

Lünendonk®-Studie 2019

Industrieservice: Eine Analyse des deutschen Industrieservice-Marktes aus Nutzersicht

Management Summary

Mindelheim, Februar 2019



Mit freundlicher Unterstützung von



Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	4
Die wichtigsten Ergebnisse auf einen Blick.....	5
Einleitung.....	6
Ergebnisauszug.....	8
Fazit.....	24
Methodik.....	28
Nachwort.....	29
Unternehmensprofile.....	30
Impressum.....	37

Vorwort

Thomas Ball, Senior Consultant, Lünendonk & Hossenfelder GmbH



Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

seit nunmehr zehn Jahren analysiert die Lünendonk & Hossenfelder GmbH den nicht viel älteren Industrieservice-Markt – überwiegend aus der Perspektive der Dienstleister. Zur Marktstruktur wie etwa Umsatz- und Mitarbeiterentwicklung, Leistungsspektrum und Kundensektoren, Umsatzrendite und Pro-Kopf-Umsätze sowie zu aktuellen Themen und Trends liegen belastbare Langzeitdaten vor. Zum zehnjährigen Jubiläum war es angebracht, die Auftraggeber um ihre Einschätzung zu bitten und den Markt aus einer weiteren Perspektive zu beleuchten.

Diese Aufgabe ist keine leichte, denn im Gegensatz zu anderen Business-to-Business-Dienstleistungsmärkten sind die Verantwortlichen für Instandsetzung, Wartung, industrielle Reinigung, Gerüstbau, Instandhaltung von Rohrleitungen aufgrund der Einbindung in Produktion und entsprechende Arbeitszeiten schwer zu erreichen. Auf die Befragung von Einkaufsverantwortlichen wurde bewusst verzichtet. Dennoch liegen die Ergebnisse, die letztlich durch die bestehende langjährige Dienstleisterbefragung bestätigt wurden, im Rahmen der Erwartungen. Die Lünendonk-Prämisse, Qualität und Tiefe als wichtiger zu bewerten als Quantität, zahlt sich aus!

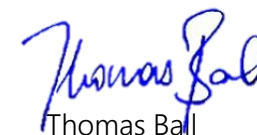
Auf den folgenden Seiten finden sich Auswertungen zu zahlreichen Fragen, die sowohl die Einschätzungen der Dienstleister beleuchten als auch Einblick in die Präferenzen von Auftraggebern

geben. Die Ergebnisse sollen es Auftraggebern ermöglichen, sich im Vergleich zum Gesamtmarkt einzuordnen, Dienstleistern „ehrliche“ Antworten außerhalb von Jahresgesprächen und Vergabeprozessen geben und Marktbeobachtern eine differenzierte Einschätzung bieten.

Dieser Berichtband ist das Ergebnis einer aufwendigen Arbeit, die ohne die freundliche Unterstützung der folgenden Industrieservice-Unternehmen nicht möglich gewesen wäre:

- Bilfinger
- DB Services
- Griesemann Gruppe
- InfraServ Knapsack
- Weber Unternehmensgruppe

Ihnen gilt ebenso unser herzlicher Dank, wie den Teilnehmern, ohne deren Einschätzungen und Angaben dieser Berichtband nicht möglich gewesen wäre.



Thomas Ball

Senior Consultant und Projektleiter
Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Das wichtigste auf einen Blick

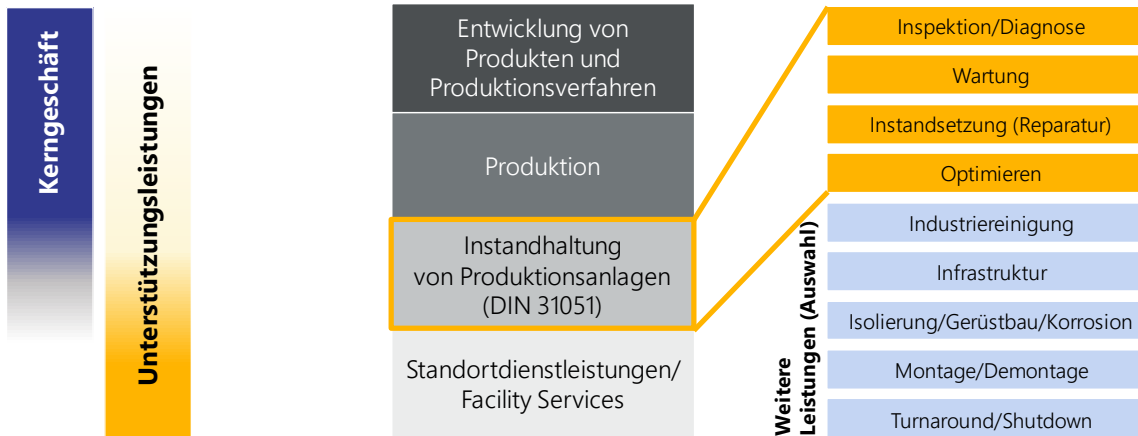
- **37 qualifizierte Teilnehmer**, deren Unternehmen mehr als **500.000 Mitarbeiter** beschäftigen und über **300 Milliarden Euro Umsatz** generieren, wurden in die Studie einbezogen.
- Die Studie ergänzt die seit 2009 erscheinende und separat erhältliche Analyse des Industrieservice-Marktes in Deutschland aus der **Perspektive der Dienstleister**.
- Die Auftraggeber sehen in externen Industrieservices mit deutlicher Mehrheit (80%) einen **klaren Mehrwert** für die Produktivität ihres Unternehmens
- **Digitalisierung** und **Fachkräfte-/Personalmangel** sind die derzeit wichtigsten Themen für die Studienteilnehmer.
- Ein **fundiertes Konzept** der Dienstleister gegen den **Personalmangel** ist für zwei Drittel der Studienteilnehmer vergaberelevant.
- Die Studienteilnehmer wollen künftig mehr Leistungen fremdvergeben und stärker bündeln. Sie erwarten zudem eine Konzentration und eine stärkere Marktbestimmung von **Multidienstleistern**.
- Insbesondere **Instandhaltungsleistungen** sollen künftig verstärkt durch externe Partner erbracht werden.
- Aufgrund der steigenden Komplexität und des Fachkräftemangels plant eine Mehrheit der Studienteilnehmer, mehr **Engineering-Services** extern zu beauftragen.
- Nur 14 Prozent schließen keine **Rahmenverträge** mit externen Dienstleistern ab. Die Länge der Vereinbarungen soll ansteigen
- Öffentliche Ausschreibungen werden nur in durchschnittlich 11 Prozent der Fälle durchgeführt. Weiter verbreitet sind **auftraggeberzentrierte Verfahren zur Beauftragung** wie die Aufforderung zur Angebotsabgabe, Wiederbeauftragung von Bestandsdienstleistern und Empfehlungen aus dem persönlichen Umfeld. Hierin unterscheidet sich der Industrieservice-Markt von anderen stärker professionalisierten B2B-Service-Märkten.
- Aufgrund der großen Kerngeschäftsnähe sind **geringe Risiken** durch hohe Flexibilität, Qualität und schnelle Reaktionszeiten wichtiger als absolut niedrige Preise.
- Fremdvergabebetreiber ist neben dem **Personalmangel** die gute **Auftragslage**, die steigende **Komplexität** der Anlagen und die zunehmende **Regulierung**, die die vorhandenen Ressourcen mittelständischer Unternehmen oft überfordert.

Einleitung (1/2)

Die vorliegende Lünendonk®-Studie ist eine der wenigen systematischen Versuche, den noch jungen Industrie-service-Markt in Deutschland aus Auftraggebersicht zu beschreiben. Ihr Ziel ist es, die aus der Analyse der Dienstleister vorhandenen Marktstrukturdaten um Vergabestrategien und Einkaufsprozesse zu ergänzen. Darüber hinaus befasst sie sich mit aktuellen Marktthemen wie Erwartungshaltungen, dem Stand der Digitalisierung und Hindernisfaktoren für die Weiterentwicklung der Instandhaltung.

Der Industrieservice ist eine junge Branche, der Wirtschaftsverband für Industrie-service (WVIS) hat sich etwa erst 2008 gegründet. Auch der Begriff „Service für die Industrie“ ist erklärungsbedürftig. Wie grenzt sich der Industrieservice von anderen Dienstleistungen für die Industrie wie Personaldienstleistungen, Marketing, Rechts-beratung, Wirtschaftsprüfung, Strategieberatung, IT- und Facility Services ab, die alle für die Industrie erbracht werden und somit im weiteren Sinne ebenfalls „Industrieservices“ sind.

Grundlage dieser Analyse ist die Instandhaltung nach der DIN 31051, die die folgenden Leistungen beinhaltet: Wartung, Inspektion, Instandsetzung (Reparatur) und Verbesserung beziehungsweise Optimierung. Alle Anbieter, die ein solches Portfolio anbieten, lassen sich somit im engeren Sinne als Industrieservice-Unternehmen beschreiben. Industrieservice in der hier – und im Markt üblichen – Verwendung umfasst zudem eine Reihe weiterer Leistungen wie etwa Logistik, Entsorgung, Gerüstbau und Isolierung, Rohrleitungsbau und Instandhaltungs-beratung, um nur einige zu nennen. Hier bestehen Überschneidungen zu den Facility Services (Unterhaltsreinigung, Werkssicherheit, Gebäudetechnik etc.), die unter dem Oberbegriff „Standortservices“ zusammengefasst werden.



