

Fortsetzung von Seite 5

Um diese hohe Geschwindigkeit zu erreichen und diesen Service für unsere Kunden bieten zu können, betreiben wir unter anderem eine 24-Stunden-Hotline, die sieben Tage die Woche erreichbar ist. Ruft ein Kunde an, erkennt unsere Software anhand der übertragenen Telefonnummer, welcher Pirtek-Standort der nächste ist, also wer für die Schadensbehebung zuständig ist, und leitet die Anfrage entsprechend weiter. Alternativ gibt es auch eine App für alle gängigen Systeme, mit der beispielsweise auch ein defekter Hydraulikschlauch gemeldet werden kann. Dank der App haben wir dann sogar die GPS-Daten, sodass unsere Mitarbeiter nicht lange suchen müssen; ein wichtiger Aspekt, wenn beispielsweise Schäden an land- oder forstwirtschaftlichen Maschinen zu beheben sind, die irgendwo auf einem Feld oder in einem Waldstück stehen.

Wie hoch sind die Kosten für einen Franchisenehmer?

Die Investitionskosten belaufen sich auf 450.000 Euro. 15 Prozent sollte ein Franchisenehmer an Eigenkapital haben. Hinzu kommen noch einmal 30 Prozent an Sicherheiten. Der Rest kann finanziert werden, wobei der Break-Even-Point typischerweise nach rund 18 Monaten erreicht wird. Die Franchisegebühr liegt bei 4,5 Prozent. Zudem beziehen unsere Partner die Produkte, die sie verkaufen, über uns. Nur so können wir auch sicherstellen, dass die Qualität flächendeckend stimmt.

Apropos Qualität. Wie stellt Pirtek sicher, dass die Mitarbeiter über das notwendige Know-how verfügen?

Alle neuen Mitarbeiter erhalten eine zweiwöchige technische Grundschulung in der Firmenzentrale hier in Köln, danach erfolgt bei Bedarf und je nach Stelle die weitere Ausbildung vor Ort im Pirtek-Center.

Herr Weber, Sie sind zum Jahreswechsel nun in den Ruhestand gegangen. Wie geht es persönlich weiter?

Nun, ich habe Kinder und Enkelkinder, bin aktiv im Karneval, habe zahlreiche Hobbys; ich bin sicher, dass mir die Zeit nicht lang wird. Ab und an werde ich natürlich auch mal schauen, was bei Pirtek passiert. Doch da bin ich frohen Mutes, denn Michael Thiehofe, der seit Januar nun als alleiniger Geschäftsführer die Geschicke des Unternehmens leitet, gehört seit Januar 2015 zum Führungsteam.

Herr Thiehofe, wo legen Sie die Schwerpunkte für die weitere Entwicklung von Pirtek?

Wir wollen weiter wachsen, wobei, wie Herr Weber bereits erklärt hat, es keine weißen Flächen mehr auf der Deutschlandkarte gibt. In Österreich ist dies übrigens anders. Hier sind wir gerade dabei, Pirtek im Markt zu etablieren und brauchen noch Standorte, um einen flächendeckenden Service bereitstellen zu können. Für Deutschland bedeutet Wachstum aber ein Wachstum der einzelnen Center bzw. ein Wachstum durch das sogenannte Center-Splitting. So werden derzeit beispielsweise 20 Werkstattwagen ausgebaut, welche in naher Zukunft unsere Flotte verstärken. Damit sind wir noch näher am Kunden und können noch mehr leisten. Es gibt nämlich noch ein immenses Wachstumspotenzial,

wenn man sich ansieht, in welchen Bereichen und Branchen bzw. an welchen mobilen und stationären Maschinen und Anlagen Hydraulik zum Einsatz kommt. Derzeit bedienen wir ungefähr 15 Prozent von dem, was theoretisch möglich ist, mit unseren Diensten, d.h. hier gibt es noch viele Möglichkeiten und Tätigkeitsfelder.

Wir analysieren hierfür das Potenzial in den Gebieten, die wir abdecken, und versuchen mit unseren Partnern vor Ort diese Regionen entsprechend zu entwickeln.

Aber das Hauptgeschäft ist und bleibt doch der mobile Schlauchservice, oder?

Richtig, rund 80 Prozent des Umsatzes stammen aus diesem Bereich und hier wollen und werden wir auch zukünftig unseren Schwerpunkt haben. Doch immerhin 20 Prozent erreichen wir bereits im Industriebereich, wo wir uns beispielsweise im Rahmen des Schlauchmanagements um die Hydraulikschläuche an stationären Maschinen und Produktionsanlagen kümmern.

