

PRESSEMITTEILUNG • PRESSEMITTEILUNG • PRESSEMITTEILUNG

Die S.I.S. Gruppe zählt zu den führenden Unternehmen für Technische Dienstleistungen. Seit 1975 betreuen wir unsere Kunden aus den verschiedensten Industriesegumenten. Wir engagieren uns in Deutschland mit mehr knapp 2.200 Mitarbeitern an 14 Standorten. In Österreich sind wir an weiteren drei Standorten präsent. Wenn Sie mehr über uns wissen möchten, klicken Sie www.sis-gruppe.de oder www.sis-gruppe.at

Bedarfsgerechte Maschinenwartung und Industriereinigung:

Schnelle Kürzung im Bereich FM führt langfristig zu Problemen

In Zeiten von Finanzmarktkrise wird bei Unternehmen noch genauer hingeschaut: wo ist Einsparpotential, das sich unmittelbar bemerkbar macht? Die Maschinenwartung und Industriereinigung scheint die schnellste Methode Rechnungssummen zu reduzieren. Jedoch birgt diese Form der Leistungskürzung langfristig große Risiken. Besser wäre es, die Anlagen bedarfsgerecht zu reinigen und so durch veränderte Intervalle die Kosten zu senken.

Autor: Elisabeth Kaiser

Im Laufe der letzten Jahre zeigt sich immer deutlicher, dass Shareholder Value Maximierung immer noch das Wichtigste in Unternehmen zu sein scheint. Die Bilanz muss stimmen, und das geht oft zu Lasten von Qualität. Wolfgang Czernitzki, Technischer Leiter der S.I.S. Süd-Industrie-Anlagen-Service GmbH sagt dazu: „Unsere Kunden konzentrieren sich immer mehr auf ihr Kerngeschäft. Der Bereich Reinigung und Wartung gerät als Sekundärbereich mehr und mehr ins Hintertreffen und wird kostenseitig stark vernachlässigt. Das ist jedoch gefährlich.“

Es scheint, so Czernitzki, dass Einsparungen im Bereich Facility Management vorgenommen werden, um schnell Erfolge zu erzielen. „Das Controlling kriegt harte Vorgaben von der Geschäftsleitung und muss etwas tun,“ glaubt Czernitzki sei die Antriebsfeder für die Kürzungen im Bereich.

Die Gründe liegen auf der Hand: professionelle Reinigung und Wartung ist unsichtbar. Solange alles läuft und sauber ist, ist es gut. Auffällig wird es erst, wenn die Maschinen stillstehen, weil etwas kaputt gegangen ist. So denkt sich unter Umständen ein Bereichsleiter: „Läuft doch alles- das kann doch nicht soooo teuer sein!“ Und somit werden Einkäufer losgeschickt, um Gegenangebote von anderen Unternehmen einzuholen, die die Bestandspreise des aktuellen Anbieters drücken sollen.

„Eine ganz neue Marotte ist es, bei uns anzurufen und kostenlose Probereinigungen anzufordern“, ärgert sich Czernitzki. „Beim Bäcker kann ich auch nicht jedes Brötchen einmal anbeißen um dann zu entscheiden, welches ich kaufen möchte!“ Bei Over-the-Counter Geschäften scheint klar zu sein, was in der Dienstleistung verargumentiert werden muss. „Unsere Leistung ist die Reinigung- wenn wir anfangen die Kernleistung umsonst anzubieten, wo kommen wir da hin? Das Personal muss auch bei der Probereinigung von uns bezahlt werden- diese Kosten müssten wir dann wieder in den Angebotspreis mit einmischen. Das finde ich unseriös“ statuiert Czernitzki.

Die S.I.S. ist seit über 35 Jahren im Geschäft. Mit über 2.200 Mitarbeitern an 14 Standorten in Deutschland und drei weiteren in Österreich haben sie schon viel erlebt. Aufgrund ihrer Erfahrungen hat sich das Unternehmen eine umfangreiche eigene Datenbank und Softwarelösung aufgebaut. Hier werden Anfragen detailgenau aufgenommen, es gibt Formulare von der Erstanfrage über Angebot bis zur späteren kompletten Auftragsverwaltung, Vertragserstellung, Mitarbeiterverwaltung und Abrechnung. Alles ist ISO-geprüft und hält wasserdicht allen rechtlichen Bedingungen stand. Sowas kostet. Diese Erfahrung und perfekte Auftragserfüllung lohnt sich jedoch bereits nach sehr kurzer Zeit für den Kunden: Professionell ausgeführte Wartung und Reinigung führt zu langlebigen Maschinen, weniger Qualitätsproblemen und geringeren Produktionsstillständen. Nur ein reibungslos laufender Betrieb kann lukrativ arbeiten. Und das ist, was S.I.S. sich auf die Fahne 1/2

