



HUNDT
CONSULT

AUFZÜGE
FAHRTREPPEN
FÖRDERTECHNIK

Markt- und Trendstudie
**AUFZÜGE UND
FAHRTREPPEN**
2016

HUNDT CONSULT

MARKT- UND TRENDSTUDIE

AUFZÜGE UND FAHRTREPPEN 2016

Editorial	Seite 04
<hr/>	
Zahlen, Daten, Fakten zum Markt für fördertechnische Anlagen / Aufzugsmarkt	Seite 06
<hr/>	
HUNDT CONSULT Markt- und Trendstudie Aufzüge und Fahrtreppen 2016 Teil 1 – Service Performance Ranking	Seite 08
<hr/>	
HUNDT CONSULT Markt- und Trendstudie Aufzüge und Fahrtreppen 2016 Teil 2 – Befragung von Aufzugsbetreibern	Seite 10
<hr/>	
Interview mit Studienpartner Prof. Dr. Yorck von Borcke, Experte für digitale Ökonomie und Studiendekan für Digitales Management an der Hochschule Fresenius in Hamburg	Seite 14
<hr/>	

EDITORIAL



Liebe Leser,

der Aufzugsmarkt bleibt auf Wachstumskurs, dafür sorgen nicht zuletzt die langfristigen Veränderungen in unserer Gesellschaft und die Lebensumstände. Um Mobilität zuhause und außerhalb zu sichern, wird der Bedarf an Aufzügen und Fahrtreppen in den kommenden Jahren deutlich steigen. Gleichzeitig muss eine gewaltige Zahl von Anlagen erneuert oder ausgetauscht werden. Die Novelle der Betriebssicherheitsverordnung macht auch vor alten Aufzügen und Fahrtreppen nicht halt, ein Bestandsschutz ist nicht vorgesehen. Hier ist ein erheblicher Handlungsbedarf entstanden, dem sich kein Betreiber entziehen kann.

Am Horizont zeigen sich außerdem ganz neue Herausforderungen, aber auch Chancen für die Branche. Digitalisierung und Vernetzung werden den Bereich der Förderanlagen mindestens ebenso verändern wie andere Branchen. Automatisierung, Fernwartung auf Grundlage des Internets der Dinge, neue Dienstleistungen und Produkte, Integration in Smart-Home-Lösungen – all diese Themen werden bereits in den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen angegangen. Doch in der Praxis stellen die Neuerungen Hersteller, Serviceanbieter und Kunden auch vor ganz neue Fragen.

Wie wird sich der Markt verändern? Wer hat künftig die Hoheit über die Aufzugsdaten? Wie ist es um die IT-Sicherheit und den Datenschutz bestellt? Aber auch: Wer trägt die Kosten der Innovation? Schließlich werden Kunden kein Interesse daran haben, das gleiche oder sogar mehr Geld für sinkenden Serviceaufwand auf der Anbieterseite zu bezahlen.

Mit der Markt- und Trendstudie Aufzug wird HUNDT CONSULT die kommenden Entwicklungen aktiv begleiten und regelmäßig einen Status Quo des Marktes auf Basis von eigenen Daten und Befragungen veröffentlichen. Wenn sich auch schon erste Entwicklungen abzeichnen, so zeigen die Ergebnisse der Studie: Auf dem Weg in die smarte Aufzugswelt warten viele Herausforderungen. Wir freuen uns darauf, ihn gemeinsam mit Ihnen zu gehen.

Herzliche Grüße,

Oliver H. Hundt, Daniel Ehlers und Tim Gunold



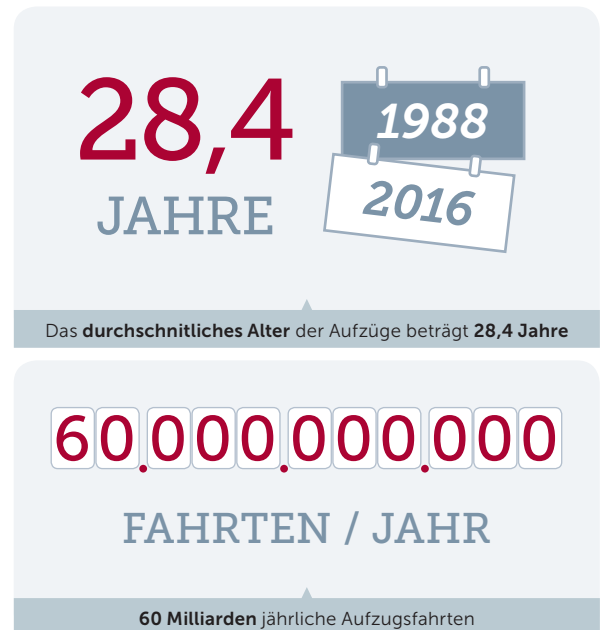
D. Ehlers, O. H. Hundt und T. Gunold

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

Megatrends sichern die Nachfrage

Aufzüge sind vor allem aus dem urbanen Leben in Deutschland nicht wegzudenken: Etwa 60 Milliarden Fahrten werden damit im Jahr geleistet. Sie verteilen sich auf rund 725.000 fördertechnische Anlagen,

die sich insgesamt etwa hälftig auf Wohnumfeld und Gewerbe verteilen. Ein beachtlicher Markt also, der jährlich um mehr als 6 Prozent wächst.



Verschiedene Megatrends sorgen für ein kontinuierliches Wachstum des Marktes. Die demografische Entwicklung schafft zusätzlichen Bedarf für neue Aufzugsanlagen. Derzeit hat nur jeder siebte Seniorenhaushalt Zugang zu einem altersgerechten Aufzug. Allein für diesen Bereich existiert ein Investitionsbedarf von 32 Milliarden Euro.

