

SIEMENS

easyFairs Messe „Fertigung & Instandhaltung Austria“, Wels; 23. Juni 2010

Verhältnis von Kunden & Dienstleistern im Rahmen von Outsourcing-Projekten

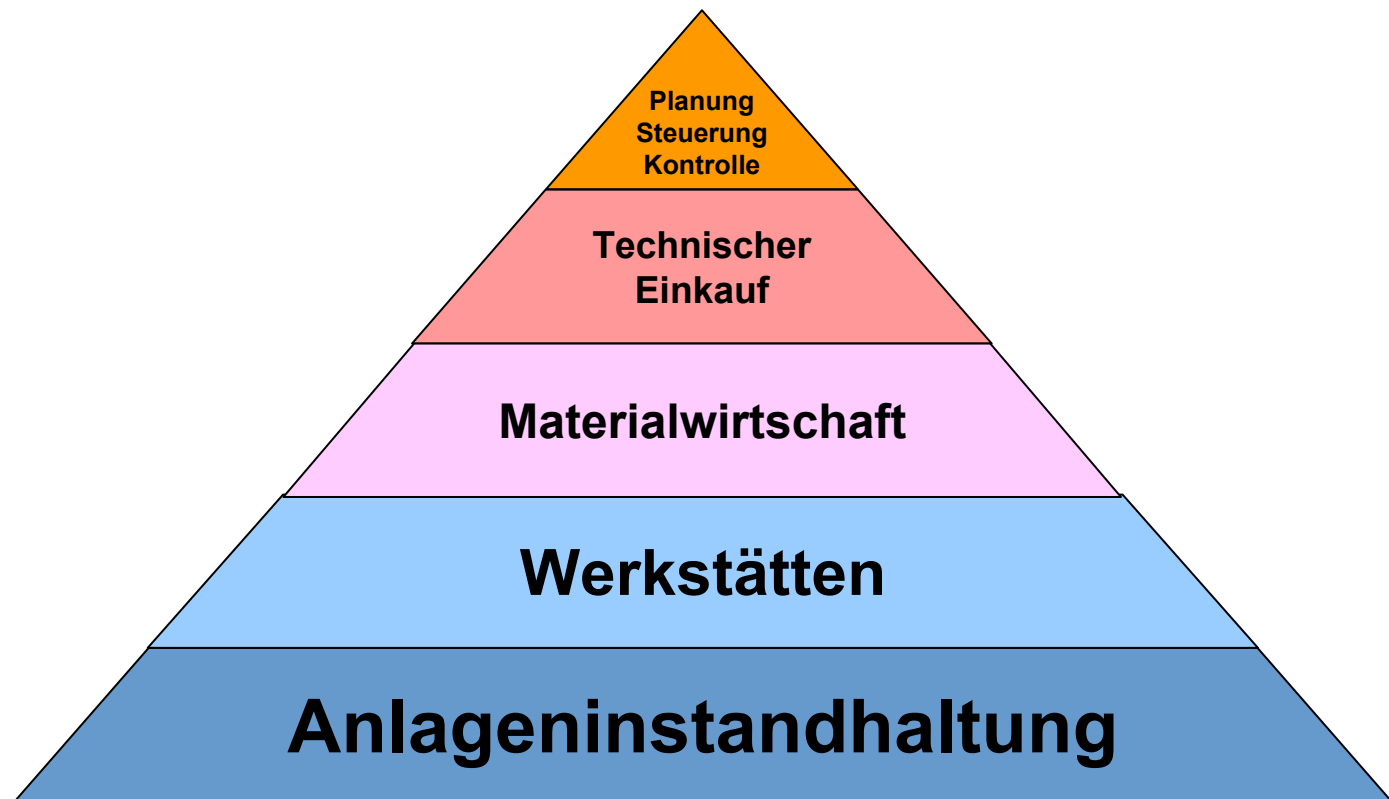
SiemensIndustrialServices

Entwicklungen in der Industrie & Instandhaltung:

- Wettbewerbssituation
- Kostendruck & Rationalisierungsmaßnahmen
- Forderungen nach Leistungstransparenz & Kostentransparenz
- Auftragslage & Produktionsauslastung durch Wirtschaftskrise
- Verstärkte Orientierung am Gewinn des Unternehmens
- Permanente Maßnahmen zur Senkung der Unternehmenskosten

- Erweiterung des Aufgabenspektrums der Instandhaltung
- Konzentration auf die Kernkompetenzen & Kernaktivitäten
- Standardisierung, Spezialisierung & Personalreduktion
- Verstärkter Zukauf von Leistungen
- Tendenz zu Kooperationen mit geringem Kooperationsaufwand
- Konzentration auf wenige Dienstleister in der Instandhaltung

Leistungsbereiche in der Instandhaltung:



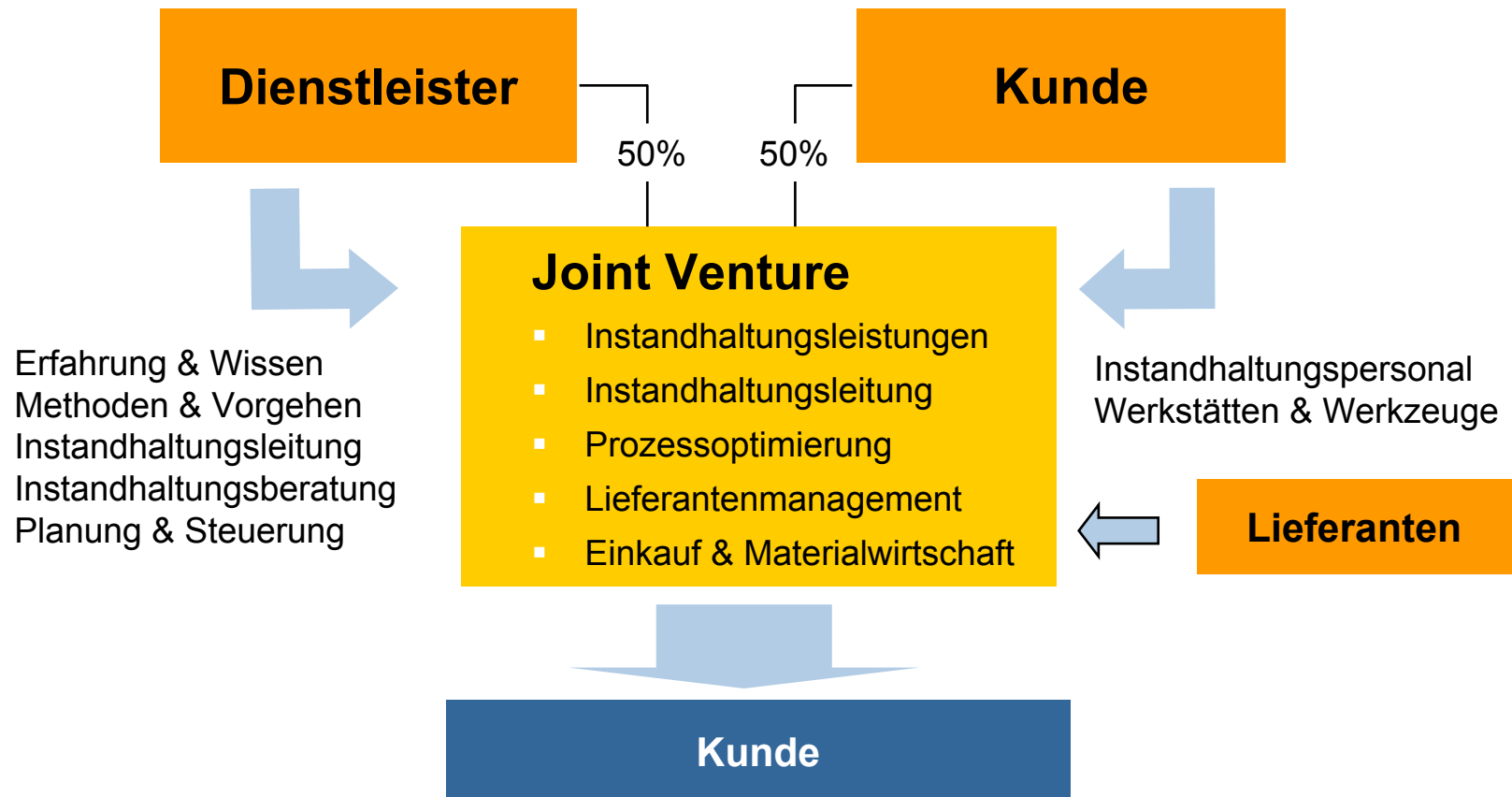
Die wichtigsten Typen von Dienstleistern:

- Maschinenlieferanten
 - ◆ Inspektion, Wartung, Reparatur
 - ◆ Revision, Anlagenverbesserungen
 - ◆ Ersatzteile
- Personalverleiher
 - ◆ Abdeckung von zeitlich befristeten Personalbedarf
- Montageunternehmen
 - ◆ Zusatzgeschäft durch Instandhaltungsleistungen
 - ◆ Zusammenarbeit mit Maschinenlieferanten
- Reinigungsunternehmen
- Instandhaltungsunternehmen
 - ◆ Instandhaltungsleistungen mit breitem Spektrum
 - ◆ Unterschiedlichste Vertragsverhältnisse
 - ◆ Regionalstrategie

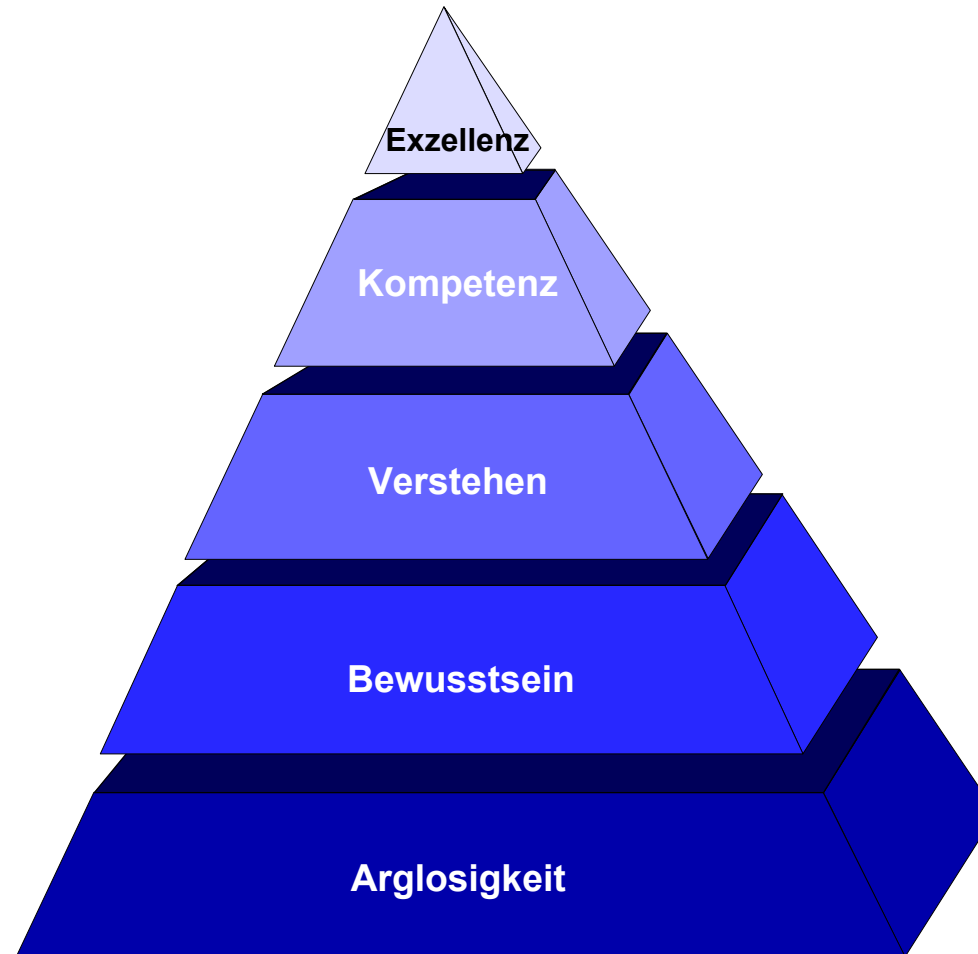
Rahmenbedingungen für ein erfolgreiches Verhältnis:

- Langfristiges und partnerschaftliches Konzept
- Eindeutige Zuständigkeiten definieren & kommunizieren
 - ◆ Planung der Instandhaltung
 - ◆ Operative Steuerung & Durchführung der Instandhaltung
 - ◆ Überwachung, Kontrolle und Abnahme der Leistungen
 - ◆ Dokumentationstätigkeiten
- Durchführung durch Dienstleister oder über ein Joint Venture
- Instandhaltungskonzept auf den Anlagenbetreiber abgestimmt
- Regelmäßige Durchführung von Schulungen bei allen Beteiligten
 - ◆ Produktionsunternehmen
 - ◆ Dienstleistungsunternehmen
- Temporärer Kapazitätsabgleich mit anderen Standorten sinnvoll
- Ein primärer Ansprechpartner auf jeder Seite

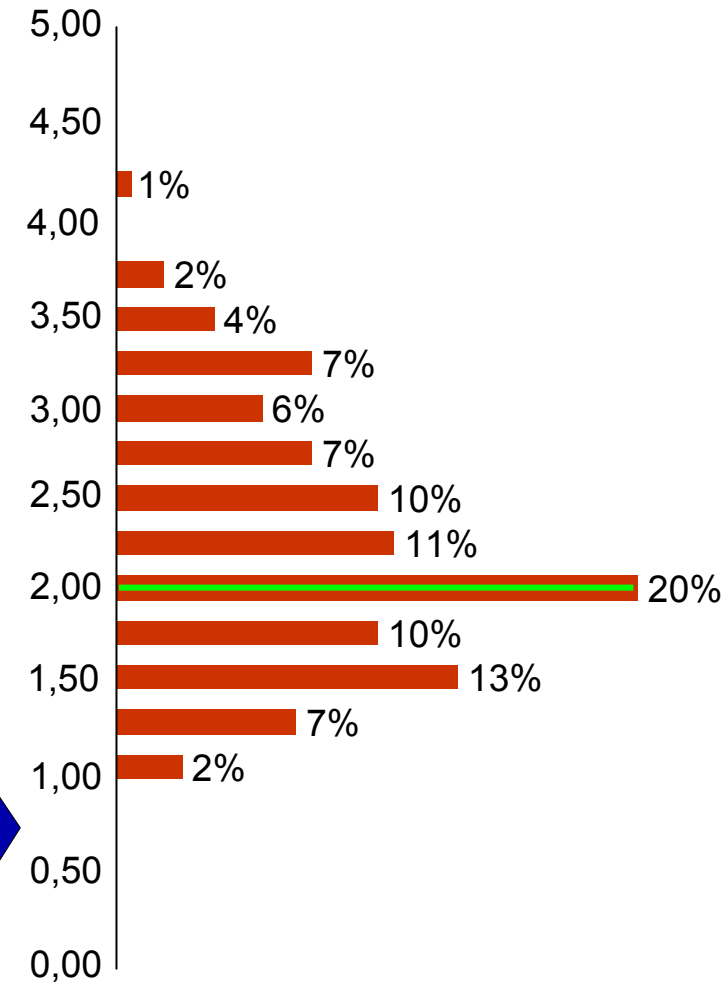
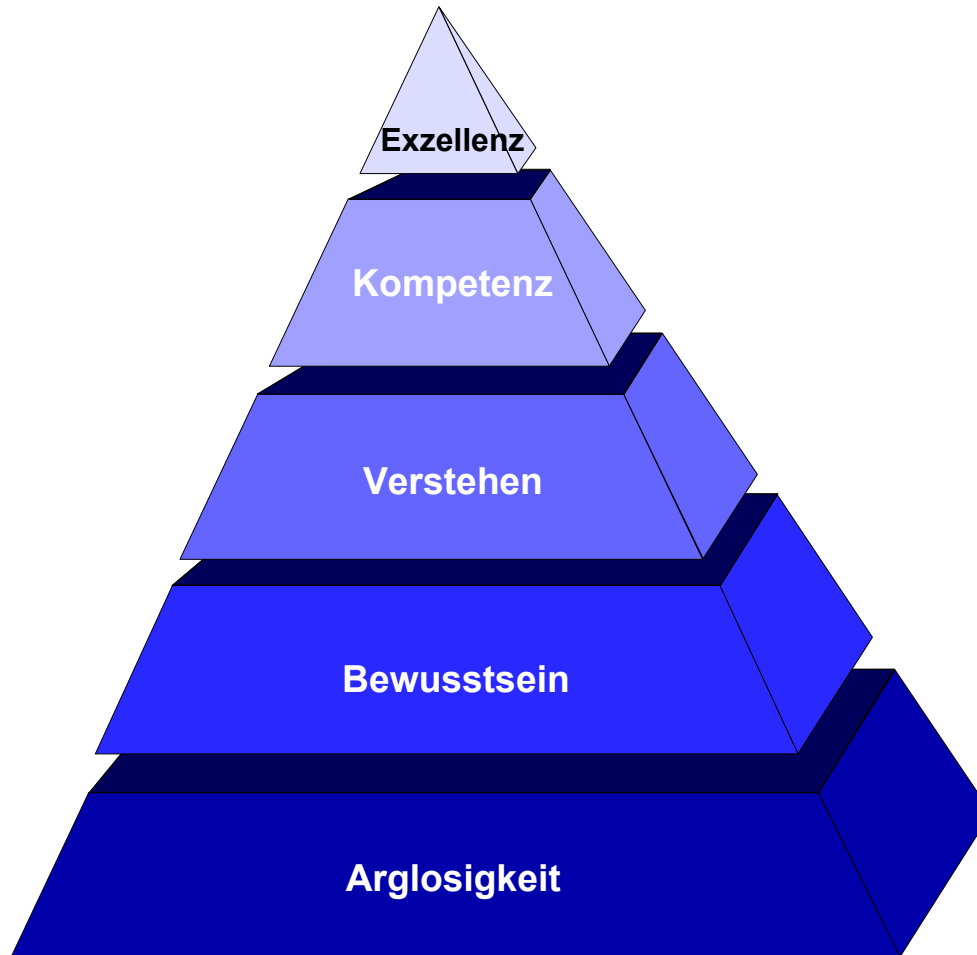
Joint Venture Modell für Instandhaltungs-Verträge:



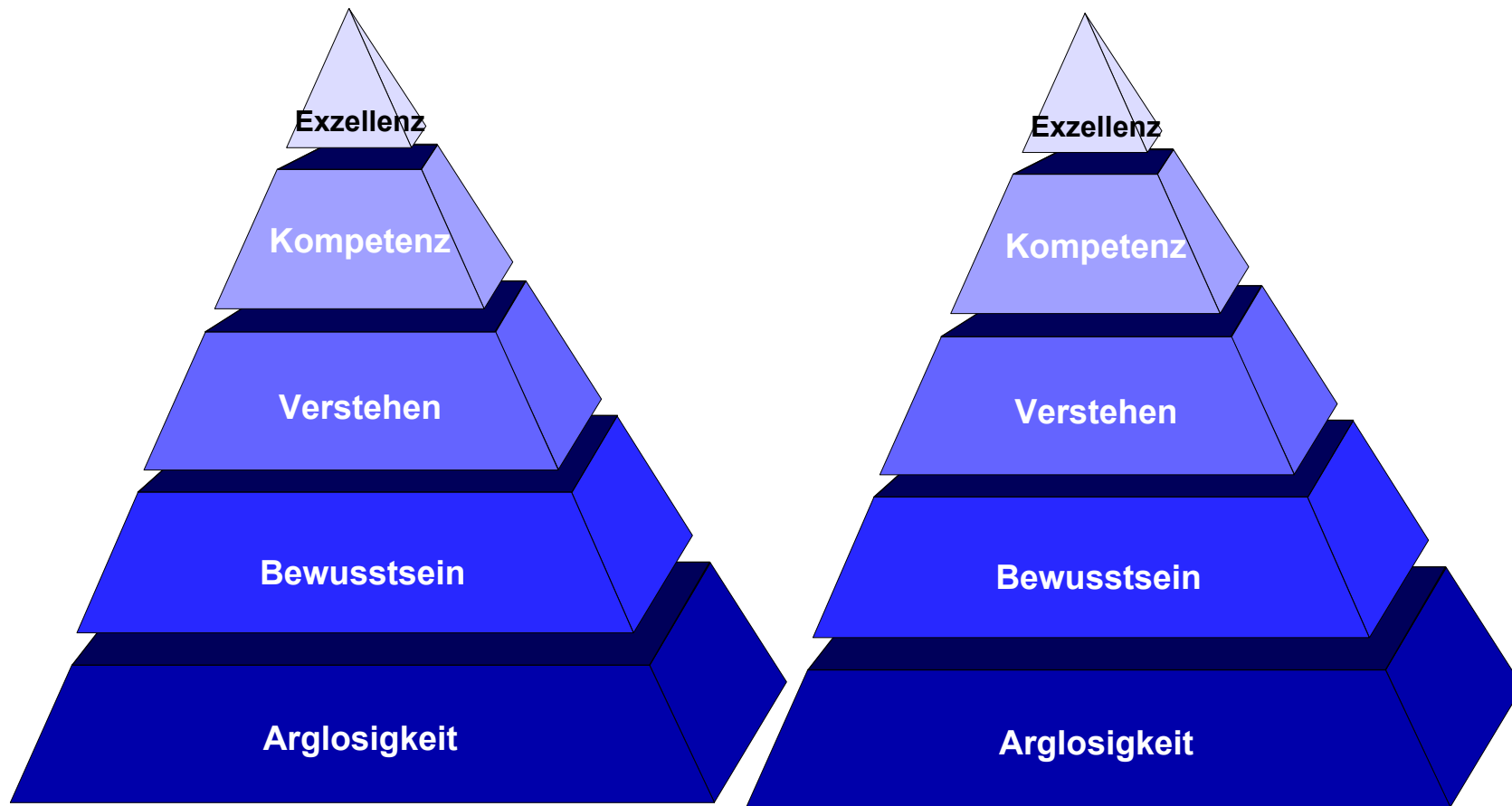
Entwicklungsebenen in der Instandhaltung:



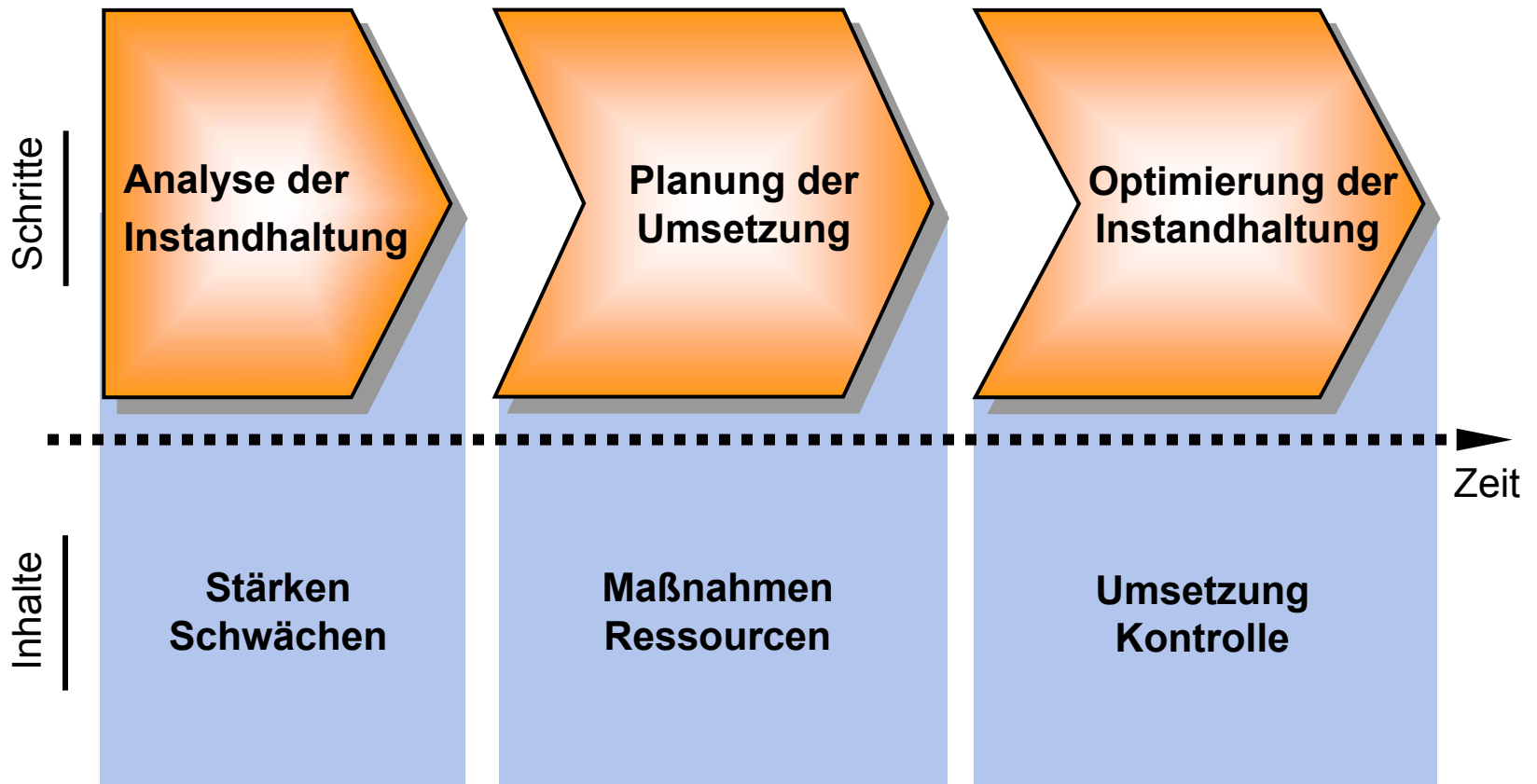
Entwicklungsebenen in der Instandhaltung:



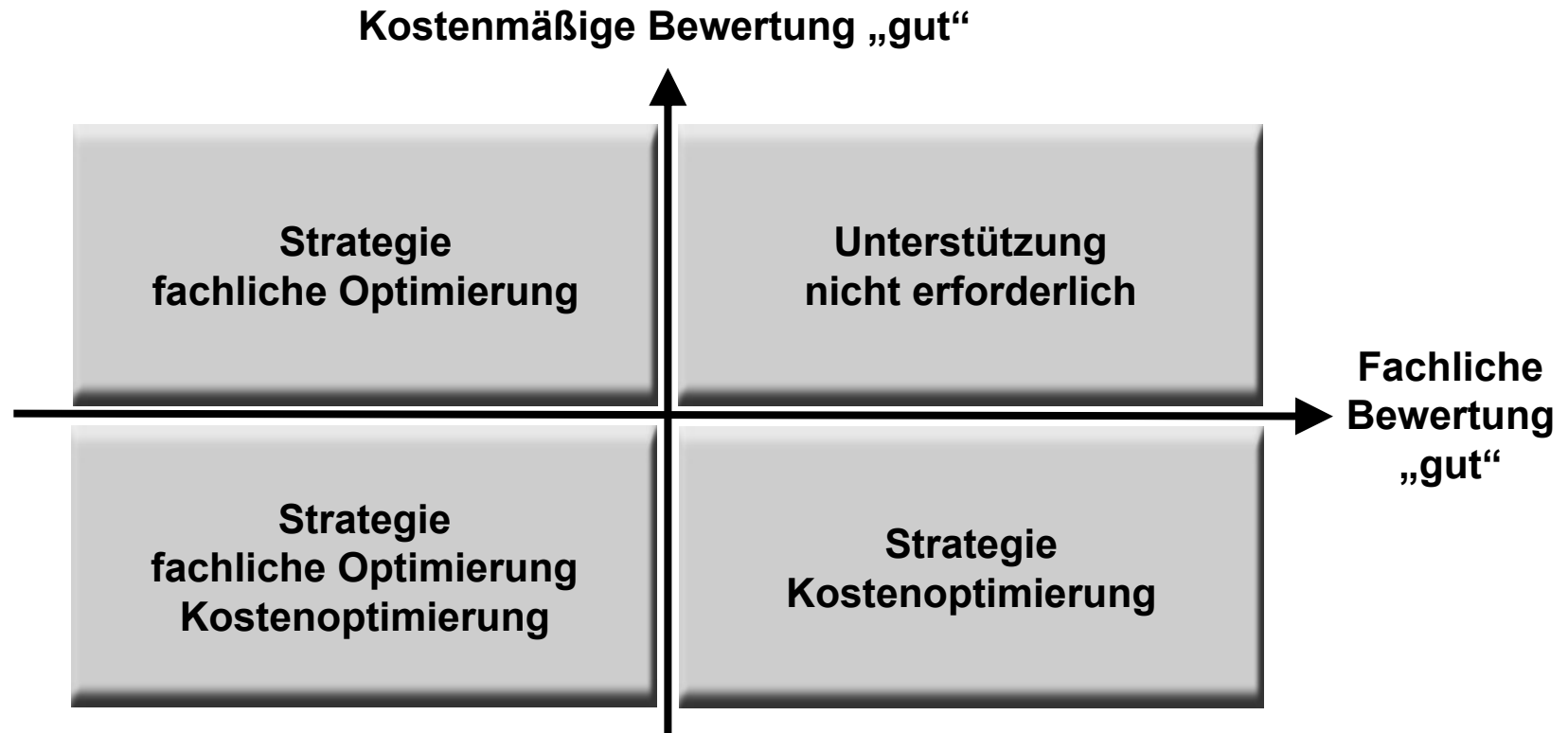
Entwicklungsebenen – Kunde & Dienstleister:



Vorgehensweise für die Instandhaltungs-Optimierung:



Strategie für die Instandhaltungs-Optimierung:



Kriterien für erfolgreiche Instandhaltungsverträge:

- Bestimmung der Entwicklungsebene der Instandhaltung
- Auswahl des „richtigen“ Dienstleisters
- Organisation & Vertragskonzeption – 2 Varianten
 - ◆ Offenes, konstruktives und partnerschaftliches Verhältnis oder
 - ◆ Eindeutige Spezifikation der durchzuführenden Leistungen
- Eindeutige Definition der jeweiligen Zuständigkeiten
- Optimierungsmaßnahmen
 - ◆ Zuständigkeiten & Regelungen
 - ◆ Umsetzungsstrategien für projektartige Optimierungen
 - ◆ Kontinuierliche Verbesserungen
 - ◆ Sowohl Dienstleister als auch Kunde in der Pflicht
- Kombination von Know-how
- Ein primärer Ansprechpartner auf jeder Seite

SIEMENS

Kontakt:

Dipl.-Ing. Gerhard Stöger

Siemens AG Österreich

Siemensstraße 92

A 1211 Wien

 +43 51707 29124

 stoeger.gerhard@siemens.com

Wir danken für Ihre Aufmerksamkeit.

SiemensIndustrialServices