PRESSEMITTEILUNG • PRESSEMITTEILUNG • PRESSEMITTEILUNG

geschrieben hat: „Wir arbeiten mit hochqualifiziertem Personal, das ständig geschult wird. Wir prüfen jeden Auftrag vor Annahme detailgenau auf seine Eckdaten. Wir erstellen Maschinenpläne, Wartungspläne und Zeitpläne für die Einsätze. Mauschelangebote oder Schnellschüsse, das gibt es bei uns nicht“ stellt Czernitzki fest.

Klar ist: Aufträge im Bereich Reinigung und Wartung werden selten aus Qualitätsgründen vorzeitig gekündigt. Meist laufen sie lang und wenn ein Dienstleister einmal eingearbeitet ist, macht es keinen Sinn kurzfristig zu wechseln. Denn es dauert seine Zeit, bis alle Tätigkeiten Routine entwickeln. Erst nach ca. einem Jahr kann man sagen, wie gut der Dienstleister wirklich arbeitet.

Ein Kernpunkt in der korrekten Ausführung der Leistung sind die richtigen Zeitabstände. „Leider sind die klassischen Turnusangaben nach Kalenderwochen im Bereich der Reinigung immer noch anzutreffen und beziehen sich nur selten auf die Auslastung der Produktion“ so Czernitzki. „Der Umfang der Arbeiten in der Reinigung und Wartung umfasst Anlagenteile die nicht Prozess oder Zustandsorientiert genutzt sind.“ Das ist ein Punkt, wo man seiner Meinung nach ansetzen sollte.

Zustandsorientierung ist in der Instandhaltung schon lange ein Thema welches allerdings nur von Großunternehmen ernstgenommen wird. Die S.I.S. hat hier angesetzt und realisierte eine EDV-Lösung, die folgende Kriterien berücksichtigt:

- Durch die permanente Überwachung durch Begehungen und einem EDV gestützten Vorschlagswesen wird der Objektmanager bei der Auswahl der notwendigen Arbeiten unterstützt
- Reinigungs- und Wartungsarbeiten werden nach Bedarf ausgeführt und können dadurch rechtzeitig geplant werden, dies führt gegenüber der präventiven Wartung zu einer Kostenersparnis
- Die Kosten für Maschinen- und Prozess-Stillstände werden durch optimierte Zeitfenster für die durchzuführenden Arbeiten reduziert
- Die Kosten werden durch höhere Produktivzeiten der S.I.S. Mitarbeiter reduziert. Die Mitarbeiterplanung wird im Vorfeld erstellt, der Einsatz erfolgt nach Qualifikation
- Es gibt eine genaue Darstellung der Planung und Budgeteinhaltung über Internet und Intranet als Kommunikationsmittel zwischen Kunden und Dienstleister

„Richtige Planung ist der Schlüssel zum Erfolg“, glaubt Czernitzki. „Deshalb hat unser Datenbanksystem so großen Erfolg. Alle Arbeiten werden integriert und gebündelt, so können wir den Aufgabenbereich bei jedem Kunden ganzheitlich betrachten.“

Eines der größten Probleme der Branche, so denkt Czernitzki, sei immer noch die falsche Priorisierung der Aufgaben Dienstleister. „Es ist schwierig diese alte Denkweise aufzubrechen und die Reinigung aus dem sträflich vernachlässigten Bereich der „untersten Stufe der Produktion“ herauszulösen dahin, wo sie gehört: in die Kernaufgaben der Produktion“ glaubt Czernitzki.

Grade in Branchen, die extrem auf die auf die korrekte Ausführung der Reinigung angewiesen sind wie Lebensmittel oder Pharmazie, benötigt es einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess, um ein Optimum an Produktsicherheit bei gleichzeitiger Kostenoptimierung zu erreichen. Das- davon ist Czernitzki überzeugt- ist Chefsache.

###

Wenn Sie mehr wissen möchten, klicken Sie www.sis-gruppe.de oder kontaktieren Sie Elisabeth Kaiser unter 0170-4612590 oder liz@liz-ard.com.