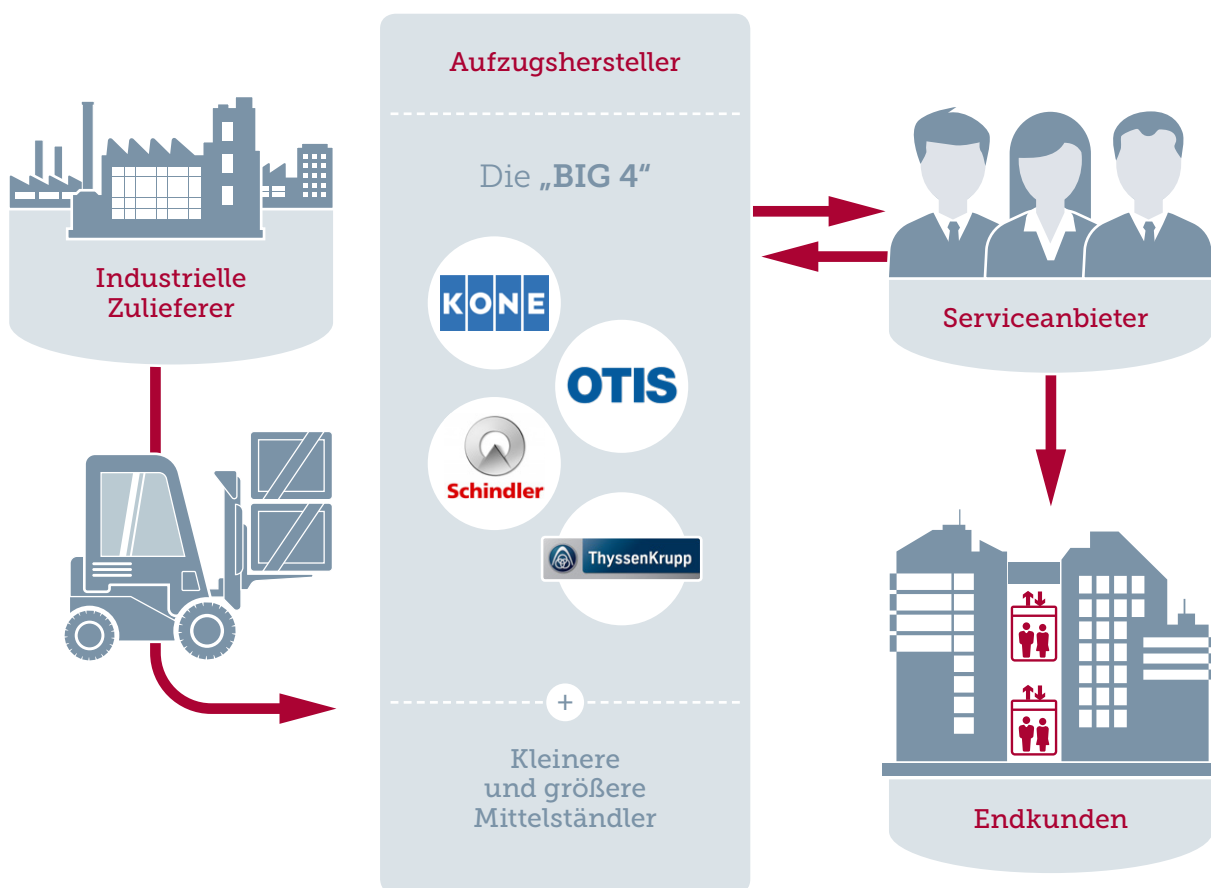
Daneben hält der Trend zur Urbanisierung an. Der Zuzug in die Städte und der damit einhergehende Bedarf an neuem Wohnraum werden aufgrund endlicher Fläche nur mit höheren Wohngebäuden

zu stemmen sein – und mit einer entsprechenden Nachfrage nach neuen Aufzugsanlagen einhergehen. Zudem sind zahlreiche Aufzüge mittlerweile stark in die Jahre gekommen. Ihr Durchschnittsalter liegt in Deutschland bei fast drei Jahrzehnten. Da gleichzeitig rechtliche Anforderungen an die Sicherheit in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen haben, gibt es einen erheblichen Modernisierungsbedarf. Eine zentrale Rolle spielen dabei die Novelle der Betriebssicherheitsverordnung und die **DIN EN 81-1/2** sowie **DIN EN 81-20/50**.

Big 4 im Wettbewerb mit Mittelständlern

Dominiert wird die Branche von vier großen, internationalen Unternehmen, den Big 4: Kone, Otis, Schindler und ThyssenKrupp. Im Aufzugsbereich sind aber dennoch auch zahlreiche kleine und mittelständische Unternehmen aktiv. Sie verfolgen häufig eine Nischenstrategie, etwa mit Sonderaufzügen, oder zeichnen sich vor allem durch regionales Engagement aus.

Als größere Unternehmen sind in diesem Segment vor allem Schmitt+Sohn, OSMA, LUTZ und Vestner zu nennen. Seit einigen Jahren nimmt außerdem die Zahl von Einzelunternehmern und Kleinstunternehmen spürbar zu. Hierbei handelt es sich in erster Linie um Servicemitarbeiter und Monteure, die als selbständige Vertragspartner für größere Unternehmen arbeiten.



Geld wird in der Aufzugsbranche vor allem im Servicemarkt verdient. Die Herstellung und Installation von Anlagen ist häufig sogar ein Verlustgeschäft, das aber als Türöffner für langfristige Service-Verträge gilt. Entsprechend ist die Strategie der Big 4, kleine und mittlere Unternehmen als Beteiligungsgesellschaften zu gewinnen oder komplett zu übernehmen, um das Geschäft der begehrten

After-Sales-Services um deren bestehenden Verträge zu erweitern. Derzeit beträgt der Anteil von Kone, Otis, Schindler und ThyssenKrupp am deutschen Servicemarkt rund 60 Prozent. Die durch Übernahmen gegebenenfalls erworbenen Produktionsstätten haben für die Big 4 dagegen wenig Relevanz. Sie fertigen weitgehend im Ausland.

