

06/14

Nachrichten aus dem Industrieservice



Editorial

Wenn wir es als Industrieservicebranche schaffen, bei „Industrie 4.0“ vorne dabei zu sein, werden wir Wettbewerbsvorteile gewinnen und gleichzeitig aktiv zur Wertschöpfung unserer Kunden beitragen.“

Der WVIS wird entsprechend, insbesondere in den praxisorientierten Arbeitskreisen, diese Herausforderungen adressieren und seinen Mitgliedsfirmen wichtigen Support bieten.

Gerade auch für die kleineren und mittelständigen Unternehmen bietet der WVIS so eine hilfreiche Plattform.

**Dr. Reinhard Maaß
Geschäftsführer WVIS e.V.**

Jahrestreffen in Berlin: Industrieservice ist bereit für Industrie 4.0

Der Trend zu kundenspezifischen Lösungen gibt dem Industrieservice weiteren Aufwind. Anlaß genug für WVIS-Vorstandsvorsitzenden Martin Hennerici, neue Zukunftsszenarien gegenüber den Mitgliedunternehmen vorzustellen. Im Fokus steht hierbei die Industrie 4.0, die eine Art vierte industrielle Revolution werden soll.

In der "intelligenten Fabrik", wie sie sich in den Visionen darstellt, sollen Menschen, Maschinen und Ressourcen miteinander kommunizieren. Das jeweilige Produkt soll, gefüttert mit Informationen über sich selbst, seinen eigenen Fertigungsprozess optimieren können.

„Hier sehe ich eine große Chance für uns Industriedienstleister und eine große Chance für unseren Verband, uns als Vorreiter und Vordenker zu profilieren. Unter dem Stichwort „Industrie 4.0“ finden sich viele neue Arbeitsfelder für uns.“

konstatierte Hennerici in seiner Eröffnungssprache.

Industrie 4.0 steht für den Datenaustausch entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Die Erfassung und Analyse sämtlicher für ein Produkt relevanter Daten in jedem Stadium der Produktion wird auch zur Aufgabe der Industriedienstleister. Zu den großen Herausforderungen für den Verband wird es zukünftig gehören, Standards für die Prozessparameter zu definieren. Auf diese Weise können die Unternehmen dann zur Prozessoptimierung und damit zur Ressourcen schonenden Produktion und Anlagenverfügbarkeit beitragen. Die hier gefragte enorme Flexibilität und schnelle Reaktion auf die sich verändernden Prozesse und Produktionsbedingungen sind eine Kernkompetenz im Industrieservice.

Voith stärkt Automotive-Geschäft im Wachstumsmarkt Nordamerika

Voith übernimmt im Rahmen seines konzernweiten Erfolgsprogramms Voith 150+ Helix Systems Inc., einen Industriedienstleister aus Bessemer/Alabama in den USA und stärkt damit sein Dienstleistungsgeschäft für die Automotive-Industrie in einem strategischen Wachstumsmarkt. Das amerikanische Unternehmen bietet integrierte Servicelösungen für Automatisierung, Anlagensteuerung und Anlagenbau sowie Konstruktionsdienstleistungen insbesondere für die Automobilindustrie. Helix Systems erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2013 einen Umsatz von circa 30 Millionen Dollar und beschäftigt gegenwärtig rund 260 Mitarbeiter.

Helix Systems wird in die Division Automotive des Konzernbereichs Industrial Services integriert, die zu den führenden Dienstleistungsanbietern für die Automobilindustrie weltweit zählt. In den USA bietet Voith Industrial Services bislang vor allem technische Reinigung und Gebäudemanagement sowie Produktionsinstandhaltung für die Automobilhersteller an. Die Übernahme unterstützt die Unternehmensziele für den Wachstumsmarkt Nordamerika und ergänzt dort das Portfolio

ETABO erhält Arbeitssicherheits-Gütesiegel der Berufsgenossenschaft

Ein weiterer Baustein zum Thema Arbeitssicherheit – das Gütesiegel „Sicher mit System“ der Berufsgenossenschaft konnte nach intensiven Gesprächen und Audits erfolgreich erlangt werden.

Nur ca. 800 der 200.000 Mitgliedsunternehmen der BGHM, umgerechnet 0,4 %, haben dieses Gütesiegel. Aber nicht nur die alleine durch diese Quote dokumentierten, verbundenen äußerst hohen Anforderungen haben das Gütesiegel für die ETABO interessant gemacht.

