

# Experten im Gespräch:



## Technischer Handel – Instandhaltung nur mit uns!

**Instandhaltung – Beratung – Service – Versorgung**

Experten im Gespräch: (v.l.n.r.) Stephan Theißen, Harald Neuhaus, Thomas Vierhaus, Louis Schnabl, Peter Mühlberger, Günter Illig, Werner Heitmann.



Die industrielle Instandhaltung hat sich längst zu einem zentralen Thema entwickelt. Das Bewusstsein der Instandhaltung hat sich vom Kostenfaktor zum Wertfaktor und das Bild des Instandhalters vom Mitarbeiter im „Blaumann“ zum Mitarbeiter mit Laptop gewandelt. Instandhaltung als integrierter Bestandteil des Produktionsprozesses gilt zu Recht als Voraussetzung für die Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit eines Industrieunternehmens. Aber wie müssen heute funktionierende „Wertschöpfungsnetzwerke“ in der Instandhaltung aussehen, damit sie für alle Beteiligten echten Nutzen und unternehmerischen Gewinn bringen? Welches sind die Partner der Wahl, wenn es um die Sicherstellung der Verfügbarkeit der Systeme geht? Diese Fragen diskutierten Vertreter aus Handel, Industrie und Verbänden beim jährlichen „VTH-Expertengespräch“ in Düsseldorf.





**Dipl.-Volkswirt Thomas Vierhaus**  
**Hauptgeschäftsführer VTH Verband**  
**Technischer Handel e.V.**  
**(Düsseldorf)**

*„Die besondere Stärke des Technischen Handels liegt in seiner herausragenden Fähigkeit, Daten und Wissen zu vernetzen. Er kennt die Technik, er weiß, wo er Know-how abgreifen kann, er ist quasi der Vernetzungsträger. Das ist zugleich seine Herausforderung für die Zukunft, weil diese Fähigkeit kein Besitz auf Dauer, sondern täglich neu zu erringen ist.“*



**Dipl.-Kfm. Günter Illig**  
**Geschäftsführer BIS Industrie-**  
**service Mitte GmbH (Frankfurt),**  
**ein Unternehmen der Bilfinger Berger**  
**Industrial Services Group (München)**

*„Es wird in Zukunft sicher nicht mehr ausreichen, die Verfügbarkeit von Ersatzteilen nur übers Telefon abfragen zu können. Auf lange Sicht wird der lösungsorientierte Technische Handel seinen Kunden den Online-Blick in die Lagerbestände eröffnen müssen – idealerweise auch händlerübergreifend. Reine Lieferorientierung wird der Verfügbarkeitsorientierung weichen.“*



**Dipl.-Kfm. Peter Mühlberger**  
**Vorsitzender VTH Verband Tech-**  
**nischer Handel e.V. (Düsseldorf),**  
**Geschäftsführender Gesell-**  
**schafter Mühlberger-Gruppe**  
**(Wiesbaden)**

*„Auch bei der Instandhaltung muss uns im Sinne des Ganzen das Interesse an der Nachhaltigkeit leiten. Wir dürfen uns hier ruhig entamerikanisieren, also weggehen von der Ex- und Hopp-Mentalität mit kurzfristiger Orientierung. Und dafür an eher deutsche Tugenden anknüpfen, also an Techniken für längere Instandhaltungszyklen und damit an noch höherer Anlagenverfügbarkeit arbeiten.“*