HUNDT CONSULT MARKT- UND TRENDSTUDIE AUFZÜGE UND FAHRTREPPEN 2016

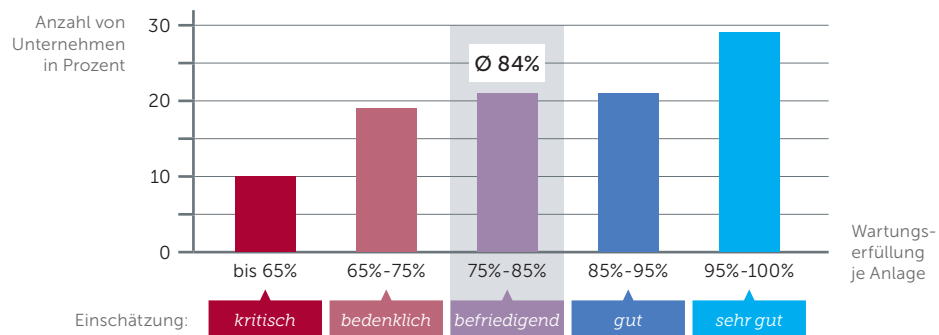
Teil 1: Service Performance Ranking 2016

Im begehrten Servicegeschäft ist der Markt hart umkämpft. Entsprechend hoch sind die Anforderungen an Qualität und Verlässlichkeit, mit denen sich Aufzugunternehmen von Wettbewerbern abheben müssen. HUNDT CONSULT nimmt diese Eigenschaften in seinem Service-Performance-Ranking jährlich unter die Lupe. Die Studie basiert auf den Daten von über 12.000 bei HUNDT CONSULT im Jahr 2015 erfassten Anlagendaten. Berücksichtigt wurde dabei nur das Tagesgeschäft im Bestand. Neu-, Sanierungs- und Sonderprojekte sind ausgeschlossen. Nicht zuletzt die Neufassung der Betriebs sicherheits-

verordnung stellt Aufzugbetreiber und ihre Dienstleister vor gewaltige Herausforderungen. So ist beispielsweise der Bestandsschutz entfallen, unabhängig vom Alter haben Anlagen den Stand der Technik zu erfüllen. Die Pflichten von Wohnimmobilienbetreibern wurden denen von betrieblichen Arbeitgebern angepasst, echtes Neuland für viele Immobilienunternehmen und private Vermieter. Gerade bei fehlender eigener Expertise sind Betreiber also mehr denn je auf verlässliche und hochwertige Service-Unternehmen angewiesen.

Wartungserfüllung (in Prozent)

Durchschnittlich liegt der Erfüllungsgrad der Wartungen bei 84 Prozent. Bei drei von zehn Anlagen ist die Wartungserfüllung mangelhaft.

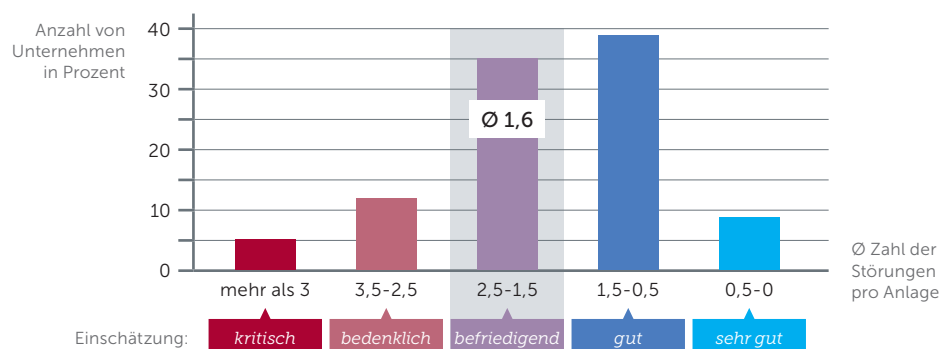


Ein zentraler Indikator für deren Qualität ist der Grad, in dem Wartungen den rechtlichen und technischen Vorgaben entsprechend durchgeführt werden. Hier gibt es bei der Kundenzufriedenheit Luft nach oben: Die Wartungserfüllung liegt im Durchschnitt bei 84 Prozent und damit bei „befriedigend“. Auffällig ist die Spreizung der Ergebnisse: Bei 30 Prozent der Anlagen ist die Wartungserfüllung als „bedenklich“ oder sogar „kritisch“ einzustufen, bei einem etwa gleich hohen Anteil allerdings auch als „sehr gut“.

Schwächen in der Wartung führen zu Problemen mit den Anlagen. Daher erstaunt nicht, dass auch bei der Störungsfreiheit für das vergangene Jahr die Ergebnisse nur als „befriedigend“ einzustufen sind. Durchschnittlich wurden pro Anlage 1,6 Störungen verzeichnet. Allerdings wurde im Gegensatz zur Wartungserfüllung nicht einmal jede fünfte Anlage als bedenklich oder sogar kritisch eingestuft.