„Die Berufsgenossenschaft ist unser erster Ansprechpartner und größter Unterstützer beim Thema Arbeitssicherheit“, so Kurt

Bilfinger installiert Fundamente für Offshore-Windpark Sandbank

Der Engineering- und Servicekonzern Bilfinger hat einen Auftrag über die Installation von insgesamt 72 Fundamenten des neuen Offshore-Windparks Sandbank erhalten. Sandbank wird durch die Partner Vattenfall (51 Prozent) und Stadtwerke München (49 Prozent) realisiert. Die Gründungselemente werden 90 Kilometer westlich von Sylt in der deutschen Nordsee mithilfe eines Installationschiffs in bis zu 34 Meter Wassertiefe in den Meeresboden eingebaut. Der Vertrag hat ein Volumen von mehr als 100 Mio. €, die Arbeiten haben begonnen und dauern bis Februar 2016.

Beim Offshore-Windpark Sandbank findet das von Bilfinger maßgeblich mitentwickelte Schallschutzsystem Hydro Sound Damper Anwendung, mit dessen Hilfe die Lärmbelastung für die Meeresfauna in der Bauphase reduziert werden soll. Bei diesem System – eine netzartige Ummantelung des Gründungspfahls – kommt ein Kunststoffmaterial zum Einsatz, das speziell auf den erzeugten Frequenzbereich abgestimmt ist und seine Wirkung auch bei starker Meeresströmung und über die gesamte Wassertiefe hält. Erste Versuche ergaben eine deutliche Reduzierung der Lärmemission.

Schmitzberger, Leiter QM und Ralf Juskowiak, benannte Fachkraft für Arbeitssicherheit der ETABO. „Gemeinsam schulen wir Mitarbeiter, diskutieren Weiterentwicklungen und arbeiten zusammen, um Arbeit so sicher wie möglich zu gestalten. Die BG lebt das Thema einerseits von der Basis an und erlebt andererseits leider aber auch täglich hautnah, was alles schief gehen kann. Insofern hat dieses Gütesiegel neben all unseren anderen Zertifikaten einen besonders hohen Stellenwert, da es aus der Praxis für die Praxis geschaffen ist.“ Ein bis dato unfallfreies Jahr ist Beleg dafür, wie wichtig und ernst das Thema bei der ETABO genommen wird.

www.eta-hochim.de

WVIS-Merkblatt: Insolvenz des Vertragspartners - Risiken für den Gläubiger und Konsequenzen für den Geschäftsverkehr

Der Industrieservice ist geprägt durch ein immer dynamischeres Marktgeschehen. Das WVIS-Merkblatt 03 "Insolvenz des Vertragspartners - Risiken für den Gläubiger und Konsequenzen für den Geschäftsverkehr" soll nun helfen, auf kritische Situationen im Geschäftsverkehr mit Vertragspartnern rechtzeitig und sicher reagieren zu können.

Die Kenntnis über eine Krise oder die (mögliche) Eröffnung des Insolvenzverfahrens eines Schuldners ist für Unternehmen im Industrieservice wichtig für die Einschätzung ihres Gläubigerrisikos und die Ableitung ihrer Handlungsoptionen.

Neben den Gründen für eine mögliche Insolvenz eines Vertragspartners ist insbesondere der Zeitpunkt wichtig, an dem eine solche kritische Situation entsteht oder wahrgenommen wird; daraus ergeben sich die konkreten Handlungsmöglichkeiten für das Gläubigerunternehmen.

Das Merkblatt wurde vom WVIS-Arbeitskreis Recht erarbeitet. Es beschreibt kurz und übersichtlich mögliche Insolvenzgründe sowie die Gläubigerrisiken und -optionen zu den verschiedenen Zeitpunkten einer Schuldnerkrise. Eine Prüfliste der Punkte, die ein Gläubigerunternehmen nach Stellung des Insolvenzantrags durch ein Schuldnerunternehmen prüfen sollte, vervollständigt das Merkblatt.

WVIS-Mitgliedsunternehmen können das Merkblatt kostenfrei beim WVIS bestellen. Neben diesem Merkblatt sind mit dem WVIS-Mustervertrag und Merkblättern zum Claim Management und zu rechtlichen Aspekten der Arbeitnehmerüberlassung / Werkvertrag weitere Arbeitshilfen zu Rechtsthemen beim WVIS verfügbar. Informationen zu den Projekten im WVIS-Arbeitskreis Recht gibt Hendrik Franke, h.franke@wvis.eu.