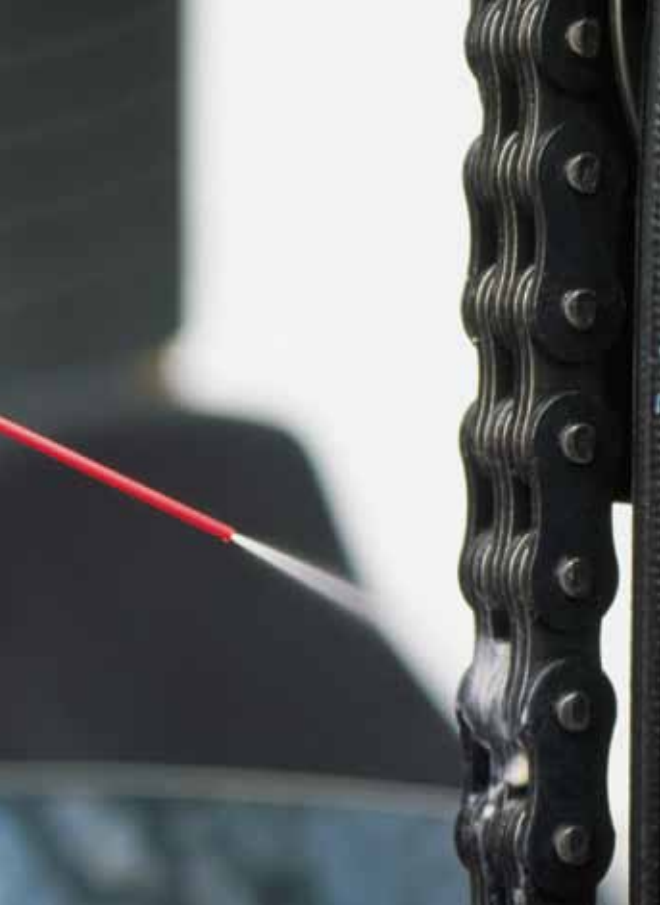


## Technischer Handel – der Instandhaltungsspezialist

Konsequent gemanagte Instandhaltung ist heute für die herstellende Industrie ein klarer Wettbewerbsvorteil, häufig bringt sie den Unterschied im Profit. Welche Leistungen muss die Industrie dafür heute von ihren Service-Partnern erwarten? Was macht aus Sicht der Industrie bei diesen Beteiligten den Unterschied aus? Für die Industrie ist der Technische Handel heute der Instandhaltungsdienstleister schlechthin – von den 70 % seines Branchenumsatzes, den er mit der Industrie tätigt, gehen 25 % auf die Erstausrüstung, aber 45 % auf die Instandhaltung zurück. Der Technische Handel ist häufig der entscheidende Service-Partner vor Ort, ist „Feuerwehr, wenn es brennt“, und er ist Innovations-träger bei technischen Entwicklungen im Instandhaltungsprozess. Was bei diesem „Instandhaltungs- und Beratungsspezialisten“ an Dienstleistungen abgerufen wird, reicht von der Bereitstellung von Lagerkapazitäten über die kompetente Produktberatung oder die zeitnahe Beschaffung bis zur Übernahme von ausgegliederten Gesamtleistungen.

## Verfügbarkeit auf Lager

Der Trend zur Verschlankeung der Produktionsprozesse und zur Konzentration auf das Kerngeschäft hat in der Industrie schon lange zu einem Trend zum Verzicht auf



eigene Lagerhaltung und damit zu einer Verlagerung dieser Dienstleistungsfunktion zu Spezialisten mit traditionell höherer Lagerhaltungs- und Logistikkompetenz geführt. Diese Entwicklung hat begonnen, ist aber keineswegs schon beendet. Hier hat vor allem der Technische Handel den Ball aufgenommen. Das ist nicht nur direkt ein Kostenvorteil, sondern auch indirekt: Im Technischen Handel wird erfasst, welche Produkte sich drehen und welche nur verstauben oder Flugrost ansetzen. Er kann so durch permanente Sortimentsoptimierung nicht nur überflüssige Lagerkosten, sondern auch Wertverluste durch überalterte und damit untauglich gewordene Ersatzteile, z.B. bei Elastomeren vermeiden. Freilich ist die intelligente Lagerhaltung nur die eine Seite der Verfügbarkeit. Die andere ist die logistische Sinnhaftigkeit. Bei Entfernungen von mehr als 100 km wird die schnelle Verfügbarkeit nicht nur rasch unwirtschaftlich, sondern wegen des alltäglichen Verkehrsinfarkts gerade in den industriellen Ballungsgebieten auch schlagartig unberechenbar.

Hier kann der Technische Handel, der mit über 400 x Service vor Ort allein im deutschen Sprachraum flächendeckend präsent ist, durch seine regionale Nähe zum Bedarfsträger punkten. Noch mehr punkten kann er allerdings, wenn es gelingt, die Vorteile von regionaler Nähe und flächendeckender Präsenz durch eine weitere Vernetzung innerhalb der Branche Technischer Handel zu kombinieren. Hier ist sicherlich für die Zukunft ein hohes Potenzial für exzellente Dienstleistungen gegeben.