Störungshäufigkeit der Anlagen

Durchschnittlich wurden 1,6 Störungen pro Anlage verzeichnet

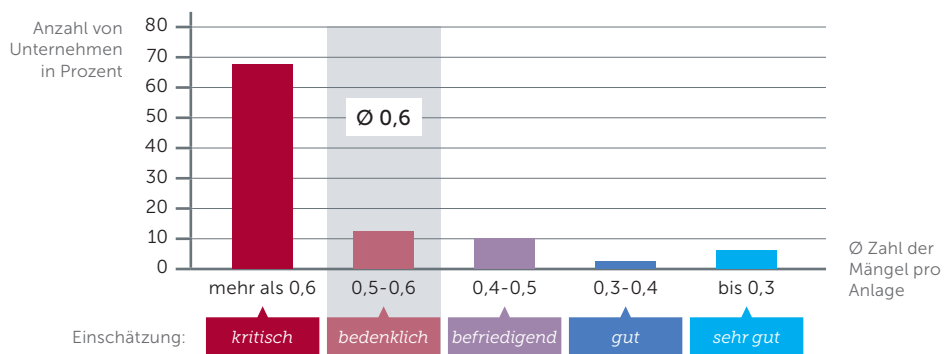


Damit zeigt sich, dass nicht jeder Rückstand oder Fehler bei der Wartung sofort zu höherer Störanfälligkeit führt. Dies darf allerdings nicht zur Nachlässigkeit verleiten. Dauerhaft schlecht gewartete Anlagen werden mit hoher Wahrscheinlichkeit mehr Störungen und höhere Kosten aufweisen. Tatsächlich

befinden sich erschreckend viele bereits in einem Zustand, der zum raschen Handeln zwingt. Durchschnittlich 0,6 relevante Mängel stellten Zugelassene Überwachungsstellen (ZÜS) je Anlage fest. 80 Prozent wurden dabei nach Kategorien der Betriebssicherheit als kritisch oder zumindest bedenklich bewertet.

ZÜS-Mängel

Durchschnittlich wiesen die Anlagen 0,6 ZÜS-Mängel auf

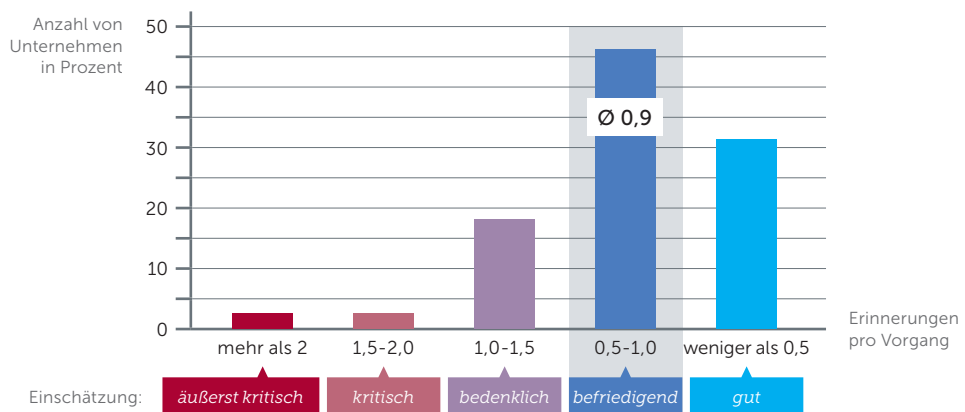


Die Qualität und Rechtskonformität der Wartung ist nur eine Kategorie, an der sich Anlagen-Serviceanbieter messen lassen müssen. Auch allgemeiner Kundenservice spielt im Rahmen von Wartungsarbeiten eine wichtige Rolle, um Betreiber zufriedenzustellen. Es zeigt sich, dass besonders der Umgang mit Kundenanfragen verbesserungsfähig ist. Betrachtet man Vorgänge aus den Bereichen Wartung, Angebotsanfragen oder Terminabsprachen, kamen nur ausgesprochen wenige Anbieter ihren Pflichten

ohne Erinnerung durch den Kunden nach. Immerhin reichte es für die Mehrheit, nur einmal nachzuhaken. Dennoch, für die Betreiber von Anlagen bedeutet dies einen administrativen Mehraufwand. Um die Pflichten von Anlagen-Serviceanbietern im Blick zu behalten und Unterbrechungen im betrieblichen Workflow zu vermeiden, kann beispielsweise ein professioneller externer Verwaltungsservice (=Liftmanager) zum Einsatz kommen.

Service Performance

Egal ob Wartung, Angebotsanfrage oder Terminabsprache: Nahezu jeder Vorgang war mit einer Erinnerung verbunden



Basis: Zahlen von Jan. bis Dez. 2015

HUNDT CONSULT MARKT- UND TRENDSTUDIE AUFZÜGE UND FAHRTREPPEN 2016

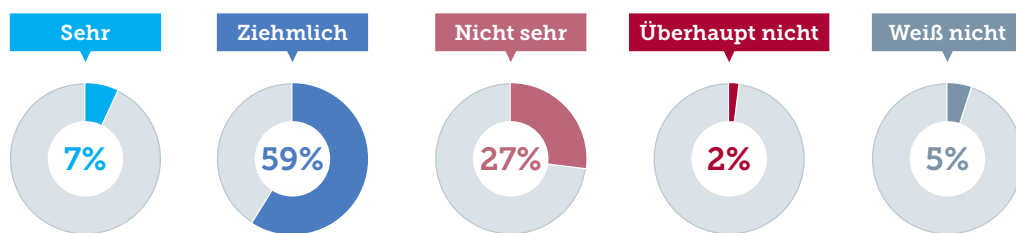
Teil 2: Befragung unter Aufzugsbetreibern

Wie Aufzugsbetreiber ihren Bestand und den begleitenden Servicemarkt einschätzen, untersuchte HUNDT CONSULT im Juli 2016 in einer Studie. An der Untersuchung nahmen 138 Betreiber teil – darunter überwiegend Immobilieneigentümer (38 Prozent), Property Manager (22 Prozent) und Facility Manager (21 Prozent).