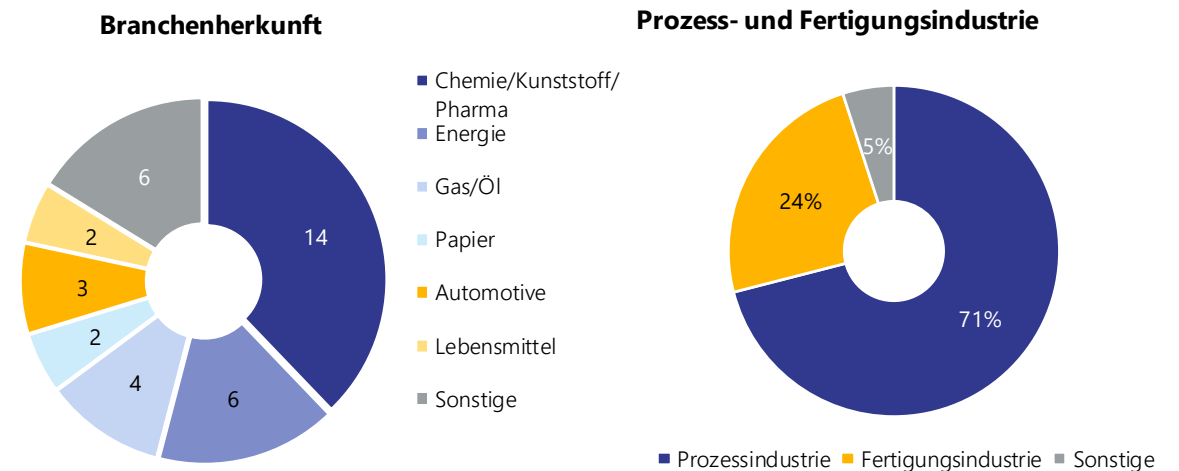
Einleitung (2/2)

STUDIENDEILNEHMER

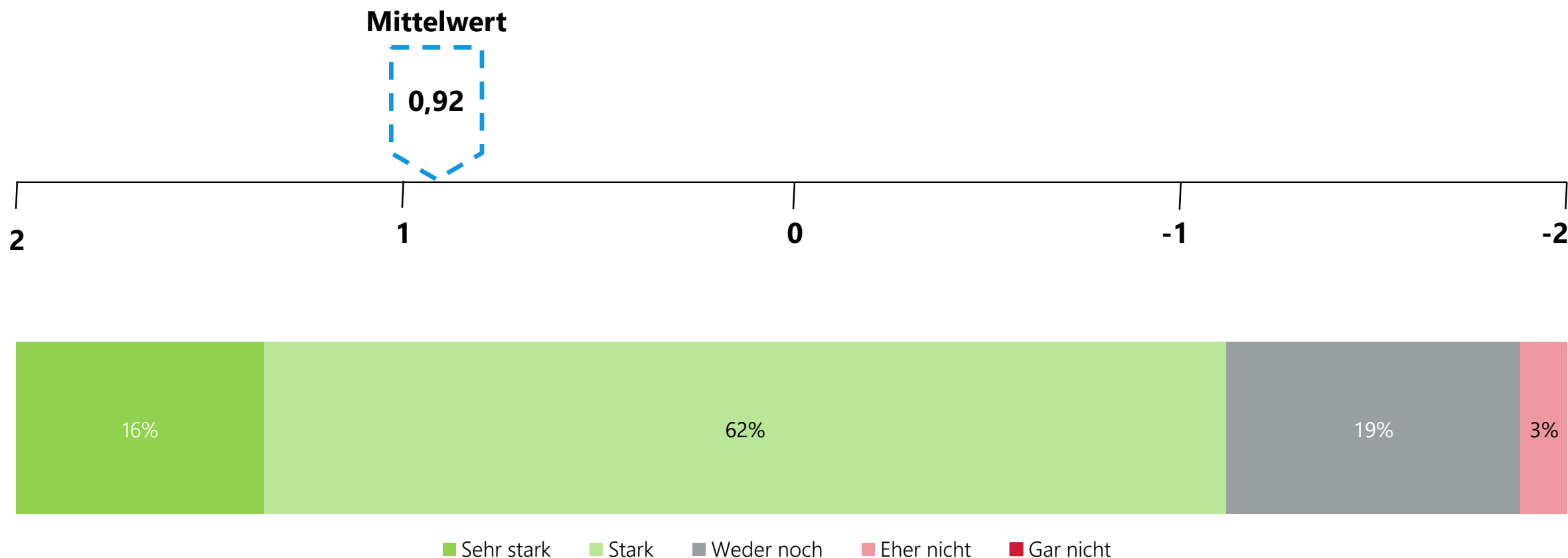
In die erste Auflage dieser Studie wurden 37 Auftraggeber einbezogen. Die tatsächliche Zahl der Personen, die sich an der Online-Befragung beteiligten, lag deutlich darüber. Zur Sicherung der Qualität wurde der Kreis aller Teilnehmer um all diejenigen bereinigt, die nicht Auftraggeber waren und deren Daten grundlegende Qualitätsanforderungen nicht erfüllten.

Unter „Auftraggeber“ sind Industrieunternehmen, die intern oder extern Instandhaltungsleistungen beziehen, zu verstehen. In der Gesamtheit repräsentieren sie einen Jahresumsatz von 312,8 Milliarden Euro und eine Mitarbeiterzahl von 561.000. 71 Prozent – und somit die klare Mehrheit der Teilnehmer – entstammen der Prozessindustrie. Ein Bild, das die Verhältnisse aus der parallel durchgeführten Dienstleisteranalyse bestätigt. Die hierfür analysierten Unternehmen sind ebenfalls vorwiegend für die Prozessindustrie tätig. Von den 37 Unternehmen haben 20 einen Jahresumsatz über 1 Milliarde Euro. Somit enthält die Stichprobe sowohl große Unternehmen als auch Mittelständler.

Unter den Auftraggebern finden sich sowohl Instandhaltungs- als auch Werks-, Produktions- und Standortleiter.