WVIS-Branchenmonitor 2014: Industrieservice nimmt wieder Fahrt auf Erweiterung des Blickwinkels durch Umfrage in der Industrie

Nach Konsolidierung setzen industrielle Dienstleistungen Wachstumskurs fort. In Nordamerika wird langfristig enormes Potenzial gesehen. Trend zu kundenspezifischen Lösungen hält an



Markt für Dienstleistungen in der Industrie in 2013 *Quelle: WVIS-Branchenmonitor 2014*

Im Rahmen eines WVIS-Pressesgesprächs wurden bereits die Ergebnisse zum Themenkreis „Markt“, des Branchenmonitors, in München vorgestellt.

Der Industrieservice bleibt eine erfolgreiche und dynamische Wachstumsbranche. Nach der Konsolidierung im Jahr 2012 präsentieren sich vor allem Deutschland und Europa klar formverbessert. Dies belegt die positive Umsatzentwicklung in beiden Märkten. Entsprechend optimistisch sind die Anbieter von Industrieserviceleistungen für die nächsten Jahre.

Laut „Branchenmonitor 2014“ des WVIS zeigt die Umsatzentwicklung des Industrieservice in Deutschland für 2013 ein Plus von 2 Prozent – nach lediglich 0,1 Prozent im vorangegangenen Jahr.

„Die Stimmung der industriellen Dienstleister ist insgesamt gut, auch wenn die Wachstumserwartungen des letzten Jahres nicht ganz eingetreten sind“, erklärt WVIS-Geschäftsführer Dr. Reinhard Maaß. „Tatsache ist, dass der Industrieservice im Ganzen einmal mehr seinem Ruf als Wachstumsbranche gerecht geworden ist.“ Ungebrochen ist insbesondere die Leistungsstärke der Branchenführer der industriellen Dienstleister. Im Schnitt erzielten sie sogar ein höheres Umsatzplus als die Gesamt-

branche. In Deutschland kamen sie auf 2,5 Prozent, in Europa auf 2,9 und im Weltmarkt sogar auf 4,7 Prozent.

Langfristig hegen die Industrieserviceanbieter vor allem an den nordamerikanischen Markt große Erwartungen. Für diese Region sehen sie ein Wachstumspotenzial von rund 15 Prozent – und damit deutlich mehr als für die BRIC-Staaten

Verbessert hat sich die langfristige Wachstumsprognose für Deutschland. Erwartet werden 5 Prozent. Am schwächsten werden die Aussichten für Europa bewertet. Auch diese aber sind mit einem Plus von 4 Prozent positiv.

Der Trend hin zu kundenspezifischen Lösungen hält an. Neben einem flexiblen maßgeschneiderten Serviceangebot hat die Effizienzsteigerung beim Kunden höchste Priorität bei den industriellen Dienstleistern. Weiteres wichtiges Thema im Industrieservice ist der Fachkräftemangel, der zunehmend seine Spuren hinterlässt. Ein hoher Bedarf besteht vor allem bei qualifizierten Mitarbeitern mit Fachbrief. Darüber hinaus, so stellt der WVIS-Branchenmonitor 2014 fest, ist und bleibt der Industrieservice eine junge Branche. Das Durchschnittsalter liegt bei 38,1 Jahren und ist damit weiter gesunken. 2012 war ein Altersschnitt von 38,8, 2011 von 38,5 ermittelt worden. „Die Unternehmen des Industrieservice punkten mit jungen, motivierten und gut ausgebildeten Mitarbeitern“, so Maaß. „Diese sorgen mit hoher Kundenorientierung und Flexibilität für mehr Effizienz und weniger Kosten im Produktionsprozess und somit für den nachhaltigen Erfolg aller Beteiligten.“

Den WVIS Mitgliedsunternehmen und allen Teilnehmern an der Studie wurde der Ergebnisbericht kostenlos zur Verfügung gestellt.

Ein Bestellformular für Interessierte steht unter www.wvis.eu zur Verfügung.

WVIS – Umfrage
Kundenanforderungen für einen marktorientierten Industrieservice

Alle Angaben sind vertraulich und gelangen nur in anonymisierter/aggregierter Form zur Veröffentlichung!