Angesichts der Anlagen-Mängel, die sich im Service Performance Ranking offenbaren, überrascht dabei die Selbsteinschätzung der Betreiber. Zwei Drittel meinen, die von ihnen betriebenen Aufzüge erfüllten

zumindest weitgehend den Stand der Technik. Dies widerspricht auch der Einschätzung, die Branchenkenner im Rahmen der novellierten Betriebssicherheitsverordnung vielfach geäußert haben. Es dürfte in vielen Fällen also kritisch zu prüfen sein, ob diese Vermutung tatsächlich mit der Wirklichkeit übereinstimmt. Schließlich verlangt der Gesetzgeber mittlerweile für alle Aufzüge einheitliche technische Standards. Selbstkritischer sind dagegen nur 29 Prozent, die von veralteten Anlagen ausgehen.

Sind Ihre Aufzugsanlagen auf dem neuesten Stand der Technik?



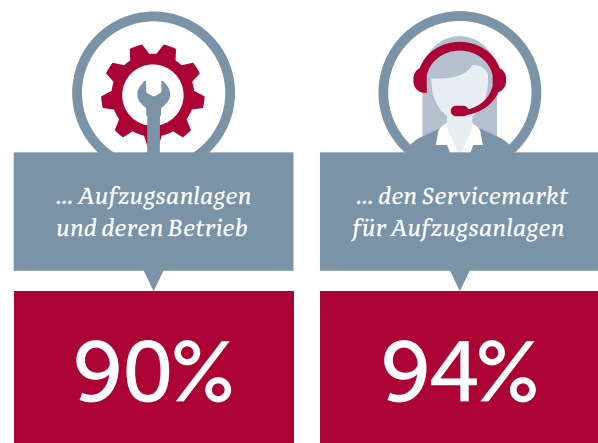
Echtes Fachwissen fehlt den meisten Betreibern

Vermutlich ist die überwiegend positive Bewertung der Anlagen durch Betreiber nicht zuletzt auf fehlendes Expertenwissen zurückzuführen. Denn lediglich jeder zehnte ist der Meinung, wirklich über umfassendes Know-how im eigenen Haus zu verfügen. Bei neun von zehn Betreibern fehlt also ein echter Fachmann, der sich mit den zahlreichen und komplexen rechtlichen Regelungen und technischen Anforderungen in ihrer Tiefe auskennt. Damit gehen Betreiber gegebenenfalls hohe Sicherheitsrisiken ein und laufen zudem Gefahr, etwa von der Gesetzlichen Unfallversicherung bei Arbeitsunfällen in Regress genommen zu werden. Auch Vermieter und Immobilienunternehmen riskieren, bei Missachtung ihrer umfangreichen Pflichten rechtlich wie finanziell in Haftung genommen zu werden. Gerade wenn interne Expertise fehlt, ist es wichtig, die Hilfe eines externen Profis in Anspruch zu nehmen, der sich wirklich mit der Materie auskennt.

Mit entsprechender fachlicher Unterstützung liefert in der Regel auch die Auswahl von Service-Anbietern bessere Ergebnisse, denn um die passenden Marktkenntnisse ist es bei den Betreibern ebenfalls

nicht gut bestellt. 94 Prozent verfügen nach eigener Einschätzung hier nicht über echtes Expertenwissen, was sich gerade bei der Vertragsgestaltung zu ihrem Nachteil auswirken dürfte. So lassen sich die Betriebskosten mit Hilfe eines externen Liftmanagers nicht selten um 20 bis 50 Prozent senken.

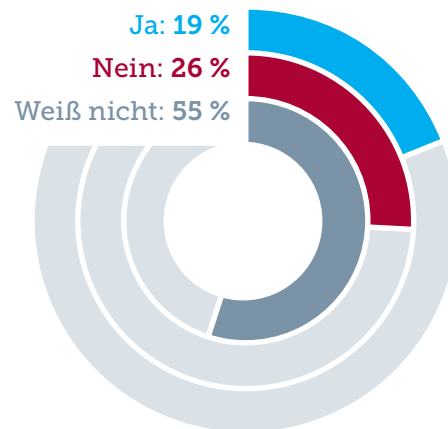
Uns fehlt intern das Know-How über ...



Die geringe Marktexpertise der Betreiber zeigt sich auch in der Frage, ob sie bei Erneuerung der Anlagen den Hersteller wechseln würden. Mehr als die Hälfte antwortete hier mit „weiß nicht“, was darauf schließen lässt, dass keine Kenntnisse über die

Qualität des bisherigen Anbieters im Marktvergleich vorliegen. Gleichzeitig zeigt sich auch ein hohes Maß an Unzufriedenheit: Jeder vierte Betreiber plant, in der Zukunft den Hersteller zu wechseln.

**Bei Erneuerungen des Aufzugs:
Würden Sie – unabhängig von den baulichen
Gegebenheiten – wieder den gleichen
Hersteller wählen?**