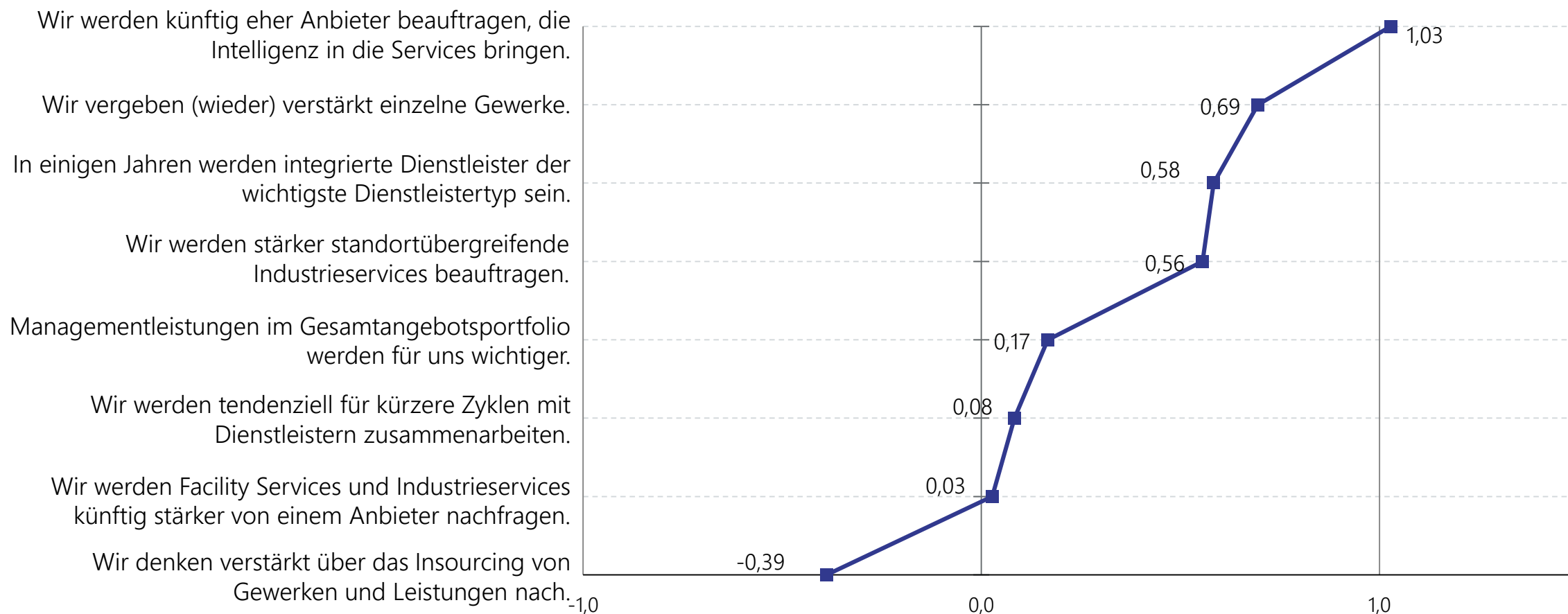


80 Prozent sehen in externem Industrieservice Beitrag zur Steigerung der Produktivität



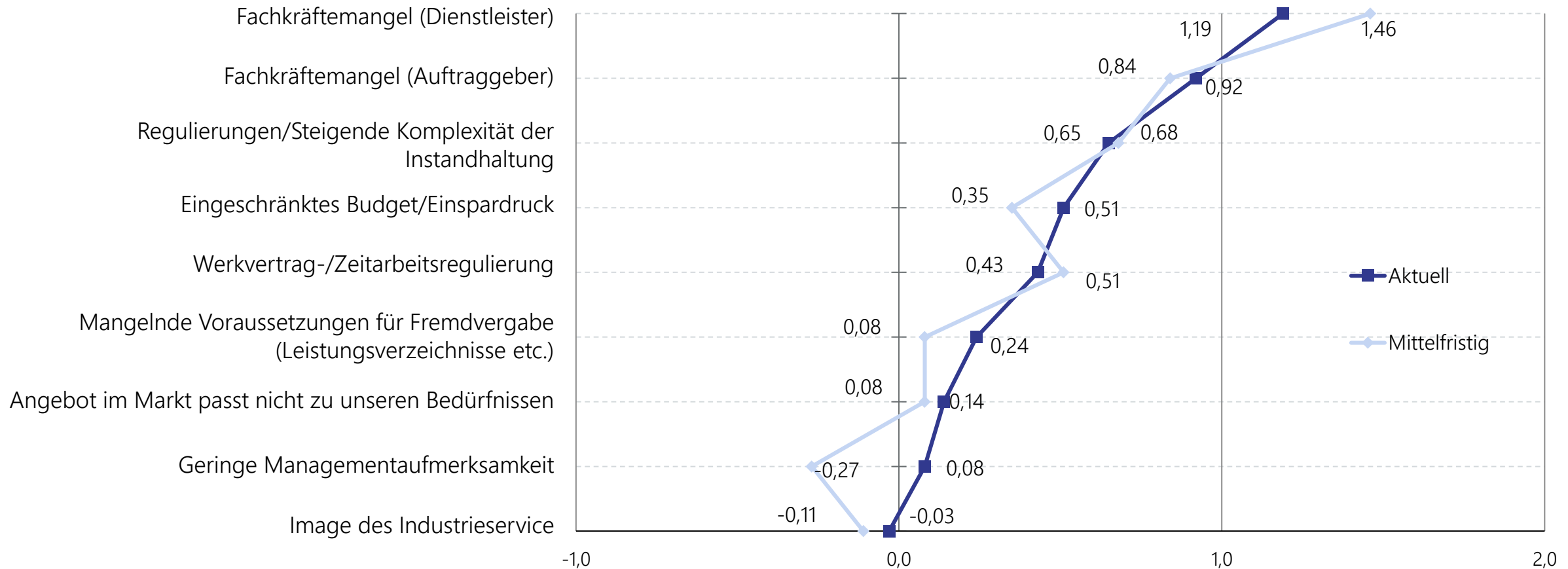
Inwiefern betrachten Sie externe Industrieservices als Beitrag zur Steigerung der Produktivität?
Bewertung auf einer Skala von -2 = „überhaupt nicht“ bis +2 = „sehr großen Beitrag“; Häufigkeit; n = 37

Auftraggeber erwarten, dass Dienstleister Intelligenz in den Service bringen



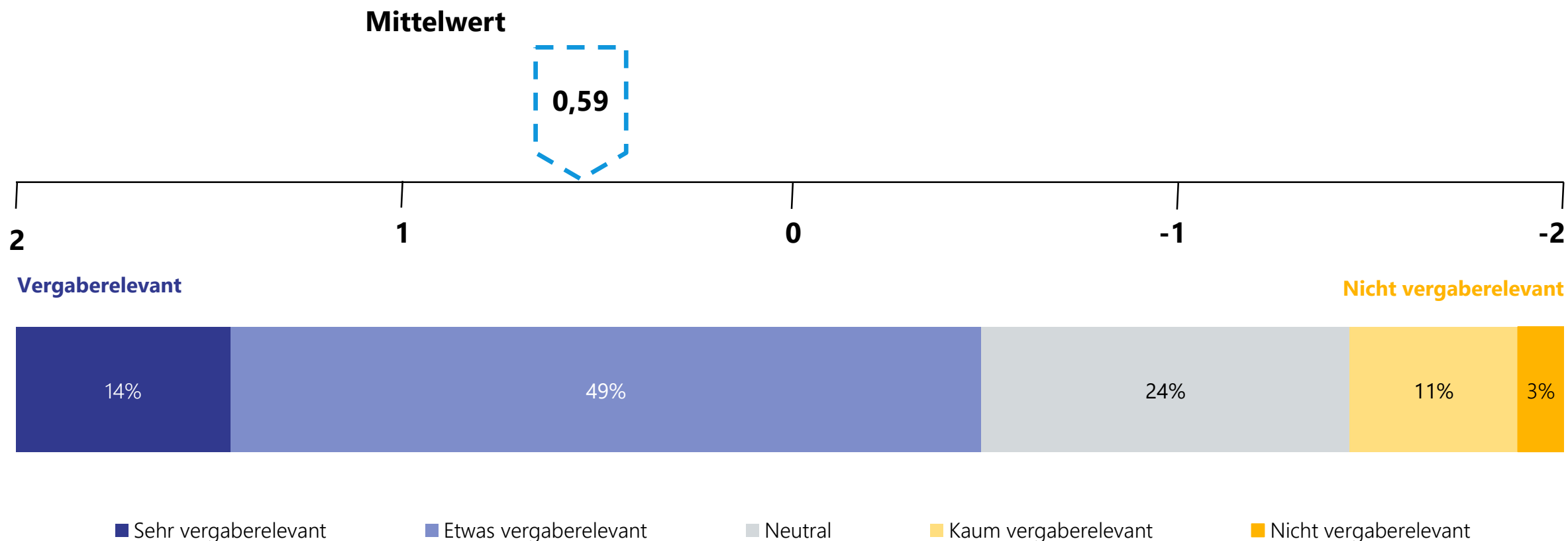
Welche der nachfolgenden Aussagen treffen für die Zukunft des Industrieservice in Ihrem Unternehmen zu?
Bewertung auf einer Skala von -2 = „trifft gar nicht zu“ bis +2 = „trifft voll zu“; Mittelwerte; n = 36

Welche Faktoren behindern die Entwicklung des Industrieservice in Ihrem Unternehmen (bis 2025) besonders?



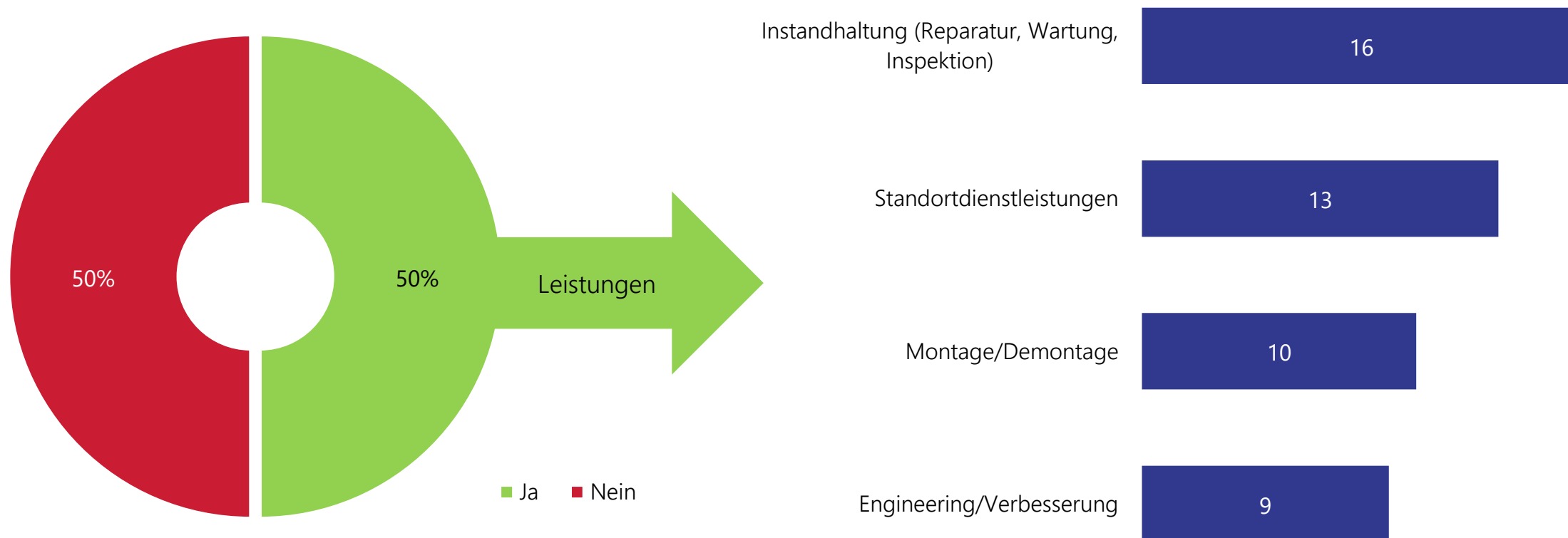
Welche Faktoren behindern die Entwicklung des Industrieservice in Ihrem Unternehmen (bis 2025) besonders?
Bewertung auf einer Skala von -2 = „trifft nicht“ bis +2 = „sehr stark“; Durchschnittswerte; n = 37

Fundiertes Konzept zur Sicherstellung der Leistungsfähigkeit des Dienstleisters ist Vorteil bei der Vergabe



Wie wichtig ist Ihnen angesichts des demographischen Wandels für die Vergabe ein fundiertes Konzept des Dienstleisters, um auch mittelfristig noch leistungsfähig zu sein?; Bewertung auf einer Skala von -2 = „nicht vergaberelevant“ bis +2 = „Voraussetzung für Zuschlag“; Durchschnittswerte und Häufigkeitsverteilung; n = 37

Die Hälfte der Studienteilnehmer plant zusätzliche Fremdvergabe, insbesondere in der Instandhaltung



Planen Sie in den kommenden 5 Jahren eine Fremdvergabe von bisher intern erbrachten Leistungen?; Häufigkeiten; n = 36

