

## PRESSEINFORMATION

Teil 2/3 der Trend-Serie zur maintenance 2020: Ralf Dröschel, Alfred Imhof AG

# «Bei Predictive Maintenance steht der Markt noch am Anfang»

MuttENZ/Zürich, 10.12.2019

Vor der «maintenance Schweiz» 2020 vom 12. bis 13. Februar erzählen Experten, was die Schweizer Industrie beschäftigt. Im zweiten von drei Interviews äussert sich Ralf Dröschel von der Alfred Imhof AG. Die Industrie tue sich angesichts des Preisdrucks schwer mit der Umsetzung von Predictive Maintenance, sagt Dröschel. Dabei würden Unternehmen den wichtigsten Teil der Rechnung vernachlässigen.

**Die Alfred Imhof AG ist Generalimporteurin für SEW Eurodrive in der Schweiz. Was erleben Sie als grösste Herausforderung auf dem Markt?**

**Ralf Dröschel:** Bei den heutigen volatilen Märkten und dem schwankenden Franken-Kurs stehen unsere Kunden vor grossen Herausforderungen. Wir bemerken den Unterschied zu vor zehn Jahren, als man noch Zeit hatte, etwas zu reparieren und eine Anlage auch mal stillstehen konnte. Das ist heute fast nicht mehr möglich.

**Wie wirkt sich das auf die Umsetzung von neuen Technologien und Ansätzen wie Predictive Maintenance aus?**

Unsere OEMs, die vor allem exportorientiert sind, befinden sich international in einem Umfeld, wo der Preisdruck enorm ist. Aufgrund dessen sind Lösungen in Richtung Predictive Maintenance eher schwer zu etablieren. Besonders intensiv wird im Bereich Instandhaltung die schnelle Reaktion verlangt. Das Ziel sollte sein, dass es erst gar nicht zum Maschinenstillstand kommt. Wir stellen jedoch fest, dass viele unserer Kunden da noch nicht so weit sind. Das liegt unter anderem daran, dass es zwecks Kostenoptimierung auch im Unterhaltsbudget zu Streichungen kam.

Es gibt aber auch Industrien, die klar sagen, dass sie auf Crash fahren. Sie tätigen erst Neuanschaffungen, wenn etwas passiert. Ein völlig reaktives Prinzip.

### **Kann es sein, dass Unternehmen teilweise überhöhte Erwartungen haben?**

Wir erleben mitunter die Situation, dass Kunden beim Ersatz eines Motors ein energiesparendes Modell verlangen, dessen Kosten sich innerhalb kurzer Zeit amortisieren sollen. Und das ist schon ein sehr ambitioniertes Ziel. In die Kalkulation des Kunden fließen dann nämlich nicht nur die Mehrkosten zum normgerechten Motor, sondern die gesamten Investitionskosten mit ein. Und wenn diese Rechnung zu hoch ausfällt, bleibt man lieber beim alten System.

### **Wie setzen die Alfred Imhof AG und SEW Eurodrive «Predictive Maintenance» selber um?**

Auch SEW Eurodrive hat weltweit Produktionswerke, die sie natürlich selber auch mit ihrer eigenen Technik ausstattet. Bei SEW läuft das alles unter der Dachmarke DriveRadar®, die verschiedenste skalierbare Module beinhaltet. Auch dort findet eine stete Weiterentwicklung statt. Bereits während der Entstehung eines Produktes wird ein digitaler Zwilling erstellt. Dieser wird während des ganzen Lebenszyklus weiter mit Daten befüllt. Mit dem Scannen des QR-Codes erhält der Mitarbeiter alle relevanten Informationen zum Antrieb. So können wir, je nach Bedarf, auch eine vorausschauende Instandhaltung anbieten.