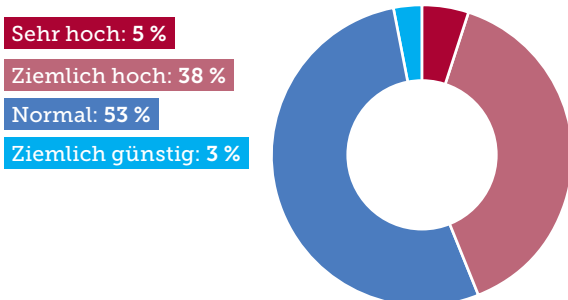


Betriebskosten bewegen sich auf hohem Niveau

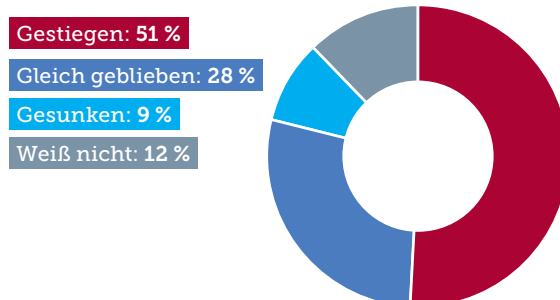
Besonders die Betriebskosten der bestehenden Anlagen sehen die Betreiber kritisch, sind diese doch bei mehr als der Hälfte in den vergangenen Jahren gestiegen. Nicht einmal jeder Zwanzigste hält seine Ausgaben in diesem Bereich für „ziemlich günstig“. Als durchschnittlich bewertet mehr als die Hälfte ihre Betriebskosten. Angesichts der festgestellten, geringen Expertise über den Servicemarkt liegt die Vermutung

nahe, dass auch diese Gruppe der weitgehend Zufriedenen mit einer Professionalisierung ihres Aufzugmanagements Geld sparen könnte. In noch stärkerem Maße dürfte das für diejenigen Betreiber gelten, die ihre Ausgaben als überdurchschnittlich einschätzen – immerhin 44 Prozent der Studienteilnehmer.

Wie schätzen Sie die Höhe der Betriebskosten Ihrer Aufzugsanlagen insgesamt ein?



Wie haben sich die Betriebskosten in den vergangenen drei Jahren verändert? Sie sind ...



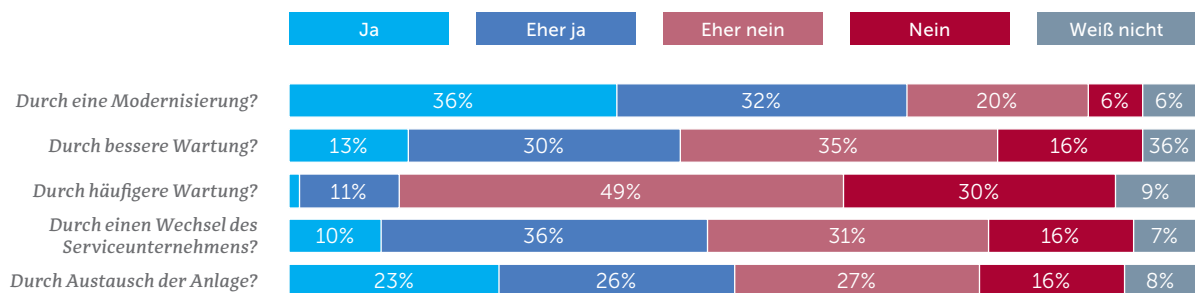
HUNDT CONSULT MARKT- UND TRENDSTUDIE AUFZÜGE UND FAHRTREPPEN 2016

Teil 2: Befragung unter Aufzugsbetreibern

Geeignete Mittel, um die Kosten zu senken, sind für die Befragten vor allem Erneuerungsmaßnahmen. Etwas mehr als zwei Drittel halten eine Modernisierung für besonders geeignet, um langfristig zu sparen, dicht gefolgt von einem kompletten Austausch der Anlagen. Auch der Wechsel des Serviceanbieters erscheint vielen Befragten als geeignete Strategie: 46 Prozent gehen davon aus, mit diesem Schritt Kosten zu senken. Dabei spielt nicht zuletzt die Wartungs-

qualität eine Rolle, von einer Verbesserung in diesem Bereich versprechen sich 43 Prozent geringere Ausgaben. Eine erhöhte Wartungsfrequenz halten dagegen nur die wenigsten Betreiber für eine geeignete Maßnahme zur Kostensenkung: Nachvollziehbar, denn kaum ein Serviceanbieter wird zum gleichen oder sogar geringeren Preis bereitwillig mehr Wartungen durchführen.

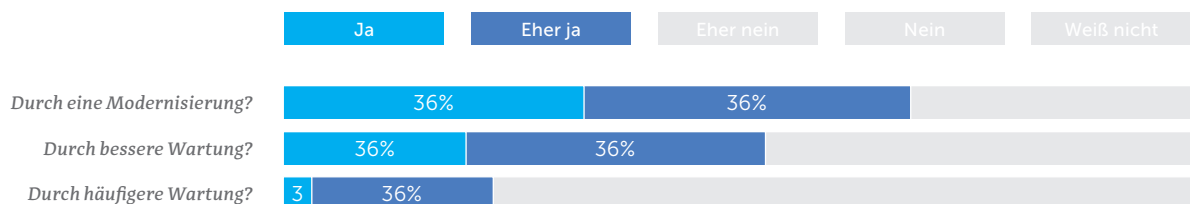
Wie ließen sich die Betriebskosten Ihrer Meinung nach reduzieren?



Generell sehen Betreiber wenig Veranlassung, ihre Anlagen häufiger warten zu lassen. Auch in der Kategorie Störanfälligkeit geht nur eine Minderheit von 23 Prozent davon aus, damit die Zuverlässigkeit ihrer Aufzüge zu verbessern. Viel mehr Gewicht messen die

Befragten der Wartungsqualität bei, über die Hälfte sehen hier Potenziale. Das Mittel der Wahl für geringere Störanfälligkeit ist jedoch mit Abstand die Modernisierung der Anlagen, die von zwei Dritteln der Befragten als effektiv bewertet wird.

Wie ließe sich Ihrer Meinung nach die Störanfälligkeit Ihrer Anlagen verringern?