Klarer Trend zu mehr Fremdvergabe von Engineering-Services



■ Mehr Fremdvergabe

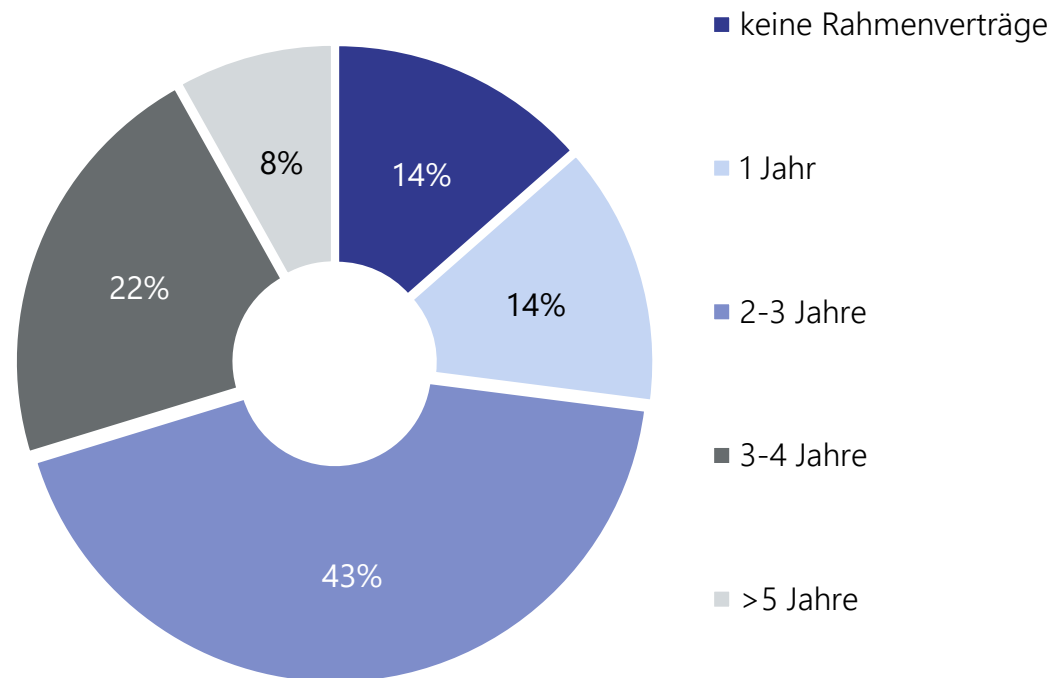
■ Unverändert

■ Mehr Insourcing von bisher fremdvergebenen Aufträgen

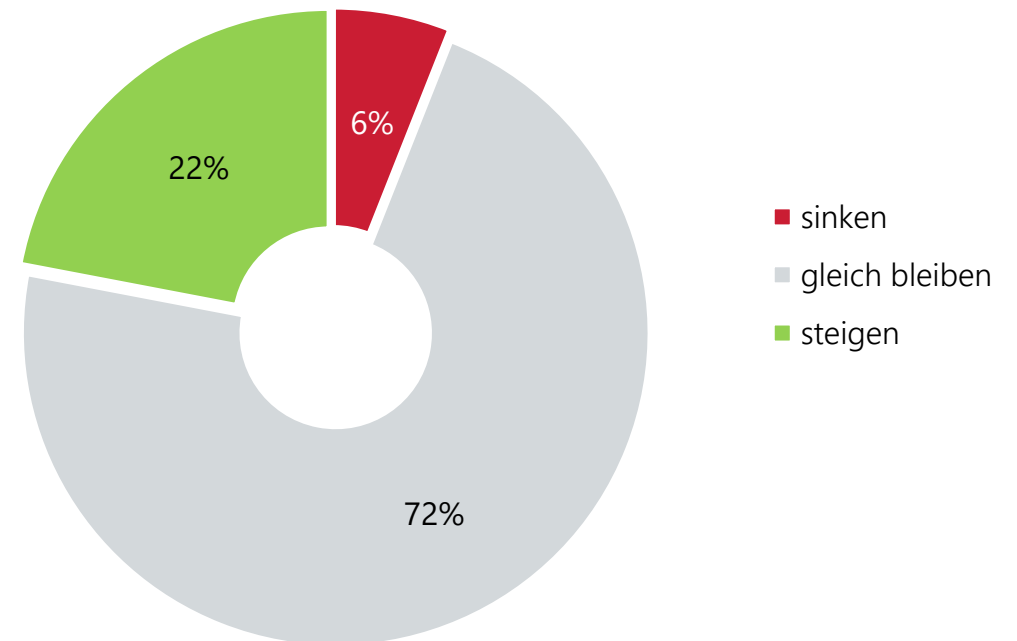
Wie wird sich die Vergabe von Engineering-Dienstleistungen zukünftig entwickeln?; Häufigkeit; n = 37

Rahmenverträge werden mehrheitlich für 2-3 Jahre abgeschlossen – Tendenz steigend

Übliche Dauer von Rahmenverträgen



Entwicklung in den kommenden fünf Jahren geplant...



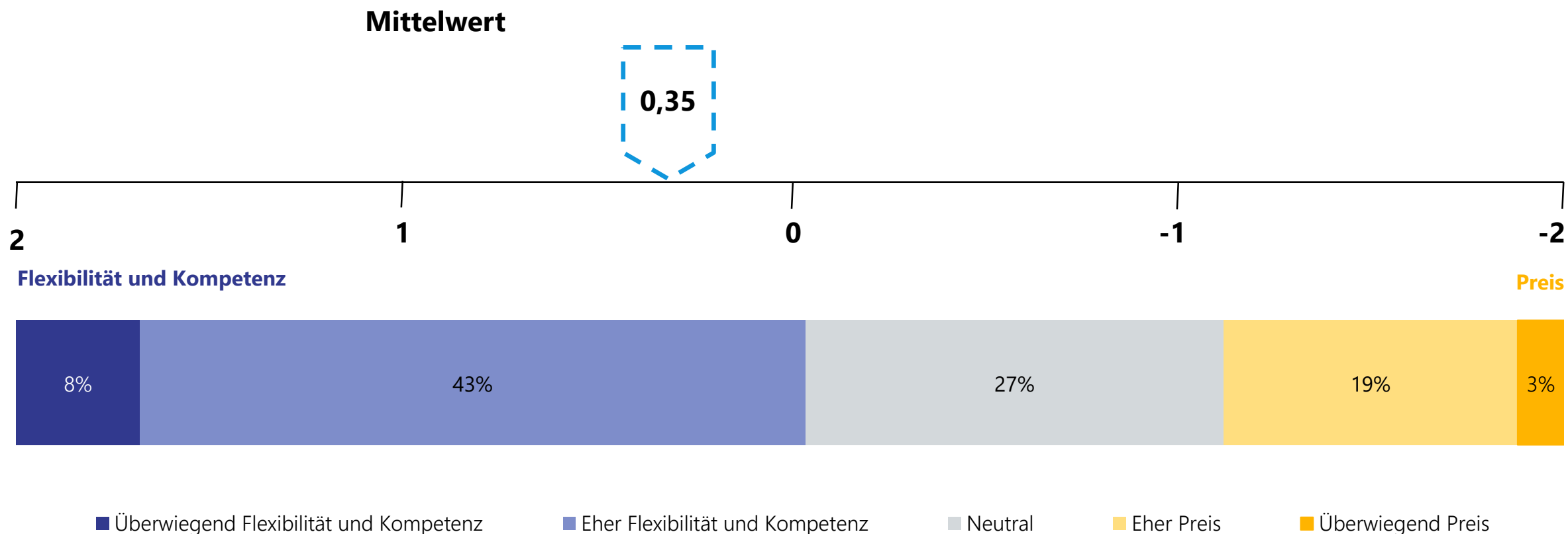
Für welche Länge schließen Sie Rahmenverträge ab? Wie soll sich die Dauer in den kommenden fünf Jahren entwickeln?; Häufigkeiten; n = 37

Die Hälfte der Studienteilnehmer setzt auf Empfehlungen für Industrieservice-Unternehmen



Wie erfolgt der Auswahlprozess von potenziellen Dienstleistern? Durch...; Häufigkeit; Prozent von möglichen Nennungen; Mehrfachantwort möglich; n = 35