1. Allgemeine Branche

Automobil- und Zulieferer	<input type="checkbox"/>
Chemische Industrie	<input type="checkbox"/>
Elektronik- und Halbleiter	<input type="checkbox"/>
Erfinden- und Konstruktiv	<input type="checkbox"/>
Metallindustrie	<input type="checkbox"/>
Textil- und Bekleidungs	<input type="checkbox"/>
Pharmazie- und Biotech	<input type="checkbox"/>
Lebensmittel- und Getränke	<input type="checkbox"/>
Chemische- und Kunststoff	<input type="checkbox"/>
Metall- und Stahl	<input type="checkbox"/>
Pharmazeutische Industrie	<input type="checkbox"/>
Flugzeug- und Luftfahrt	<input type="checkbox"/>
Industrie- und Maschinenbau	<input type="checkbox"/>
Andere	<input type="checkbox"/>

2. Welche Leistungen

1. Beratung und Planung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Engineering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Projektmanagement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Beschaffung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Fertigung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Instandhaltung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Qualitätsmanagement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Schulung und E-Learning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Softwareentwicklung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Personalmanagement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Sonstige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Welche Kriterien sind Ihnen für eine externe Beschäftigung wichtig (1=sehr wichtig, 2=wichtig, 3=weniger wichtig, 4=unwichtig)

Arbeitszeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kundenorientierung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Stille	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Flexibilität	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reaktion	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rechenleistung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Technische Kompetenz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Qualität	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Leistungsfähigkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Umwelt- und Nachhaltigkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Preis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Angaben zu Ihren Unternehmen

1) Gesamtumsatz (Mio. €)	
2) Gesamtbeschäftigte in 2013 (St.)	
3) Umsatzanteil des Industrieservice (St.)	

Umfrage mit 4 Fragen zu Marktanforderungen **Download: www.wvis.eu**

Der WVIS hat einen Fragebogen für Unternehmen des produzierenden Gewerbes entwickelt. Mit dem Fragebogen erweitert der WVIS den Fokus seines WVIS-Branchenmonitors 2014. Auf Basis der Ergebnisse wird der WVIS die Rolle und das Gewicht der Instandhaltung und des Industrieservices für den Industriestandort Deutschland hervorheben.

Die Ergebnisse sollen den Ausgangspunkt einer politischen Diskussion und für öffentliche Initiativen bilden.

Das Formular steht auf der Homepage zum Download bereit. Die Unternehmensdaten werden ausschließlich in anonymisierter und gesammelter Form veröffentlicht.



Termine und Veranstaltungen

Datum	Veranstaltungen / Seminare / Kongresse	Weitere Informationen
09.10.14 – 10.10.14	OM WINDENERGY , Operation & Maintenance, Düsseldorf	www.omwindenergy
04.11.14	FDBR-Werkstofftagung , Düsseldorf	www.fdbbr.de
12.11.14 - 13.11.14	Energieeffizienz in der Industrie , Bonn	www.tacook.de/EEM2014
19.11.14 – 20.11.14	AKIDA – Aachener Kolloquium für Instandhaltung, Diagnose und Anlagenüberwachung , Aachen	www.akida.rwth-aachen.de
20.11.14	Firmenkontaktmesse der Hochschule-Ruhr-West , Mülheim an der Ruhr	HRW
03.12.14	WVIS-Jahresabschlussstreffen aller Arbeitskreise, Frankfurt	WVIS

www.wvis.eu



Wirtschaftsverband
für Industrieservice e.V.

Sternstraße 36
40479 Düsseldorf
Fon +49 (0) 211/16 97 05 04
Fax +49 (0) 211/49 87 0-36

info@wvis.eu
www.wvis.eu

Vorstand

Martin Hennerici, Voith Industrial Services Holding GmbH & Co. KG
Hans-Dieter Behrens, Buchen UmweltService GmbH
Dr. Lothar Meier, InfraserV GmbH & Co. Höchst KG
Gerald Pilotto, Bilfinger SE
Dr. Reinhard Maaß, WVIS e.V.

Geschäftsführer

Dr. Reinhard Maaß
Vereinsregister-Nr.
Düsseldorf VR 10070

Bankverbindung

Commerzbank AG
Konto: 20 91 83 500
BLZ 300 800 00