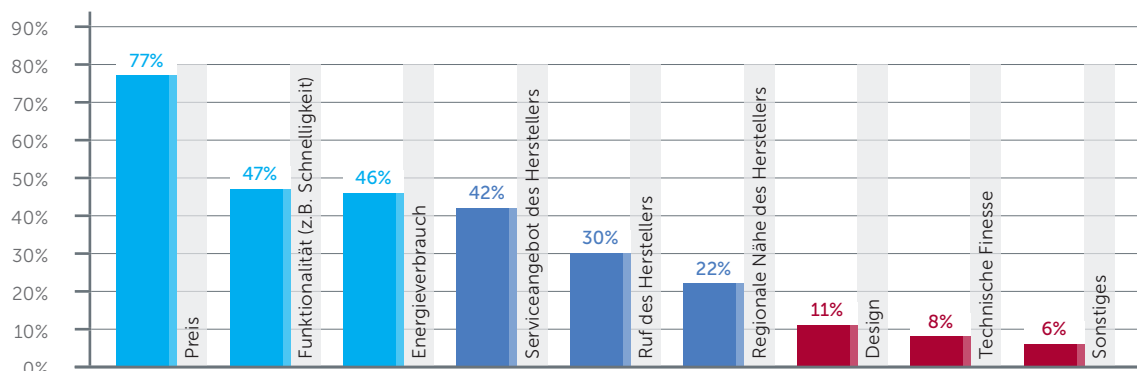


Die Antwortoptionen „Eher nein“ und „Nein“ sowie „Weiß nicht“ wurden in dieser Grafik nicht berücksichtigt

Preise bestimmen die Kaufentscheidung

Bei der Auswahl neuer Anlagen steht für Betreiber mit großem Abstand die Preisfrage im Vordergrund. 77 Prozent legen den Fokus auf die Anschaffungskosten. Selbst das zweitwichtigste Kriterium, die Funktionalität, gibt für nur rund die Hälfte den Ausschlag, gefolgt vom Energieverbrauch sowie Serviceangebot und Reputation des Herstellers. Überraschend Wenige legen dagegen darauf Wert, einen Anbieter aus der Region zu wählen. Dabei kommt es in der Praxis

immer wieder zu Schwierigkeiten, wenn der nachgelagerte Service nicht über nahegelegene Niederlassungen erfolgt. Gerade bei Betriebsstörungen ist schnelles Handeln erforderlich, nicht nur aus Sicherheitsaspekten: Immerhin beziehen sich im Umfeld der Gebäude-Infrastruktur rund ein Viertel aller Beschwerden von Kunden oder Bewohnern auf die Aufzugsanlagen.



Technische Finessen sind nur für 8 Prozent der Befragten relevant bei der Kaufentscheidung. Allerdings wird neuen Konzepten aus dem Industrie 4.0-Umfeld Interesse entgegengebracht, beispielsweise der Übertragung von Aufzugsdaten per Internet zu Zwecken der Analyse und Wartung aus der Ferne. Die besondere Situation am Aufzugsmarkt wird die Einführung solcher Systeme aber vermutlich erschweren. Verkauf und Installation sind Türöffner für die begehrten Wartungs- und Serviceverträge. Für Hersteller sind Fernwartungssysteme sicherlich eine geeignete Option zur Kundenbindung. Auf Betreiberseite stellt sich allerdings die Frage, inwiefern mit solchen Anlagen noch der Anbieterwechsel möglich sein wird. Schließlich sind sie in diesem Fall in die Dateninfrastruktur des Herstellers eingebunden. Auch der tatsächliche

Kundennutzen bleibt zu hinterfragen: Fernwartung ist dazu geeignet, Arbeitszeiten und damit Kosten vor Ort für den Serviceanbieter zu reduzieren. Betreiber profitieren von solchen Systemen jedoch nur, wenn sich diese Einsparungen auch im Servicepreis niederschlagen.

Ebenfalls hoch im Kurs stehen bei den Befragten intelligente Aufzugssysteme, die durch gezielte Kabinensteuerung die Wartezeiten reduzieren. Die Einbindung von Anlagen in das hausinterne Sicherheitskonzept durch automatisierte Berechtigungslösungen ist dagegen für weniger als die Hälfte interessant. Noch geringeren Zuspruch erfahren Bildschirme, um beispielsweise Werbung zu platzieren oder Informationen zu vermitteln.

Aufzugsanlagen könnten technisch deutlich mehr leisten. Wie interessant finden Sie beispielsweise die folgenden Möglichkeiten?

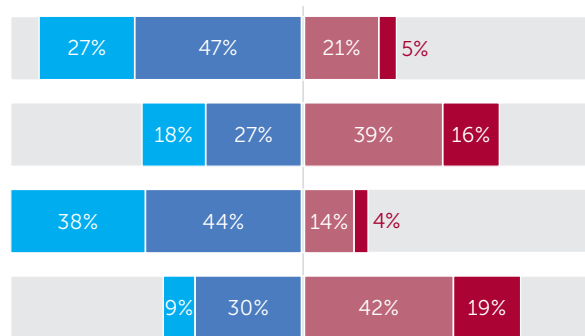
Reduzierung der Wartezeiten für Aufzugsnutzer durch intelligente Systeme – gezielte Steuerung der Kabinen dorthin, wo besonders viele Personen warten

Aufzüge, die automatisch erkennen, ob alle sich im Lift befindlichen Personen eine Berechtigungskarte für die Benutzung haben (Sicherheitskonzepte)

Übertragung der Aufzugsdaten über das Internet zur Fernanalyse und -wartung

Flachbildschirme mit Werbung- oder Informationsfilmen im Aufzug – dies ermöglicht unter anderem neue Einnahmequellen, die einen Teil der Betriebskosten decken könnten

Sehr interessant Ziemlich interessant
Nicht interessant Überhaupt nicht interessant



„DAS THEMA **DIGITALISIERUNG** OFFENSIV ANGEHEN“

Professor Dr. Yorck von Borcke ist Studiendekan für Digitales Management an der Hochschule Fresenius in Hamburg. Als Experte für digitale Ökonomie ist er überzeugt: Auch am Markt für Fördertechnik werden langfristig nur Unternehmen bestehen, die sich bereits jetzt für die Industrie 4.0 rüsten.