Auftraggeber legen mehr Wert auf Flexibilität und Kompetenz als günstige Preise



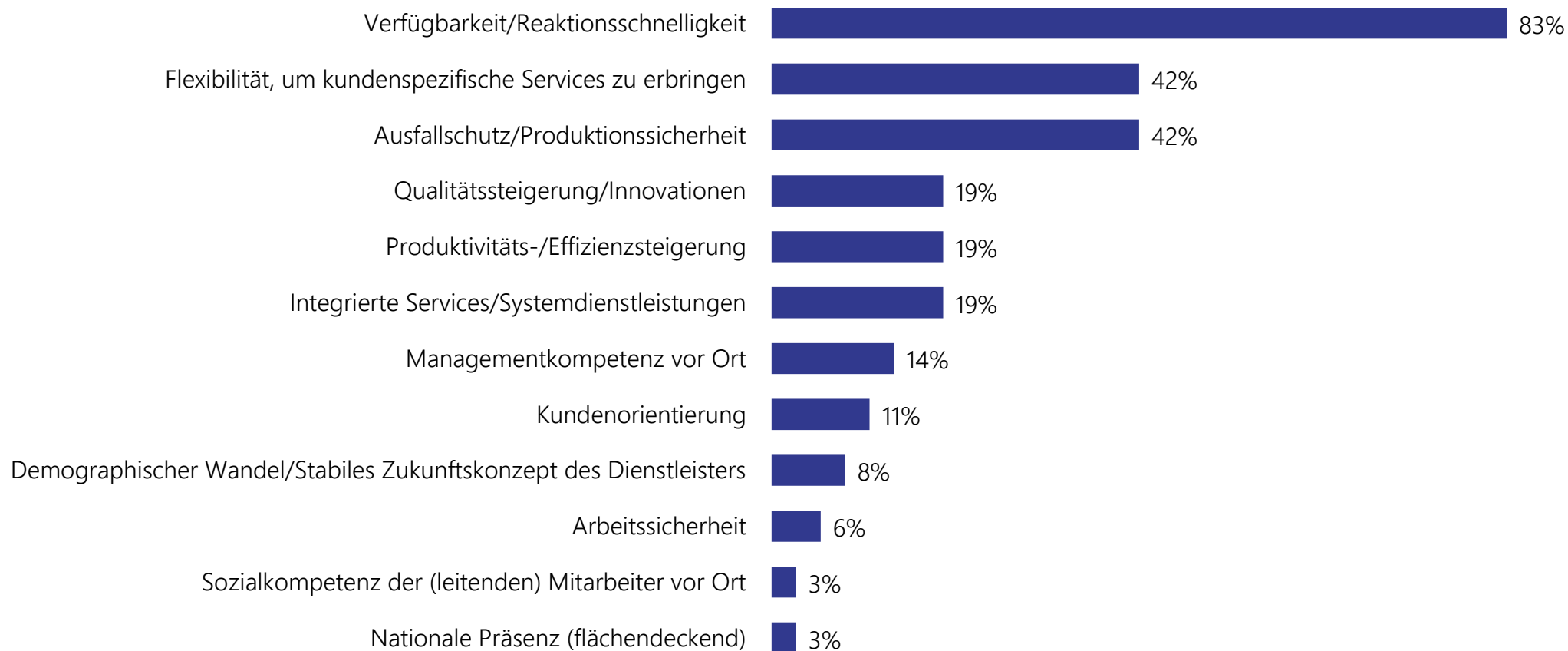
Legen Sie bei der Vergabe stärker Wert auf günstige Preise (u.a. deshalb Einzelgewerkevergabe) oder auf Flexibilität und Kompetenz des Dienstleisters, der Service-Steuerungsarbeiten mit übernimmt?; Bewertung auf einer Skala von -2 = „Preis“ bis +2 = „Flexibilität und Kompetenz des Dienstleisters“; Durchschnittswert und Häufigkeitsverteilung; n = 37

Abdeckung von Leistungsspitzen und Konzentration auf Kerngeschäft sowie Fachkräftemangel wichtigster Grund für Beauftragung



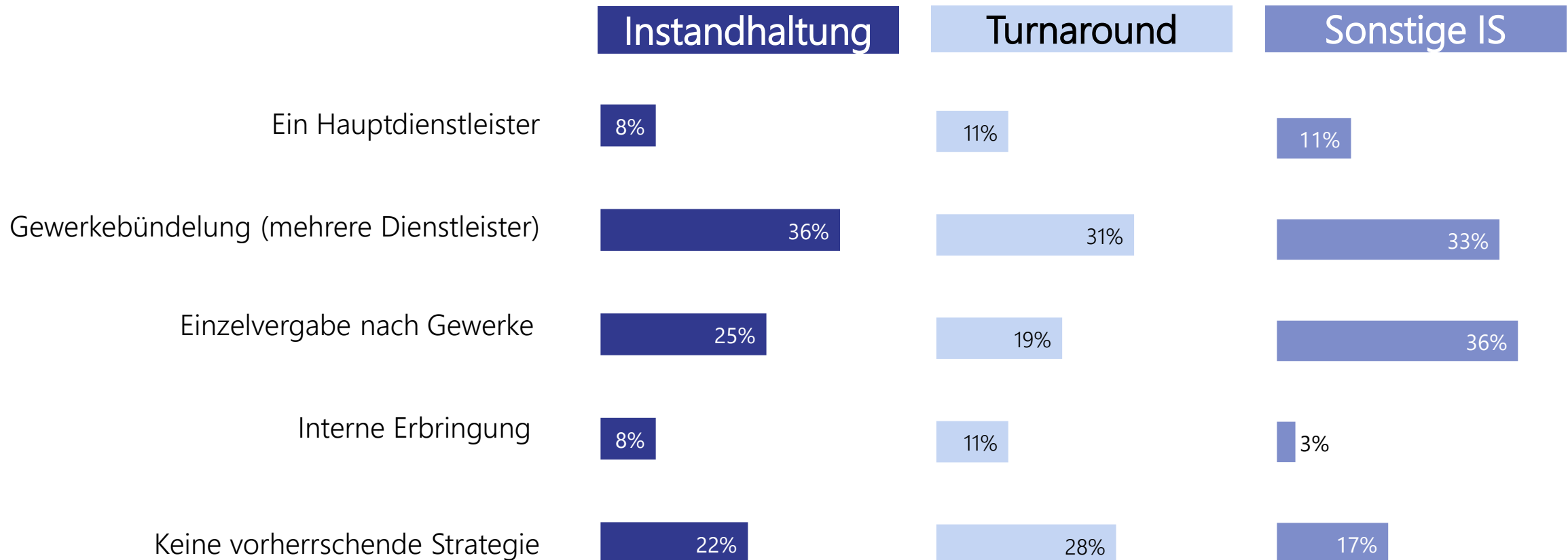
Aus welchen Gründen vergeben Sie Industrieservices an externe Dienstleister? Häufigkeit; Prozent von möglichen Nennungen; Mehrfachantwort möglich; n = 36

Verfügbarkeit und schnelle Reaktionszeit sind zentraler Faktor für Vergabe von Industrieservice-Aufträgen



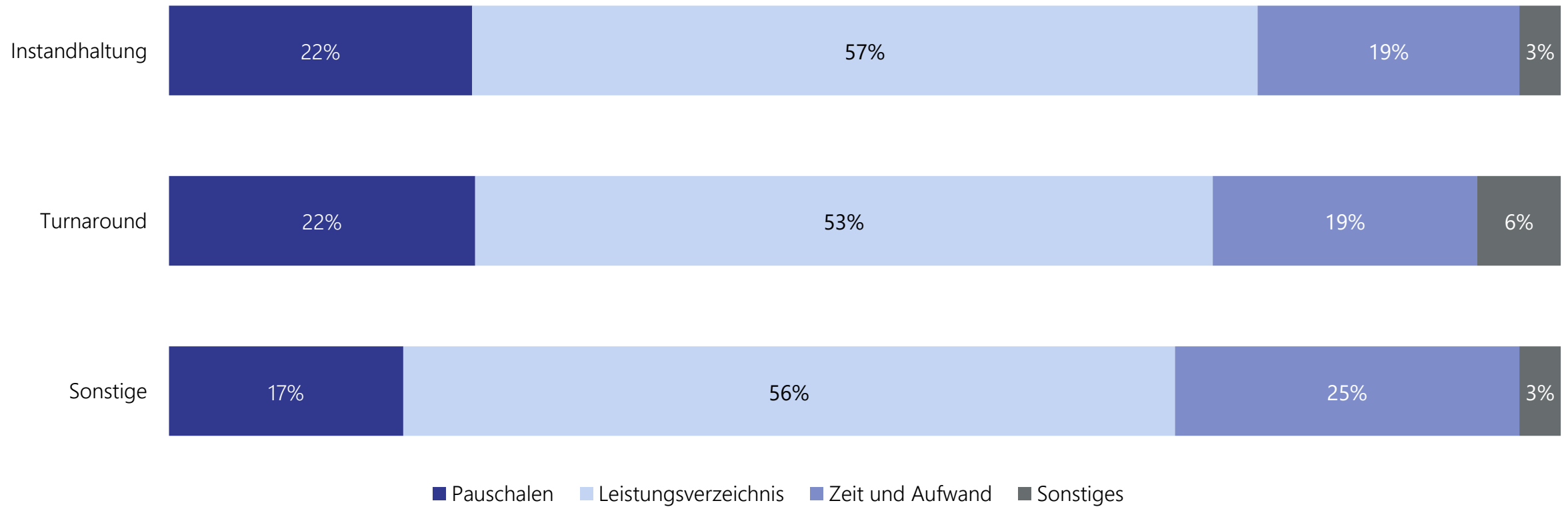
Welche der folgenden Faktoren sind für sie am wichtigsten für die Vergabe von Industrieservice-Aufträgen? Häufigkeit; Prozent von möglichen Nennungen; Mehrfachantwort möglich; n = 36

Auftraggeber wünschen sich stärkere Gewerkebündelung in der Instandhaltung und bei Turnarounds



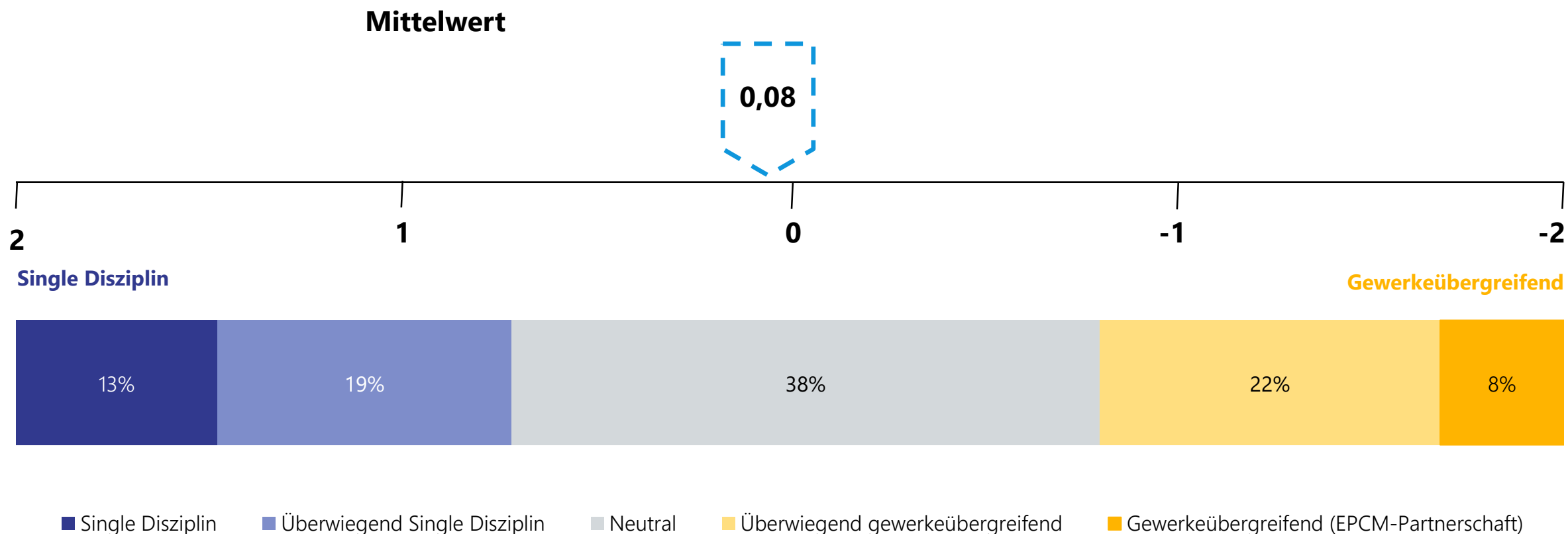
Wie möchten Sie zukünftig Industrieservices überwiegend vergeben?; Häufigkeiten; n = 36