### **Wenn Sie ein Pauschalurteil zur Umsetzung von Predictive Maintenance fällen würden: Wie hat die Schweizer Industrie ihre Hausaufgaben gemacht?**

Hier hat definitiv ein Umdenken stattgefunden in Richtung Systembetrachtung - auch ein bisschen getrieben durch Verordnungen und Normen. Und doch denke ich, dass hier noch einiges getan werden kann. Die Schweizer Industrie steht bei Predictive Maintenance noch am Anfang des Lernprozesses. Die Maschinenbauer sind enorm kostengetrieben, weil sie im internationalen Vergleich stehen. Daran scheitert oft die Investition. Wir machen da immer gerne den Eisberg-Vergleich: Das, was man an der Oberfläche sieht, sind lediglich die Investitionskosten. Alles,

was unsichtbar darunter liegt - und das sind eben 70 bis 80 Prozent - sind eigentliche Betriebskosten. Das heisst: Wenn ich oben ein bisschen mehr investiere, spare ich unten deutlich mehr. Diese Betrachtung ist zur Gänze noch nicht ganz angekommen in der Branche. Aber ich denke, wir sind auf einem guten Weg. Gerade die Energieplattform Topmotors leistet hier gute Arbeit.

### **Wie steht es um die Vermarktung des Angebots?**

Auch da sind wir noch am Anfang. Wir stellen fest, dass besonders die OEMs eher kostengetrieben sind und nur das anbieten, was der Endkunde verlangt. Hier müsste auch beim Endkunden ein Umdenken stattfinden, der seine Wünsche vielleicht etwas genauer spezifizieren sollte, bevor er eine Anlage kauft.

### **Welche Rolle können Smart Products oder Smart Services dabei spielen?**

Ich denke, der Markt wird sich weg von der Erstinvestition, die oft eine grosse Hürde ist, hin zu Miet- bzw. Leasinglösungen im Bereich Smart Products bewegen. Ich bin sehr zuversichtlich, dass dies sehr gut angenommen wird.

### **Nehmen Sie denn die Nachfrage in diesem Bereich schon wahr?**

Unsere grösseren Kunden fragen diese Services bereits an, aber bei den KMU sind sie noch nicht in der Breite angekommen. Ich erhoffe mir, dass wir auch auf der maintenance 2020 den einen oder anderen Kunden überzeugen können, sich das Thema konkret anzuschauen.

### **Wie überzeugen Sie an der maintenance eher klassische Instandhalter, sich mehr mit neuen Technologien auseinanderzusetzen?**

Wir werden ein Antriebsmodell ausstellen, an dem wir praxisnah zeigen, wie die ganzen Services funktionieren. Wir werden dazu noch einen Fernwartungszugriff haben auf drei Standorte in Deutschland, wo wir Industriebetriebe mit Drive-Radar-Komponenten ausgestattet haben. Daneben bieten wir unsere klassischen Dienstleistungen an. Denn man darf nicht vergessen, dass noch nicht jeder in diesem Zug mitfährt. Alfred Imhof AG hat ein sehr breites Dienstleistungsspektrum.

Wir können mittels Thermographie, Ölanalyse oder Schwingungsanalysen sehr genau einen Antrieb bewerten oder bei einem Schadensfall die Ausfallursache analysieren.

### **Warum sollte man als Instandhalter an die maintenance Schweiz 2020 kommen?**

Wenn ich als Instandhalter schneller sein möchte als der Fehler, dann sollte ich die maintenance Schweiz besuchen. Die Messe hat sich etabliert als Veranstaltung, die sehr fokussiert einem Fachpublikum die Instandhaltung näherbringen kann. Wichtig ist auch, dass es nicht nur eine Messe für Instandhaltungs-Manager ist, sondern auch für denjenigen, der die Instandhaltungs-Arbeiten im Unternehmen durchführt. Er kann sich dort sehr schnell auf den neuesten Stand bringen. Und natürlich sind Entscheider herzlich willkommen, denn ihnen werden ganzheitliche Lösungen gezeigt, die sie dann in ihrem Unternehmen umsetzen können. Von daher hat die maintenance Schweiz ein perfektes Format.

Die maintenance Schweiz hat als wichtigste Fachveranstaltung für Instandhaltung ein Alleinstellungsmerkmal auf nationaler Ebene. Darüber hinaus ist sie eingebettet in den europäischen Kontext: Von Easyfairs organisierte maintenance-Messen gibt es an verschiedenen, wirtschaftlich bedeutenden Standorten auf dem ganzen Kontinent. Mit insgesamt 900 Ausstellern und über 14 000 Fachbesuchern ist die *maintenance series* die grösste und erfolgreichste Plattform für die Instandhaltung in Europa. Besucher und Aussteller tauchen über einzelne Veranstaltungen wie die maintenance Schweiz tief in regionale Märkte ein und erschliessen sich durch die *maintenance series* gleichzeitig neue Wirtschaftsräume und Zielgruppen.