#### Harald Neuhaus

**Vorsitzender des Vorstands FVI  
Forum Vision Instandhaltung e.V.  
(Dortmund), Prokurist und Leiter  
Zentrale Anlagentechnik ALUNORF  
GmbH (Neuss)**

*„Die Instandhaltung wird in der Öffentlichkeit noch lange nicht in der Bedeutung wahrgenommen, die ihr zusteht. Eine Voraussetzung: Das Management erkennt das Potenzial der Instandhaltung und deren Anteil an der Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens.“*



#### Stephan Theißen

**Key-Account-Manager der  
Technischen Großhandlung  
Schloemer GmbH (Recklinghausen)**

*„Nicht nur die regionale Nähe des Technischen Handels ist bei der Ersatzteillogistik ein geldwerter Vorteil, sondern ebenso die Präsenz vor Ort bei der konkreten Dienstleistung von der Beratung bis zur Montage. Wir kennen nicht nur das individuelle Anforderungsprofil vor Ort, sondern wissen auch, wo beim Kunden die nächste Steckdose ist.“*



#### Werner Heitmann

**Leiter Business Development BC  
Europe Central der Dräger Safety  
AG & Co. KGaA (Lübeck)**

*„Wir sorgen in doppelter Weise für Prozesssicherheit. Unsere Sicherheitsausrüstungen erlauben Instandhalten auch in kritischer Umgebung sichere Instandhaltungsprozesse, die wiederum Voraussetzung sind für sichere Produktionsprozesse. Unsere Aufgabe ist es, gemeinsam mit unseren Kunden durch qualitativ hochwertige Lösungen ein höheres Maß an Wertschöpfung zu erzielen.“*



Moderator: Louis Schnabl

**Fachjournalist und Geschäftsführer der Kommunikations- und Marketingagentur HS Public Relations GmbH (Düsseldorf)**

*„Die Instandhaltung – hinterlegt mit professionellem Service, kompetenter, persönlicher Beratung und einer nachhaltig gesicherten Versorgung – spielt in der Industrie eine wichtige Rolle zur Sicherung der Produktionsprozesse. Krise und neuer Aufbruch haben das bereits vorhandene, positive ‚Instandhaltungsbewusstsein‘ nochmals deutlich aufgewertet.“*

Dipl.-Volkswirt Thomas Vierhaus

*„Ziel einer innovativen Instandhaltung muss es sein, den Markt ständig zu beobachten, um Trends, Technologien und Methoden zu erkennen und darauf basierend mit möglichst guten Partnern eine richtige Instandhaltungsstrategie festzulegen.“*

Dipl.-Kfm. Peter Mühlberger

*„Die intelligente Lagerhaltung ist von jeher das ureigene Geschäft des Technischen Handels – von Jahr zu Jahr mit steigender Bedeutung. Schließlich muss einer da sein, der den Trend zur Aufgabe der eigenen Lagerhaltung in der Industrie auf-fängt. Auf diese Weise wird das Verhältnis Handel und Kunde zu einer symbiotischen Verbindung.“*



### Bedarf, Leistung und Nutzen vernetzen

Schließlich setzt die Vernetzung unter Technischen Händlern nur fort, was zwischen dem Instandhaltungspartner Technischer Handel und seinen Kunden in der Industrie bzw. bei industriellen Dienstleistungsunternehmen in den großen Industrieparks längst Realität ist: eine Vernetzung einerseits auf der digitalen Ebene der Warenwirtschaftssysteme inklusive optimierter Bestell- und Fakturierungsprozesse und andererseits auf der „realen“ Ebene mit sichergestellter Verfügbarkeit durch intelligente Lagerhaltung, zeitnahe Belieferung und teilweise sogar direkter Montageleistung durch Spezialisten des Technischen Handels. Ob z.B. beim Austausch von Förderbändern oder Wälzlagern (hier sind

16% der Ausfälle auf Montagefehler zurückzuführen!), von individuell konfektionierten und zugleich mit den erforderlichen Prüfzeugnissen versehenen Schlauchleitungen oder beim Austausch passgenau zugeschnittener Dichtungen inklusive Schulung des Montagepersonals im Blick auf die richtige Flächenpressung – das umfassende Dienstleistungsportfolio des Technischen Handels ist nahezu einmalig. Dass die Bereithaltung und Verfügbarkeit der erforderlichen Instandhaltungsprodukte und des zugehörigen Know-hows ebenso wie



die Bereitstellung hochqualifizierter Fachkräfte, teilweise rund um die Uhr, nicht zum „Nulltarif“ zu erhalten ist, liegt auf der Hand.