Leistungsverzeichnis wichtigstes Abrechnungsmodell im Industrieservice



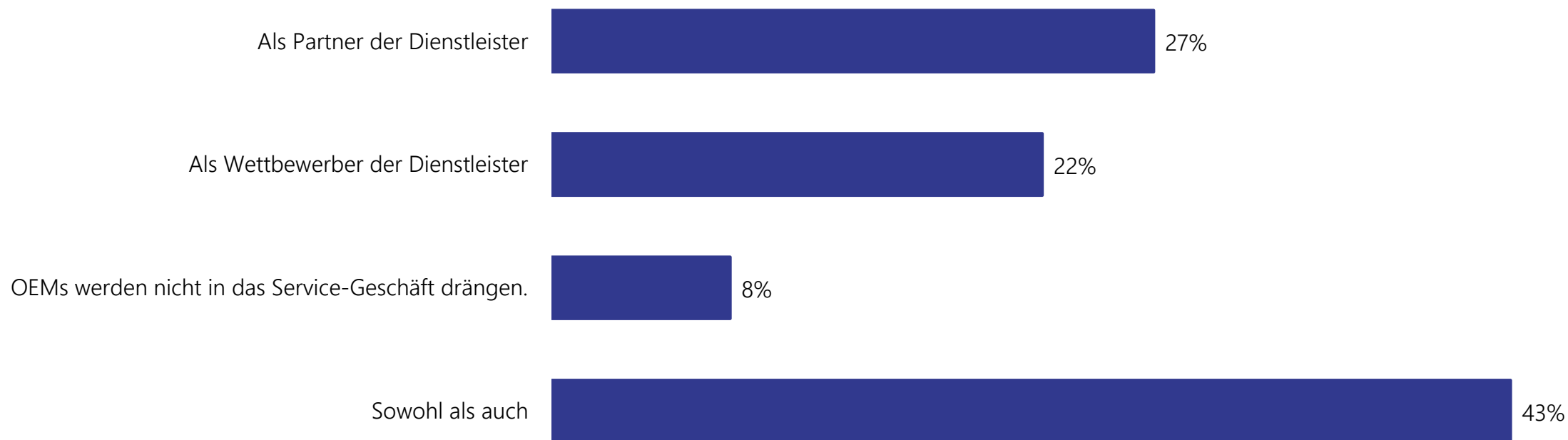
Welches Abrechnungsmodell bevorzugen Sie? Häufigkeiten; n = 37

Auftraggeber sehen sowohl gute Argumente für Single Disziplin als auch für EPCM-Partnerschaft



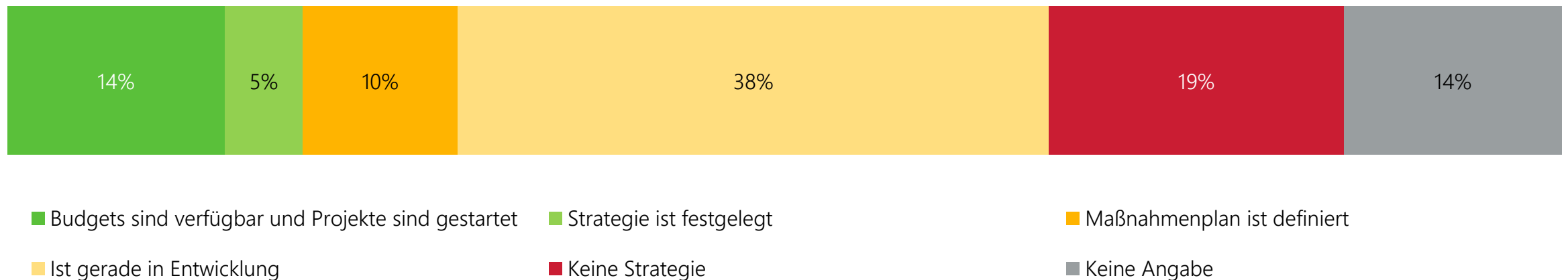
Wie vergeben Sie Engineering-Aufträge?; Bewerten Sie von -2 = Gewerkeübergreifend (EPCM-Partnerschaft u.a. mit Beauftragung der Dienstleister durch Engineering-Anbieter) bis +2 = Single-Disziplin (Vergabe pro Gewerk und unabhängig von Montage); Durchschnittswert und Häufigkeitsverteilung; n = 37

Auftraggeber sehen Konkurrenz und notwendige Zusammenarbeit zwischen OEMs und Drittdienstleistern



Wie sehen Sie in Zukunft die Rolle der Hersteller von Maschinen und Anlagen (OEMs) im Industrieservice; Häufigkeit; n = 37

Knapp 20 Prozent verfügen über konkrete Digitalisierungsstrategie für die Instandhaltung



Welchen Status hat Ihre Digitalisierungsstrategie?; Häufigkeit; n = 21

Fazit (1/3)

Die wichtigsten Themen für die Studienteilnehmer sind deutlich der akute Personalmangel und das Veränderungspotenzial durch die Digitalisierung. Aber daneben sind auch andere Veränderungen im Markt im Gange, die bisher weniger in der (Fach-)Öffentlichkeit diskutiert werden.

Im Vergleich zu anderen Business-to-Business-Service-Märkten steht der Industrieservice unter dem Verdacht, stark fragmentiert zu sein und einen geringen Reifegrad aufzuweisen. Auch in der Außendarstellung dominieren Unternehmen, die sich aus der Spezialisierung auf ein Gewerk heraus entwickelt haben und nun mehrere Services aus einer Hand anbieten. Echte Multidienstleister sind indes eher die Ausnahme als die Regel und bestimmen derzeit (noch) nicht die Marktdynamik. Ob und inwiefern dies in der Zukunft ebenso wie in den Facility Services oder in der Wirtschaftsprüfung, in der die führenden Dienstleister regelmäßig verschiedene Gewerke aus einem Unternehmen heraus erbringen, ein Wachstumsfaktor ist, lässt sich derzeit nicht mit hoher Wahrscheinlichkeit sagen.

Die Ergebnisse der Befragung deuten indes darauf hin, dass in Zukunft Multidienstleister ein leichteres Marktumfeld finden werden, als dies für kleine und regionale Einzelgewerkeanbieter der Fall ist. Diese These stützt sich auf die folgenden Ergebnisse dieser Studie und wird durch andere Erhebungen bestätigt:

- positives Image des Industrieservice
- Erwartung der Studienteilnehmer
- geplante Verlängerung von Verträgen und geäußerte Vergabepaxis
- stärkere Fremdvergabe vorgesehen
- stärkere Bündelung von Services geplant
- Personalmangel
- Digitalisierung ist Zukunftsherausforderung

Fazit (2/3)

Der Industrieservice ist so nah am Kerngeschäft der Auftraggeber wie vielleicht kein anderer Business-to-Business-Service-Markt, mit Ausnahme der IT-Beratung vielleicht. Dies erklärt eine vergleichsweise geringe Bereitschaft, möglichst viele Instandhaltungsleistungen an externe Partner zu vergeben. Die Studienteilnehmer sehen externe Industrieservices indes als starken Beitrag zur Produktivitätssteigerung des eigenen Unternehmens. Wer in einem Service einen großen Mehrwert sieht, wird bemüht sein, diesen zu maximieren. Der Mehrwert in externen Industrieservices besteht im Wesentlichen aus

- geringeren Kosten,
- höherer Flexibilität und
- im Abdecken von Leistungsspitzen sowie im Ergänzen von Spezialleistungen, für die das dauerhafte Vorhalten eigenen Personals nicht wirtschaftlich ist.

Dies gilt umso mehr für Standortdienstleistungen, die kein Kerngeschäft sind.

Dieses theoretische Argument wird an vielen Stellen in der Studie durch die Angaben der Teilnehmer gestützt. Insbesondere die Angaben, dass künftig mehr Leistungen fremdvergeben werden sollen und dass eine Bündelung angestrebt wird, zeigen, dass das oft vorgebrachte Argument, nur eine möglichst große interne Instandhaltungsabteilung bietet größtmögliche Sicherheit gegen Produktionsausfälle, an Überzeugungskraft im Markt verliert.

DIGITALISIERUNG UND PERSONALMANGEL

Zwei andere Trends lassen erwarten, dass der externe Industrieservice künftig eine wichtigere Rolle für den Industriestandort Deutschland spielen wird: der gravierende Personalangel und die voranschreitende Digitalisierung.