Was umfasst dieses Schlauchmanagement?

Hier muss ich ein wenig ausholen. Der Gesetzgeber schreibt in diversen Vorschriften, wie der Betriebssicherheitsverordnung, den Unfallverhütungsvorschriften oder den Arbeitsschutzgesetzen, eine regelmäßige Überprüfung der Hydraulikschläuche vor.

So müssen diese bei normalen Anforderungen alle zwölf Monate, bei erhöhten Anforderungen sogar alle sechs Monate kontrolliert werden; manche Werkvorschriften sind sogar noch strenger. Spätestens alle sechs Jahre sind die Schläuche zu ersetzen - bei



Michael Thiehofe, seit Januar 2017 alleiniger Geschäftsführer, will dafür sorgen, dass Pirtek weiter wächst und zwar unter anderem indem das Unternehmen das Geschäft in der Fläche weiter entwickelt, im Industriebereich wächst und die Anzahl der Werkstattwagen erhöht. Bilder: B&I

normalen Anforderungen. Bei erhöhten Anforderungen, also beispielsweise wenn eine Maschine im Mehrschichtbetrieb genutzt wird oder bei besonders kurzen Taktzeiten, ist bereits nach zwei Jahren Schluss.

Ewig einlagern kann man die Schläuche aber auch nicht, denn Hydraulikschläuche sollten laut den BG-Regeln maximal vier Jahre und Hydraulikschlauchleitungen maximal zwei Jahre gelagert werden - und das auch nur unter der Voraussetzung, dass die diversen Vorschriften z.B. hinsichtlich Temperatur, Sonnen- und UV-Strahlung sowie Luftfeuchtigkeit eingehalten werden.

Das ist ziemlich aufwendig.

Genau. Die hauseigene Instandhaltungsabteilung muss dies alles im Auge haben und ein entsprechendes Lager vorhalten. Das bedeutet einen großen Aufwand, den wir als Dienstleister abnehmen. Wir kontrollieren, pro-

tokollieren, warten und tauschen die Schläuche im Rahmen unseres Schlauchmanagements aus, sorgen dafür, dass alle gesetzlichen Vorschriften beachtet und eingehalten werden und entlasten so die Instandhalter vor Ort.

Hierfür erfassen wir in einem Datenbanksystem jeden einzelnen Schlauch mit allen Spezifikationen. Zudem codieren wir die Schläuche mit einem Farbsystem, sodass man auf einen Blick sehen kann, in welchem Jahr ein bestimmter Schlauch ausgetauscht werden muss.

Durch die Schlauchverwaltung sehen wir aber auch, wenn ein Schlauch immer wieder Probleme macht oder wann dieser mit welchem Schadensbild bereits getauscht wurde. Bei einer Häufung suchen unsere Spezialisten dann gemeinsam mit den Kunden nach Lösungen. Oftmals reicht es z.B., wenn der betreffende Schlauch etwas anders verlegt wird.

Wollen Sie im Bereich der Industrie weiter wachsen?

Unser Hauptstandbein ist und bleibt der mobile Service, doch der Industriebereich gewinnt weiter an Bedeutung, vor allem für größere Pirtek-Niederlassungen. Denn um diesen Schlauchservice zu ermöglichen, braucht eine Niederlassung die entsprechenden Ressourcen, schließlich müssen trotzdem noch genügend Leute und Werkstattwagen zur Verfügung stehen, um den mobilen Schlauchservice sicherstellen zu können. Zudem müssen die Mitarbeiter, die in Betrieben tätig werden, die entsprechenden fachlichen Voraussetzungen haben.

Wo sehen Sie Schwierigkeiten?

Es ist nicht einfach, geeignetes Personal zu finden. Vor allem in den südlichen Bundesländern, also in Bayern und in Baden-Württemberg ist dies ein Problem, obwohl die Servicemitarbeiter durch ein solides Grundgehalt und eine attraktive Umsatzvergütung gut verdienen können.

