

VR Wertpotenziale in der Instandhaltung

Titel des VR:	Wertschöpfung in der Instandhaltung
Teilnehmer:	Experten aus dem Bereich Instandhaltung
Name:	Jochen Hammermeister
Organisation:	Infracor GmbH
Position:	Leiter Geschäftsbereich Technik

Kurzeinführung in das Thema:

Die Instandhaltung bietet enormes Wertschöpfungspotenzial und trotzdem wird sie noch oft von Nicht-Instandhaltern unterschätzt. Wie wichtig ist aber die Instandhaltungs-Branche und die Instandhaltung in den Branchen und Unternehmen wirklich? Welche Potenziale sind noch ungenutzt? Was ist zu tun, um diese Potenziale realisieren zu können? Welches Know-how ist für eine erfolgreiche Instandhaltung gefragt? Welche internen Strukturen und welches Vorgehen sind geeignet? Wer sind wichtige Partner und Netzwerk-Organisationen auf diesem Weg zur Best-Practice-Instandhaltung? Was sind 2004/2005 wichtige Ereignisse in der Branche?

Diese und weitere spannende Fragen zur Instandhaltung beantworten in diesem Virtuellen Roundtable das Who-Is-Who der Instandhaltungs-Branche.

Sehr geehrter Herr Hammermeister,

Frage 1: Generelle Bedeutung der Instandhaltung, Wahrnehmung

Die Instandhaltung bietet eigentlich enormes Wertschöpfungspotenzial, zugleich scheint es aber so, dass viele Nicht-Instandhalter das Potenzial unterschätzen. Wie wichtig ist die Instandhaltungs-Branche und die Instandhaltung in den Branchen und Unternehmen Ihrer Erfahrung nach wirklich? Wie schätzen Sie die Wahrnehmung dieser Chancen ein? Hat die Instandhaltung noch ein „Aufklärungsproblem“? Welche Aufmerksamkeit verdient sie eigentlich? Woran liegt das Auseinanderklaffen?

Herr Hammermeister:

Da wir als Dienstleister Instandhaltung (IH) als Kerngeschäft betreiben, sind wir bei der Beurteilung der Bedeutung der Instandhaltung befangen (IH ist für uns das Wichtigste).

Die IH hat sicherlich noch ein Aufklärungsproblem. Sie wird oft nur als Kostenfaktor gesehen und ist damit unerwünscht. IH bringt aber für unsere Kunden (Betreiber von Chemieanlagen) eindeutig eine Erhöhung der Anlagenverfügbarkeit und ist damit ein erheblicher Kostensenkungsfaktor.

Frage 2: Ungenutzte Wertschöpfungspotenziale

Welche konkreten Potenziale sind in der Instandhaltung generell und/oder speziell in ihrem Erfahrungsbereich noch ungenutzt? Können Sie diese Potenziale wirtschaftlich grob bewerten? Wie gewichten Sie die Potenziale relativ zu anderen Ansätzen zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit (Kosten, Umsatz) in den Unternehmen?

Herr Hammermeister:

Die Potenziale der „risikobasierten IH“ werden zu wenig genutzt. Die Konzentration auf das Wesentliche, die „bad actors“ einer Anlage (Equipments mit einer hohen Ausfallwahrscheinlichkeit und/oder deren Ausfall einen großen Schadensumfang mit sich bringt) erhöht sicher die Anlagenverfügbarkeit. Trotz höherer Ausgaben für diese Anlagenteile besteht die Möglichkeit Kosten einzusparen, da nicht mehr wie bisher die IH-Gelder auf alle Anlagenteile gleichmäßig verteilt werden (z. Bsp. durch übertriebene Wartung oder vorbeugende IH).

Frage 3: Strukturen, Kompetenzen, Vorgehen

Was ist zu tun, um diese Potenziale realisieren zu können? Welches Wissensbereiche bzw. welche Kompetenzen sind für eine erfolgreiche Instandhaltung gefragt? Wie können diese Kompetenzen entwickelt werden? Welche Verlage, Bücher, Zeitschriften, Veranstalter helfen bei der Kompetenzentwicklung? Welche internen Strukturen und Vorgehen sind gefragt, um eine erfolgreiche Instandhaltung zu realisieren?

Herr Hammermeister:

Die Potenziale sind durch konsequente Anwendung der Ansätze der risikobasierten IH zu heben. Dabei werden die equipment-spezifischen IH-Kosten der Vergangenheit ausgewertet. Weiterhin werden Anlagenausfallkosten ermittelt. Die Verknüpfung dieser Daten führt zu einer Rankingliste der Anlagenkomponenten auf Basis sog. Risikokosten.

Frage 4: Partnering, Netzwerke, ...

Wer sind wichtige Partner und Netzwerk-Organisationen auf diesem Weg zur Best-Practice-Instandhaltung? Mit wem würden Sie gerne kooperieren bzw. sich austauschen? Was können übergreifende Kompetenz-Vernetzungen (für Sie) leisten?

Herr Hammermeister:

Da wir Dienstleister sind, haben wir natürlich ein Interesse, mit möglichen Kunden zusammenzukommen.

Frage 5: Eigenes Engagement?

Was ist Ihr persönlicher Beitrag in Ihrer Organisation zur Realisierung der Instandhaltungs-Potenziale? Was wünschen Sie sich für 2004/2005 für die Instandhaltung im allgemeinen und in Ihrem spezifischen Wirkungsfeld? An welchen Ereignissen werden Sie teilhaben?

Herr hammermeister:

In meinem Verantwortungsbereich liegt die Materialwirtschaft. Wir sehen uns als Partner der IH, der eine risikobasierte Materialwirtschaft betreibt. Wir müssen die Artikel vorhalten, die verfügbarkeitskritisch sind und üblicherweise nicht schnell am Markt beschaffbar sind.

Vielen Dank, Herr Hammermeister, für die Teilnahme am Virtual Roundtable!