Der Personalangel betrifft nicht nur die Dienstleister, sondern auch die Auftraggeber. Letztere sind hiervon nicht nur in der Instandhaltung respektive im Industrieservice betroffen, sondern auch im Kerngeschäft. Je stärker der Personalangel ausgeprägt ist, desto aufwendiger und ressourcenintensiver ist das Besetzen jeder Stelle. Im Zweifel entscheiden sich daher viele Unternehmen, ihre begrenzten HR- und Recruiting-Ressourcen in das Kerngeschäft zu investieren.

Werden vormals intern erbrachte Leistungen an externe Partner vergeben, sind diese in der Lage, das Personal – volkswirtschaftlich gesehen – effizienter einzusetzen. Denn nicht jeder Facharbeiter ist mit seiner Spezialausbildung vollständig in einem Unternehmen ausgelastet, sondern könnte in mehreren seine Arbeit verrichten.

Dies ist indes nur möglich, wenn er oder sie in einem externen Unternehmen beschäftigt ist. Zudem ist es das Kerngeschäft von Dienstleistern, ihre Prozesse so zu optimieren, dass die Einsatzzeit der Mitarbeiter möglichst effizient und damit gewinnmaximierend ausgestaltet wird. An dieser Stelle geht eine Diskussion über die Mehrwerte in der Personaldisposition indes zu weit.

Fazit (3/3)

Aber: Für externe Dienstleister lohnt es sich eher, in Technologien zu investieren, die die oben beschriebene Einsatzzeit der raren qualifizierten Fachkräfte möglichst effizient gestalten. Stichwort hierfür ist das Nutzen von Augmented und Virtual Reality, die es ermöglichen, dass Fachpersonal aus einer Zentrale minder qualifizierte Mitarbeiter vor Ort anleiten, Tätigkeiten fachgerecht auszuführen und dies dann auch entsprechend zu dokumentieren. Der Mehrwert liegt auf der Hand: Für den in der Zentrale sitzenden Fachmitarbeiter entfallen Reise- und Wegezeiten.

Nicht nur die oben beschriebene Lösung zur Effizienzsteigerung der Personaldisposition ist ein Beispiel für den Mehrwert der Digitalisierung, der weitestgehend von externen Unternehmen sinnvoll zu nutzen ist. Viele Anwendungen – wie etwa das Laserscannen von Räumen, um eine Anlagenmontage oder -demontage so effizient wie möglich zu planen, oder das Entwickeln von Algorithmen, die Vorhersagen auf der Basis von viele Hunderten oder Tausenden Anlagen treffen können – überfordern die vorhandenen Ressourcen vieler mittelständischer Industrieunternehmen.

PLÄDOYER FÜR MEHR SELBSTBEWUSSTSEIN

Die Ergebnisse dieser Lünendonk®-Studie weist darauf hin, dass die Fachabteilungen Instandhaltung wie auch der externe Industrieservice selbstbewusster auftreten. Sie zeigen einen Markt, der reifer wird und der sehr konkrete Anwendungsfälle der Digitalisierung aufzuweisen hat, die weit über den Charakter von Tech-Demonstrationen hinausgehen. Und sie zeigen einen Markt, auf den der Industriestandort Deutschland nicht verzichten kann.

Eine Bitte an Sie!

Sehr geehrte Damen und Herren,

LünenDonk veröffentlicht seit 1983 Informationen über Business-to-Business-Service-Märkte, darunter seit 2004 auch aus dem Bereich Facility Management.

Um zu aktuell diskutierten Themen belastbare Daten vorlegen und die Komplexität der Wirklichkeit abbilden zu können, bitten wir regelmäßig Dienstleister und Auftraggeber um Ihre Einschätzung. Informationen und Ergebnisse stehen dabei stets im Vordergrund – eine Weitergabe der Daten zu Werbezwecken findet nicht und fand nie statt.

Um Ihnen und dem Markt auch in Zukunft mit differenzierten Analysen Orientierung geben zu können, bitten wir Sie um Ihre Zustimmung, Sie künftig per E-Mail und/oder Telefon kontaktieren zu dürfen. Wir verwenden die Kontaktdaten ausschließlich dazu, Sie unverbindlich um Ihre Meinung zu einem Fachthema zu befragen und/oder Ihnen potentiell relevante Marktinformationen zukommen zu lassen.

Unsere Datenschutzerklärung steht unter der folgenden Adresse zum Abruf bereit:

<https://lunenendok.de/>

Herzlichen Dank für Ihre Unterstützung!

Ihr



Thomas Ball
Senior Consultant

Einstimmungserklärung

Bitte als **Scan** schicken an ball@lunenendok.de oder **per Fax** an **+49 8261-73140-33**

Ich willige ein, dass die LünenDonk & Hossenfelder GmbH die folgenden Daten speichert und mich zu Marktforschungszwecken per E-Mail und/oder Telefon kontaktiert sowie mir Marktinformationen sendet. Diese Einwilligung ist bis zu meinem Widerruf gültig.

Name: _____

Unternehmen: _____

Position: _____

E-Mail-Adresse: _____

Telefonnummer: _____

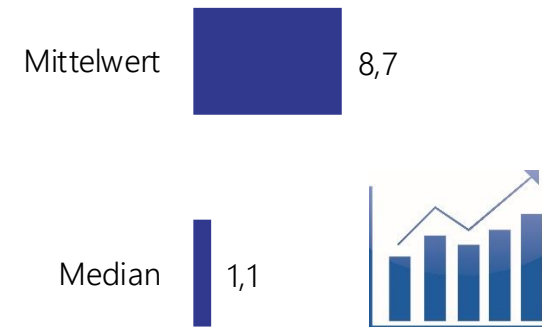
Datum und Ort, Unterschrift

Methodik

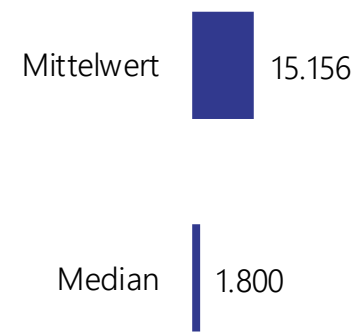
An der ersten Auflage dieser Studie haben sich 37 Personen in einer Online-Befragung beteiligt. In der Gesamtheit stehen sie für einen Jahresumsatz von 312,8 Millionen Euro und eine Mitarbeiterzahl von 561.000. Die Studienteilnehmer repräsentieren die Heterogenität der deutschen Wirtschaft und stammen sowohl aus Großunternehmen und Konzernen als auch aus kleinen und mittelständischen Unternehmen. Der Median liegt knapp über 1 Milliarde Euro Umsatz und bei 1.800 Mitarbeitern.

Mit 71 Prozent ist die deutliche Mehrheit der befragten Unternehmen der Prozessindustrie zuzuordnen. Darunter fallen Unternehmen mit dem Schwerpunkt Chemie/Pharma/Kunststoff, Energie, Gas/Öl und Papier. Unternehmen im Bereich Maschinenbau, Automotive und Lebensmittel sind unter der Kategorie „Fertigungsindustrie“ zusammengefasst, zu der 24 Prozent der Studienteilnehmer gehören.

Die befragten Unternehmen repräsentieren einen Gesamtumsatz von **312,8** Milliarden Euro ...



... und **561.000** Mitarbeiter



Nachwort

Eine solch umfassende Erhebung über den deutschen Industrieservice-Markt wäre ohne externe Unterstützung nicht denkbar. Aus diesem Grund danken wir den folgenden Industrieservice-Unternehmen für ihre freundliche Unterstützung.

- Bilfinger
- DB Services
- Griesemann Gruppe
- InfraServ Knapsack
- Weber Unternehmensgruppe

An dieser Stelle gilt unser besonderer Dank allen teilnehmenden Personen sowie dem Auswertungsteam der Lünendonk & Hossenfelder GmbH.

Die Lünendonk & Hossenfelder GmbH ist auch nach über 35 Jahren intensiver Dienstleistungsmarktbearbeitung und ständigem Dialog mit Experten aus Wissenschaft, Unternehmen und Verbänden sicher, solide Ergebnisse und Interpretationen zu liefern.

Gleichwohl glauben wir, dass sich immer neue Aspekte, Ideen und Verbesserungsvorschläge ergeben. Für derartige Hinweise sind wir stets dankbar und rufen hiermit auch unsere Leserinnen und Leser dieser Studie dazu auf. Herzlichen Dank im Voraus!

Mindelheim, Februar 2019



Thomas Ball

Senior Consultant
Lünendonk & Hossenfelder GmbH



Unternehmensprofile

Bilfinger



Bilfinger ist ein international führender Industriedienstleister. Der Konzern steigert die Effizienz von Anlagen, sichert hohe Verfügbarkeit und senkt die Instandhaltungskosten. Das Portfolio deckt die gesamte Wertschöpfungskette ab: von Consulting, Engineering, Fertigung, Montage, Instandhaltung, Anlagen-Erweiterung und deren Generalrevision bis hin zu Umwelttechnologien und digitalen Anwendungen.

Das Unternehmen erbringt seine Leistungen in zwei Geschäftsfeldern: Technologies sowie Engineering & Maintenance. Bilfinger ist speziell in den Regionen Kontinentaleuropa, Nordwesteuropa, Nordamerika und Naher Osten aktiv. Die Kunden aus der Prozessindustrie kommen u.a. aus den Bereichen Chemie & Petrochemie, Energie & Versorgung, Öl & Gas, Pharma & Biopharma, Metallurgie und Zement. Bilfinger steht mit rund 36.000 Mitarbeitern für höchste Sicherheit und Qualität und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2017 Umsatzerlöse von 4,044 Mrd. Euro.