## Stillstand absolut vermeiden

Langwierige oder häufige Produktionsausfälle kann sich ein Unternehmen nicht mehr leisten, denn es besteht keine Möglichkeit, verlorene Zeit wieder gut zu machen. Moderne Instandhaltung muss deshalb mit hoher Flexibilität die Zeitfenster nutzen, die ihr innerhalb des Produktionsprozesses offen stehen. Eine Stunde Produktionsausfall an modernen Produktionsanlagen entspricht oft dem Gegenwert eines neuen Mittelklassewagens. Hier hilft jede Minute Zeitgewinn, z.B. in der Zusammenarbeit mit dem Technischen Handel und der kurzfristigen Verfügbarkeit erforderlicher Ersatzteile. Gleich, ob es zu einem geplanten oder ungeplanten Stillstand kommt – die Kosten-/Nutzenrelation zeigt deutlich, wo die entscheidenden Kosteneinsparpotentiale liegen. Ein betriebswirtschaftlich denkender Einkauf kann demnach nicht mehr auf die „billigste“ Lösung setzen, sondern auf die preiswerteste. Also zum Beispiel auf den Einsatz hochwertiger Instandhaltungsprodukte, die geeignet sind, die Instandhaltungszyklen zu optimieren, die Stillstandszeiten zu minimieren und damit die Standzeit einer Anlage, d.h. die Produktivität zu maximieren.

## Werner Heitmann

*„Wenn es in großen Industrieanlagen zum planmäßigen Shutdown kommt, kommen nicht nur unsere Überwachungsgeräte, z.B. die Gasmess-technik, zum Einsatz, sondern auch unser Know-how für Planung, Organisation und Durchführung des Überwachungsprozesses. Und dann können durchaus mal 300 unserer Mitarbeiter an einem optimierten Prozedere arbeiten.“*



## Dipl.-Kfm. Günter Illig

*„Instandhaltungsdienstleister können ihr Nutzenpotential umso stärker entfalten, je früher sie vom Top-Management in Entscheidungsprozesse und Zielsysteme der Kunden eingebunden werden. Integrative Instandhaltungskonzepte erfüllen mit ihren ‚Win/Win‘-Ansätzen am besten die Verfügbarkeitsanforderungen unserer Kunden.“*



## Stephan Theißen

*„Der Technische Handel ist in besonderem Maße prädestiniert zu kundenspezifischen, individuellen Lösungen. Das führt zu Recht zu hohen Erwartungshaltungen. Hier muss der Handel seine Potentiale aufzeigen. Er darf aber durchaus auch seine Grenzen definieren für Bereiche, in denen er keine Verantwortung übernehmen kann.“*



Harald Neuhaus



*„Wie alle Branchen stehen wir angesichts der demographischen Veränderungen vor einer großen Herausforderung. Um die Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen auch zukünftig zu gewährleisten, hat die praxisnahe Ausbildung von qualifizierten Ingenieuren höchste Priorität. Der vom FVI initiierte duale Studiengang an der FH Dortmund ist dazu ein Schritt in die richtige Richtung.“*

Moderator: Louis Schnabl



*„Oft ist der Weg das Ziel, aber auch dann sollte man wenigstens wissen, wohin man will. Das gilt auch für die Kommunikation. Wenn die Rolle der Instandhaltung im Produktionsprozess stärker im Bewusstsein der Fachöffentlichkeit verankert werden soll, dann kommt es auch hier auf ein strategisch konzipiertes, professionelles Vorgehen an.“*

### Wettbewerbsfähigkeit per Instandhaltung

Sowohl in der technologischen Entwicklung, in der Optimierung der Dienstleistungsprozesse als auch in der Qualifikation der beteiligten Spezialisten auf Industrie- wie auf Handelsseite ist noch Luft nach oben. Denn die Industrie in Deutschland steht vor gewaltigen Zukunftsherausforderungen, die sich auf mehreren Ebenen zugleich abspielen und sich in ihrer Wirkung verstärken. Da ist zum einen der immer härter werdende, internationale Wettbewerb z.B. mit den neuen Industrieriesen China und Indien, die ohne Respekt für den traditionellen Exportweltmeister ihren Anteil am Weltmarkt für sich reklamieren. Da ist zum anderen die katastrophale demographische Entwicklung in Deutschland und Europa, die in vorhersehbarer Zukunft einerseits zu einem spürbaren Rückgang der Binnennachfrage führt, also den Exportdruck weiter erhöht, und andererseits zu einem dramatischen Rückgang an qualifiziertem Nachwuchs führt, also den Produktivitätsdruck weiter erhöht.