Doch die Arbeit erfordert auch die Bereitschaft zur Arbeit in der Nacht und/oder am Wochenende, denn Hydraulikschläuche halten sich nicht an die normalen Arbeitszeiten einer Fünftagewoche.

www.pirtek.de

Reifegradmodell erlaubt eine gezielte Bewertung der Instandhaltung in zwölf Bereichen

Wie ist denn unsere Instandhaltungsorganisation aufgestellt? Welche Verbesserungspotenziale sind vorhanden? In welchen Bereichen bringt eine Weiterentwicklung die größten Vorteile? Fragen über Fragen.

Aussagekräftige Antworten auf diese Fragen bekommt man allerdings nur, wenn man sich intensiv mit der eigenen Instandhaltungsorganisation auseinandersetzt. Spezialisten aus der Praxis und der Wissenschaft liefern mit einem neuen Reifegradmodell ein entsprechendes Ordnungs- und Analyseschema, das hierbei eine wertvolle Hilfe sein kann.

Die Profis von Greengate haben gemeinsam mit dem Forschungsinstitut für Rationalisierung (FIR) e.V. der RWTH Aachen ein Reifegradmodell für die Instandhaltung entwickelt. Damit lässt sich der Ist-Zustand der eigenen Instandhaltungsorganisation erfassen und bewerten, wobei zwölf unterschiedliche Handlungsfelder genauer betrachtet

werden, d.h. das besagte Reifegradmodell mit seinen zwölf definierten Handlungsfeldern dient als fester Rahmen für eine Evaluation.

Schritt für Schritt wird hierbei die Ausgangssituation der Betriebe analysiert, um die Instandhaltungsorganisation zu verstehen und daraus schließlich sinnvolle

Handlungsempfehlungen abzuleiten.

Ziel der Analyse ist es, den Reifegrad im Bereich der Instandhaltung innerhalb dieser Handlungsfelder zu identifizieren und gleichzeitig die Entwicklungspotenziale für eine zielgerichtete Optimierung aufzuzeigen.

Die so ermittelten Entwicklungs-

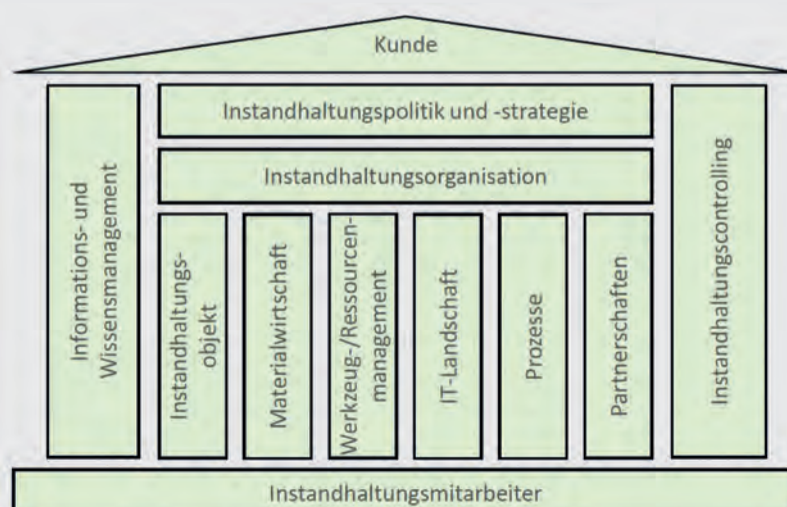
potenziale werden für eine strukturierte Weiterentwicklung der Instandhaltungsorganisation priorisiert.

Greengate informiert auf der Messe in Dortmund nicht nur über dieses Modell, sondern bietet in diesem Zusammenhang auch eine modulare Softwarelösung für die strategische Instandhaltung von Anlagen und Infrastrukturen.

Aus der Erfahrung aus zahlreichen Implementierungsprojekten hat sich gezeigt, dass Kunden unterschiedlicher Branchen häufig mit vergleichbaren Herausforderungen konfrontiert sind und vergleichbare Anforderungen an die Unterstützung durch IT-Lösungen haben.

Mit diesem Wissen können die Spezialisten von Greengate, so deren Aussage, im Bereich der strategischen, IT-gestützten Instandhaltung zielgerichtet beraten und unterstützen.

maintenance Dortmund
Stand: A 36-4
www.greengate.de



Das Reifegradmodell für die Instandhaltung erlaubt es laut Entwickler im Laufe eines Veränderungsprozesses den aktuellen Reifegrad festzustellen, deckt bestehende Schwachstellen auf und hilft darauf aufbauend geeignete Verbesserungsmaßnahmen zu entwickeln. Bild: Greengate