KONTAKT

Bilfinger SE
Marcus Dörfler
Business Development & Key Account Manger
Engineering & Maintenance Continental Europe
An der Gehespitz 50, 63263 Neu-Isenburg
Tel.: +49 (0) 6102 45-6154
E-Mail: marcus.doerfler@bilfinger.com
Internet: www.bilfinger.com

DB Services



WER WIR SIND

Wir erbringen als Marktführer für Facility-Management- und Verkehrs-Systemdienstleistungen einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg unserer Kunden in ihrem Kerngeschäft. Mit unserer langjährigen Erfahrung setzen wir bei unseren Kunden in den verschiedenen Branchen Standards. Die DB Services GmbH ist der Spezialist, wenn es um Dienstleistungen für Ihre Gewerbe-, Verwaltungs-, Verkehrs- und Industrieimmobilien geht. Wir sorgen für den reibungslosen Betrieb von Anlagen und stellen die stete Verfügbarkeit von Gebäuden sicher. Unsere Spezialisten aus der Gebäudetechnik und Industrieinstandhaltung sind Ihre kompetenten Ansprechpartner für technisches Gebäudemanagement sowie zur Betreuung maschinentechnischer Anlagen. Als Eisenbahnverkehrsunternehmen sorgen wir für sauber bereitgestellte Verkehrsmittel unserer Mobilitätskunden. Wir entwickeln für Sie individuelle Dienstleistungspakete und Bewirtschaftungskonzepte und verantworten dabei den gesamten Lebenszyklus inklusive Energiemanagement.

LEISTUNGSSPEKTRUM

Wir gewährleisten kontinuierliche Servicequalität in den Bereichen infrastrukturelles und technisches Facility Management sowie Fahrzeugdienste.

BRANCHEN

Bei unseren Kunden in den Branchen Immobilien, Industrie und Mobilität sorgen wir für reibungslose Effizienz, höchste Produktivität und Sauberkeit.



KONTAKT

DB Services GmbH
Carsten Booms
Vertrieb Industrie
Kruppstraße 108, 40227 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 30 – 297 53 400
E-Mail: Carsten.Booms@deutschebahn.com
Internet: www.dbservices.de

REFERENZEN

Auf einer bewirtschafteten Fläche von circa 175 Millionen Quadratmeter betreuen wir mehr als 400.000 technische Anlagen und erzielen damit einen Jahresumsatz von über 750 Millionen Euro. Zu den etwa 1.400 Kunden der DB Services GmbH gehören neben der Deutschen Bahn unter anderem TARGOBANK, Siemens und BMW.

Griesemann Gruppe



Die Griesemann Gruppe steht für umfassenden industriellen Anlagenbau und Industrieservice. Das mittelständische Familienunternehmen vereint alle relevanten Fachgewerke und bietet der Industrie seit über 40 Jahren als kompetenter Partner kundenindividuelle Lösungen aus einer Hand. Das branchenweit einmalige Leistungsspektrum reicht von komplexen, langjährigen Engineering-Partnerschaften über den verfahrenstechnischen Anlagenbau bis hin zu schlüsselfertigen Komplett-Projekten (EPC/EPCM). Insbesondere durch ihre Töchter GMR und Blitzschutz Graff kann die Griesemann Gruppe einen lösungsorientierten Industrieservice in den Gewerken E/MSR, Stahl- und Rohrleitungsbau, Mechanik, Montage und Blitzschutz anbieten. Umfassende Industrie-Instandhaltungen ergänzen das Angebot. Kunden aus den Bereichen Raffinerie, Chemie, Kraftwerkstechnik sowie Energie und Gas vertrauen auf diesen ganzheitlichen Anlagenbau.

Rund 550 Kollegen im Engineering und Projektmanagement und über 1.000 Bauleiter, Obermonteure und Monteure sind den strengen Qualitätsmaßstäben verpflichtet und leben die firmeneigene Sicherheitsphilosophie. Darüber hinaus ist die Griesemann Gruppe europaweit das wichtigste Unternehmen für industriellen Blitzschutz.

Hauptsitz ist Wesseling, daneben umfasst die Griesemann Gruppe in Deutschland und Österreich 13 Standorte für Engineering und Verwaltung. Dazu kommen bundesweit über 40 dauerhafte Industrieservice-Standorte in unmittelbarer Kundennähe sowie zahlreiche Projektbaustellen.



KONTAKT

Griesemann Gruppe
Björn Griesemann
Geschäftsführender Gesellschafter
Industriestraße 73, 50389 Wesseling
Tel.: +49 (0) 2232 7080
E-Mail: kontakt@griesemann-gruppe.de
Internet: www.griesemann-gruppe.de

InfraServ Knapsack



Die InfraServ Knapsack ist einer der führenden Industriedienstleister im Bereich Planen, Bauen, Betreiben und Instandhalten von Industrieanlagen – bis hin zum Management von Industriestandorten, mit einer starken Expertise in der chemischen Industrie.

Mit rund 1100 hochqualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie 90 Auszubildenden bietet die InfraServ Knapsack seinen Kunden ein umfassendes Dienstleistungsportfolio. Hierbei handelt es sich um Leistungen aus den Bereichen Anlagenplanung und -bau, Anlagenbetrieb, Anlagenrevisionen, Instandhaltungsleistungen von Produktionsanlagen und Maschinen genauso wie Energieversorgung, logistische Dienstleistungen wie Warentransporte per Straße und Schiene, Gefahrguthandling und innerbetriebliche Logistik, Ersatzteilwirtschaft und weitere Dienstleistungen rund um den Betrieb eines Industriestandorts.

KONTAKT

Chemiepark Knapsack
Industriestraße 300, 50354 Hürth
Tel.: +49 (0) 22 33 – 48-1212
Fax: +49 (0) 22 33 – 48-941212
E-Mail: info@infraserv-knapsack.de
Internet: www.infraserv-knapsack.de

Weber Unternehmensgruppe



Als mittelständisch strukturiertes Familienunternehmen gehört die Weber Unternehmensgruppe, mit insgesamt knapp 2.000 Mitarbeitern, zu den führenden Anbietern im industriellen Rohrleitungsbau in Deutschland. Für vier der 12 Tochtergesellschaften - an den Firmenstandorten Pulheim, Merseburg, Ludwigshafen und Antwerpen (Belgien) - ist der industrielle Rohrleitungsbau das Hauptgeschäftsfeld. Die Kernkompetenz Rohrleitungsbau wird durch Arbeitsgebiete, wie Instandhaltungsservice, Engineering, Kraftwerksservice, Armaturen-/Pumpenservice und Gerüstbau ergänzt. Umfassendes Know-how sowie Offenheit und Flexibilität im Service gewährleisten individuelle Problemlösungen mit höchster Produktivität. Der Erfolg der Weber Unternehmensgruppe basiert auf Verlässlichkeit, Qualität und Termintreue. Gut ausgebildetes Fachpersonal entwickelt im Team zielorientierte Lösungen zugeschnitten auf die jeweiligen Anforderungen des Kunden. Höchste Priorität haben hierbei Arbeitssicherheit und Umweltschutz.

Dabei steht eine langfristige, partnerschaftliche Zusammenarbeit zur nachhaltigen Optimierung des gegenseitigen Nutzens mehr im Vordergrund als die Realisierung eines kurzfristigen Erfolgs. Die kontinuierliche Verbesserung von Qualität und Produktivität erfordert bewusstes Engagement und aktives Zusammenwirken mit dem Kunden für jeden einzelnen Auftrag.



KONTAKT

Weber Unternehmensgruppe GmbH & Co. KG
 Stefan Elsner
 Dieselstraße 13, 50259 Pulheim
 Tel.: +49 (0) 2238 96501-42
 Fax: + 49 (0) 2238 96501-44
 E-Mail: stefan.elsner@weber-rohrbau.de
 Internet: www.weber-unternehmensgruppe.com



Lünendonk & Hossenfelder

Die Lünendonk & Hossenfelder GmbH, Mindelheim, analysiert europaweit Unternehmen aus der Informations-technik, Beratungs- und Dienstleistungsbranche. Mit dem Konzept Kompetenz3 bieten die Informations- und Transformationsberater unabhängige Marktforschung, Marktanalyse und Marktberatung aus einer Hand. Der Geschäftsbereich Marktanalysen betreut die seit 1983 als Marktbarometer geltenden „Lünendonk®-Listen und -Studien“ sowie das umfassende Research-Programm.

Die Lünendonk®-Studien gehören als Teil des Leistungsportfolios der Lünendonk & Hossenfelder GmbH zum „Strategic Data Research“ (SDR). In Verbindung mit den Leistungen in den Portfolio-Elementen „Strategic Roadmap Requirements“ (SRR) und „Strategic Transformation Services“ (STS) ist Lünendonk in der Lage, ihre Beratungskunden von der Entwicklung der strategischen Fragen über die Gewinnung und Analyse der erforderlichen Informationen bis hin zur Aktivierung der Ergebnisse im operativen Tagesgeschäft zu unterstützen.



KONTAKT

Lünendonk & Hossenfelder GmbH
Thomas Ball
Senior Consultant
Maximilianstraße 40, 87719 Mindelheim
Tel.: +49 (0) 8261 73140-0
Fax: +49 (0) 8261 73140-66
E-Mail: ball@lunenendonk.de
Internet: www.lunenendonk.de

Impressum

Herausgeber:

Lünen Donk & Hossenfelder GmbH

Maximilianstraße 40, D-87719 Mindelheim

Telefon: +49 8261 73140-0

Mobil: +49 151 230 12 703

Autoren:

Thomas Ball, Senior Consultant

Lena Krumm, Junior Associate

E-Mail: ball@luenendonk.de;

Web: www.luenendonk.de

Twitter: [@luenendonk](https://twitter.com/luenendonk)

Facebook: [#luenendonk](https://www.facebook.com/luenendonk)