Ein Aufzug wird zunehmend selbst in kleinen Wohneinheiten zur Standardausrüstung. Werden die Menschen bequemer? Und wie passt das mit Trends wie Fitnessarmbändern zusammen?

„Das Kostenniveau für Standard-Neuanlagen ist in den vergangenen 20 Jahren durch weltweite Massenproduktion um etwa 60 Prozent gesunken. Daher können Aufzüge in immer mehr Gebäuden zum Einsatz kommen. Was die Fitness-Armbänder angeht: Deren Träger sind oftmals sehr leistungsorientierte Menschen, die ihren Alltag nach Effizienz Gesichtspunkten optimieren. Das schließt gut funktionierende Aufzüge ein.“

Wie wirkt sich die Digitalisierungswelle bereits heute auf den Aufzugsbereich aus?

„Die Digitalisierung macht vor keiner Branche halt. Der Schwerpunkt liegt nach einer Phase der IT-Rationalisierung auf der Harmonisierung von Prozessen und Strukturen. Produkte werden am Rechner geplant und konstruiert. Sie erhalten Zugang zum Internet der Dinge, werden mit Sensoren und elektronischen Steuereinheiten ausgestattet. Gewonnene Daten stehen für weiterführende Wertschöpfungsprozesse bereit. Diese Veränderungen werden Mitarbeiter wie Kunden betreffen, nicht zuletzt im Bereich der Wartung.“

Welche Neuerungen werden in den nächsten fünf bis zehn Jahren auf uns zukommen?

„Grundsätzlich setzen sich digitale Innovationen nur durch, wenn sie zu akzeptablen Kosten einen erheblichen Mehrwert bieten. Intelligente Aufzüge werden zunächst sicher teurer sein als der heutige Standard, was perspektivisch durch weniger Wartungen vor Ort und damit sinkenden Betriebskosten teilweise aufgefangen wird. Zusätzliche Leistungen erwarte ich bei der Sicherheit, etwa die Zugangskontrolle über Smartphones, der Energieeffizienz durch vorausschauende Fahrtensteuerung und dem Predictive Maintenance, der vorbeugenden Instandhaltung. Insgesamt steigt die Komplexität des Marktes durch neue Leistungen und Anbieter. Damit wird das Feld der unabhängigen Beratung für Kunden noch attraktiver, um Kosten und rechtliche Anforderungen im Griff zu behalten.“

Es ist abzusehen, dass sich ganze Wohneinheiten in Smart Homes verwandeln. Welchen Stellenwert haben dabei Aufzugsanlagen?

„Der Aufzug der Zukunft ist Teil eines Smart-Home-Kommunikationssystems, das dem Facility Management die Kontrolle sämtlicher technischer Anlagen im Gebäude ermöglicht. Ausfälle werden ohne Zeitverzögerung registriert. Der Aufzug könnte im Gesamtsystem weitere Funktionen übernehmen, etwa die Messung von Temperatur und Luftfeuchtigkeit auf verschiedenen Etagen.“



Damit wird der Bedarf an noch individuelleren Fertigungslösungen steigen. Entwickelt sich die Herstellerbranche in Richtung Losgröße 1, also die Einzelfertigung im industriellen Prozess?

„Das bleibt vorerst Zukunftsmusik. Aufwand und Komplexität sind dafür einfach zu groß. Es geht zunächst viel mehr darum, Kunden überhaupt individueller und effizienter zu bedienen. Dabei stehen digitale Produktionstechniken und modulare Produktion nach dem Baukastenprinzip im Vordergrund. Große Herausforderungen sehe ich ebenfalls in der Harmonisierung der Dateninfrastruktur und Wertschöpfung über die Unternehmensgrenzen hinaus. Erst wenn dies geleistet ist, rückt die Losgröße 1 in greifbare Nähe. Wer bei der digitalen Transformation die Nase vorn hat, wird natürlich erhebliche Wettbewerbsvorteile gewinnen. Besonders der After-Sales-Bereich, der bereits heute zentrale wirtschaftliche Bedeutung für die Branche hat, wird noch einmal erheblich anziehen.“

Wenn nachgelagerte Serviceleistungen noch zentraler werden, bietet das doch sicher auch branchenfremden Unternehmen neue Marktchancen?

„Bei der Erhebung von digitalen Daten und deren Analyse werden wir definitiv neue, branchenfremde Wettbewerber sehen. Eine solche Entwicklung findet in anderen Branchen längst statt. Ein besonders prägnantes Beispiel ist die Übernahme von Nest - einem Marktführer für intelligente Raumthermostate und Rauchmelder - durch Google. Die neue Konkurrenz ist mit ihrer digitalen Kompetenz, häufig aber auch mit ihrer Kapitalkraft, sehr stark aufgestellt. Die Aufzugsbranche ist also gut beraten, das Thema sehr offensiv anzugehen. Die Unternehmen müssen schnellstmöglich entsprechende Expertise aufbauen oder erwerben. Diese Herausforderung anzunehmen ist im Sinne des Digital Leaderships ganz klar eine Führungsaufgabe. Einige Aufzugsfirmen haben bereits eigene IT-Units gegründet oder sind Kooperationen mit der Digitalbranche eingegangen. Dennoch, bisher fehlt die entsprechende Unternehmenskultur, sozusagen die „digitale DNA“, die neue Wettbewerber mitbringen.“



HUNDT
CONSULT

AUFZÜGE
FAHRTREPPEN
FÖRDERTECHNIK

HUNDT-CONSULT.DE