### Zukunft instandhalten

Trotz ihrer enormen Bedeutung als Wertschöpfungs- und Produktivitätsfaktor ist die Instandhaltung noch nicht überall in den Chefetagen angekommen. Und trotz ihrer Bedeutung als Arbeitsplatzfaktor begreifen sich die Instandhalter erst langsam als Branche mit gemeinsamen Interessen, wie das FVI positiv aufzeigt. Beides ist notwendig, um heute die Grundlagen zu legen, die es erlauben, morgen existentielle Zukunftsprobleme anzugehen. Da ist vor allem die Heranbildung von hochqualifiziertem Nachwuchs in ausreichender Zahl – im Verdrängungswettbewerb mit anderen Branchen um die Besten. Es fehlt ohnehin an genügend Ingenieurwachstum in Deutschland, erst recht aber an Ingenieurwachstum, der über die rein fachliche Qualifikation des Spezialisten auch über die erforderlichen Schlüsselqualifikationen des Generalisten wie vernetztes Denken, Kommunikationskompetenz oder dem Überblick über Gesamtprozesse verfügt. Hier müssen, was in Dortmund bereits hoffnungsvoll begonnen hat, Industrie, Fachverbände und Hochschulen ein vitales Interesse an einer dualen Ausbildung nach dem Vorbild des Handwerks entwickeln. Luft nach oben ist aber auch in der technischen Entwicklung. Die Innovationsfrequenz in den Lieferindustrien des Technischen Handels kann noch erhöht werden. Gleich ob auf dem Gebiet der Instandhaltungs- und Wartungsprodukte im engeren Sinne oder dem Gebiet der Arbeitsschutz- und Überwachungsprodukte gibt es nach wie vor ein großes Potential an Lösungen zu erschließen. Im Sinne der Nachhaltigkeit führen sie zu weniger Instandhaltungsaufwand, zu längeren Instandhaltungszyklen und damit zu höherer Anlagenproduktivität und besserer Rendite. Also die richtige Antwort auf die auf lange Sicht knapper werdende Personaldecke in der Instandhaltung.

### Mit Nachhaltigkeit Zukunft sichern

Dem Technischen Handel kommt hier eine doppelte Aufgabe zu. Als Schnittstelle zwischen Anwender und Herstellerindustrie ist er Innovationsbrücke. Er gibt mit seinem „Ohr am Markt“ den Entwicklungsabteilungen der Lieferindustrie die Impulse für Weiterentwicklungen, bekommt aber auch mit seinem „direkten Draht zu den F&E-Abteilungen“ als erster die Ergebnisse dieser Entwicklungen mit und vermittelt sie an die instandhaltende Industrie.

Helge Braun

**Geschäftsführender Gesellschafter Harry Wegner GmbH & Co. KG  
(Hamburg)**

*„Wir haben als Technischer Handel einen hohen Anspruch an uns, an unsere technische Kompetenz und unsere Dienstleistung, ergänzt durch die umfassende Lagerhaltungsfunktion und Logistik. Wir wollen unseren Kunden in der Industrie, im Handwerk, bei Kommunalbetrieben, wo immer möglich, Nutzen mit Mehrwert bringen. Angefangen von der technischen Beratung über die Beschaffung und Sicherstellung der Verfügbarkeit bis zum Komplex der logistischen Dienstleistungen. Nicht mit 08/15-Produkten, die es auch überall anderswo gibt. Im Interesse unserer Kunden und unseres unternehmerischen Selbstverständnisses setzen wir auf Qualitäts- und Markenprodukte, die im Einkauf teurer sein mögen, die aber allen Beteiligten Sicherheit geben und über die ganze Prozesskette hinweg gesehen unter dem Strich ein deutlich besseres Preis-/Leistungsverhältnis haben.“*



Bernhard Kumpmann

**Sicherheitsingenieur, Abt. USGQ der SABIC Polyolefine GmbH  
(Gelsenkirchen)**

*„Mit dem Technischen Handel arbeiten wir aus gutem Grund längst nicht mehr nur im Arbeitsschutz zusammen, sondern zum Beispiel auch in der Schlauch- und Armaturentechnik oder in der Förderbandtechnik. Auf diesen Bändern werden pro Stunde 120 Tonnen Material bewegt. Ein Ausfall wäre fatal. Deshalb werden die Bänder regelmäßig gewartet und im Bedarfsfall von unserem Partner ausgetauscht. Und für den Fall des Falles hat der Schichtleiter die Notfalltelefonnummer des zuständigen Mitarbeiters parat. Vor zwei Jahren ist dieser Fall eingetreten. Der Monteur des Technischen Handels kam, und innerhalb von 12 Stunden war alles repariert.“*



