut

Food

- Delta Pronatura
- Gerstacker
- Schne Frost
- Snackmaster
- Hoffmann Menü

Zukünftige Ausrichtung

- Weitere Steigerung des Ausschreibungsvolumens
 - Industrie: Workshop in 10 / 2017 in Frankfurt für ausgewählte Hersteller

 - Handel: persönliche Gespräche
 - BELA
 - ROSSMANN
 - Kaufland
 - Metro / real,-
 - Drogerie Müller
 - ➔ Alle Mitglieder: Workshop in 10 / 2017 in Frankfurt zum Thema Verpackungsgesetz ab 01.01.2019

- Aktive und ganzjährige Bearbeitung von Markt- und Verordnungsentwicklungen

- National und International!!!

Entsorgungsdienstleister / Systemanbieter

- DSD Duales System Deutschland
- ELS Europäisches Lizenzierungs System
- Interseroh Deutschland
- Landbell
- Noventiz (neu seit 2017)
- Reclay Group (aktueller Vertragspartner)
- RKD Recycling Kontor Deutschland
- Veolia
- Zentek

Meilensteine "Ausschreibung 2018"

Thema	Termin
Start der Ausschreibung	August 2017
Abfrage der Mengen der Teilnehmer	August 2017
Ausschreibungsunterlagen an Systemanbieter verschicken	September 2017
Angebote auswerten	Oktober 2017
Gespräche (persönlich) mit Systemanbietern und zweites Angebot anfordern	November 2017
Zweite Angebote auswerten	November 2017
Gespräche (persönlich) mit Systemanbietern (Bestanbieter 1 bis 3) und drittes Angebot anfordern	November 2017
Status-Information an Teilnehmer	November 2017
Dritte Angebote auswerten	November 2017
Gespräche (persönlich) mit Systemanbietern (Bestanbieter 1 bis 2) und viertes Angebot anfordern	November 2017
Vierte Angebote auswerten	November 2017
Gespräche (persönlich) mit Systemanbietern	November 2017
Endverhandlung mit Bestanbieter nach Erhalt eines fünften Angebots	Dezember 2017
Information der Teilnehmer	Dezember 2017
Rückmeldung der Teilnehmer	Dezember 2017
Information und Adressenübergabe an ausgewähltem Systemanbieter	Dezember 2017

Abschluss der Verträge spätestens Dezember 2017!

**Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit!**

Zentrale Handelsgesellschaft ZHG mbH