### **Anmelden und teilhaben am wichtigsten Branchentreffpunkt**

Trotz allen digitalen Trends kommt an der maintenance Schweiz 2020 der persönliche Austausch nicht zu kurz. Wie gewohnt findet am ersten Messetag der traditionelle Ausstellerabend statt. Beim gemütlichen Apéro können sich die Aussteller mit den Referenten austauschen und ihr Netzwerk erweitern. Die maintenance Schweiz wird damit ein weiteres Mal dem Anspruch von Easyfairs gerecht, alle Aspekte für ein zeitgemässes Messeformat abzudecken. Leisten Sie Ihren eigenen Beitrag und runden Sie als Aussteller oder Besucher den wichtigsten Branchentreffpunkt ab. Sichern Sie sich noch heute Ihren kostenlosen Messeintritt mit dem **Gutschein-Code «2203»** auf der Website.

[www.maintenance-schweiz.ch/de/smart-maintenance-conference](http://www.maintenance-schweiz.ch/de/smart-maintenance-conference)

[www.maintenance-schweiz.ch](http://www.maintenance-schweiz.ch)

[www.solids-zurich.ch](http://www.solids-zurich.ch)

### **Informationen über Easyfairs**

Easyfairs ermöglicht Wirtschaftszweigen einen Blick in die Zukunft. Leitveranstaltungen greifen die Bedürfnisse der jeweiligen Branche auf und präsentieren Lösungen in einem idealen Veranstaltungsformat.

Die Gruppe veranstaltet im Moment 218 Messen und Ausstellungen in 17 Ländern (Algerien, Belgien, China, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Grossbritannien, Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Singapur, Spanien, Vereinigte Arabische Emirate und Vereinigte Staaten von Amerika). Zudem betreibt Easyfairs 10 Messegelände in Belgien, den Niederlanden und Schweden (Gent, Antwerpen, Namur, Mechelen-Brüssel Nord, Hardenberg, Gorinchem, Venray, Stockholm, Göteborg und Malmö).

In der D-A-CH-Region organisiert Easyfairs u.a. die Automation & Electronics (Zürich), die Empack (Dortmund und Zürich), die Label&Print (Zürich), die Logistics & Distribution (Zürich), die maintenance (Dortmund und Zürich), die Packaging Innovations (Zürich), die Pumps & Valves (Dortmund und Zürich), die Recycling-Technik (Dortmund) und die Solids (Dortmund und Zürich).

Die Gruppe beschäftigt über 750 Mitarbeiter und erwirtschaftete einen Umsatz von über 160 Millionen Euro für das Geschäftsjahr 2016/2017.

Das Ziel von Easyfairs ist es, der anpassungsfähigste, aktivste und effektivste Marktteilnehmer in der Messewirtschaft zu sein. Das Augenmerk liegt dabei auf der Einstellung hochmotivierter Mitarbeiter, der Entwicklung der besten Instrumente im Bereich Marketing und Technologie sowie in der Entwicklung starker Marken.

Werfen auch Sie einen Blick in die Zukunft: „Visit the future - with Easyfairs“.

Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Webseite [www.easyfairs.com](http://www.easyfairs.com)

- ENDE -

**Kontakt Easyfairs Switzerland**

Stefan Voegele  
Event Content Manager  
St. Jakobs-Strasse 170a  
CH-4132 Muttenz  
+41 (0)61 228 10 08  
[Stefan.Voegele@easyfairs.com](mailto:Stefan.Voegele@easyfairs.com)

**Kontakt INOVERIS**

Markus Frutig  
Geschäftsführer INOVERIS  
Bernstrasse 55  
CH-8952 Schlieren  
+41 (0)44 552 43 00  
[m.frutig@inoveris.ch](mailto:m.frutig@inoveris.ch)