Dr.-Ing. Jens Reppenhagen

**Geschäftsführer RS Roman Seliger Armaturenfabrik GmbH  
(Norderstedt)**

*„Effiziente Wertschöpfung setzt erst einmal Werterhaltung voraus. Nur ein nachhaltiges Instandhaltungsmanagement stellt sicher, dass Maschinen und Anlagen reibungslos funktionieren und wirtschaftlich arbeiten. Am besten schon vorbeugend. Wenn z.B. Nottrennkupplungen im Vorfeld Beschädigungen von Schlauchleitung, Rohrleitungen und Anlage verhindern oder Drehgelenke und Drehlager den Schlauchverschleiß reduzieren und damit die Lebensdauer der Schlauchleitung erhöhen, dann ist das nachhaltige Instandhaltung im Interesse einer längeren Standzeit. Und das sorgt natürlich für die Vermeidung von Stillstandszeiten!“*



## Konzepte für die Zukunft – die zehn wichtigsten Forderungen

- **Nachwuchsqualifikation mit Ingenieurstudiengang Instandhaltung.**
- **Instandhaltung wird integraler Bestandteil des Produktionsprozesses.**
- **Instandhaltungsprozess auf Top-Managementebene einbinden.**
- **Einbindung des Technischen Handels in die Zielsysteme des Kunden.**
- **Qualitätsmanagement vom Produkt über den Einkauf bis zur Montage und Wartung!**
- **Nachhaltige Instandhaltung im Interesse höherer Produktivität und besserer Ressourcennutzung.**
- **Aufbau einer händlerübergreifenden, online abrufbaren Bestandsdatenbank.**
- **Integrierte Kommunikation nach innen unter Einbeziehung von Einkauf und Bedarfsträgern in crossfunktionalen Gremien.**
- **Planmäßige Öffentlichkeitsarbeit nach außen.**
- **Aufbau von Instandhaltungsnetzwerken durch das Vernetzen von Daten und Wissen.**

## Teilnehmer

---

### Helge Braun

Geschäftsführender Gesellschafter  
Harry Wegner GmbH & Co. KG (Hamburg)

---

### Werner Heitmann

Leiter Business Development BC Europe  
Central der Dräger Safety AG & Co. KGaA  
(Lübeck)

---

### Dipl.-Kfm. Günter Illig

Geschäftsführer BIS Industrieservice  
Mitte GmbH (Frankfurt),  
ein Unternehmen der Bilfinger Berger  
Industrial Services Group (München)

---

### Bernhard Kumpmann

Sicherheitsingenieur, Abt. USGQ der  
SABIC Polyolefine GmbH Deutschland  
(Gelsenkirchen)

---

### Dipl.-Kfm. Peter Mühlberger

Vorsitzender VTH Verband Technischer  
Handel e.V. (Düsseldorf),  
Geschäftsführender Gesellschafter  
Mühlberger-Gruppe (Wiesbaden)

---

---

### Dipl.-Ing. Harald Neuhaus

Vorsitzender des Vorstands FVI Forum  
Vision Instandhaltung e.V. (Dortmund),  
Prokurist und Leiter Zentrale Anlagen-  
technik ALUNORF GmbH (Neuss)

---

### Dr.-Ing. Jens Reppenhagen

Geschäftsführer RS Roman Seliger  
Armaturenfabrik GmbH  
(Norderstedt)

---

### Stephan Theißen

Key-Account-Manager der Technischen  
Großhandlung Schloemer GmbH  
(Recklinghausen)

---

### Dipl.-Volkswirt Thomas Vierhaus

Hauptgeschäftsführer VTH Verband  
Technischer Handel e.V. (Düsseldorf)

---

### Moderator: Louis Schnabl

Fachjournalist und Geschäftsführer der  
Kommunikations- und Marketingagentur  
HS Public Relations GmbH (Düsseldorf)

---



Das Expertengespräch steht unter [www.vth-top-partner.de](http://www.vth-top-partner.de) → **Publikationen** kostenlos zum Download bereit.  
Text und Fotos finden Sie unter → **Presse**.

© HS Public Relations GmbH, Louis Schnabl, Marbacher Straße 114, 40597 Düsseldorf,  
Telefon +49 – 211 – 90486-10, Telefax +49 – 211 – 90486-11, louis.schnabl@hs-pr.de, www.hs-pr.de  
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck und sonstige Verwendung – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung.  
Rechtliche Ansprüche können aus dieser Broschüre nicht abgeleitet werden.