

MARKT- UND TRENDSTUDIE

AUFZÜGE UND FAHRTREPPEN

2021



HUNDT
CONSULT

AUFZÜGE
FAHRTREPPEN
FÖRDERTECHNIK

HUNDT CONSULT

MARKT- UND TRENDSTUDIE

AUFZÜGE UND FAHRTREPPEN 2021

Editorial	Seite 04
Die Megatrends im Aufzugsmarkt	Seite 06
Zahlen, Daten, Fakten zum Markt für gebäufördertechnische Anlagen	Seite 08
Aufzüge und Fahrtreppen 2021 Teil 1 – Service-Performance-Ranking	Seite 10
Aufzüge und Fahrtreppen 2021 Teil 2 – Befragung von Aufzugsbetreibern	Seite 12
Experten-Interview ESG & Nachhaltigkeit	Seite 20



Liebe Leserinnen und Leser,

wir leben in bewegten Zeiten. Seit mehr als einem Jahr überlagert die Covid-19-Pandemie unser privates und unser berufliches Leben. Die Themen Digitalisierung, Vernetzung und Nachhaltigkeit bekommen auch dadurch eine immer stärkere Bedeutung. Und das betrifft natürlich ebenso den Aufzugsmarkt in vielfältiger Weise. Als Marktführer in Deutschland und Europa wissen wir um die vielen Herausforderungen, vor denen unsere Kunden stehen. Denn wir betreiben mittlerweile rund 45.000 Aufzüge und Fahrtreppen – modular oder auch ganzheitlich.

HUNDT CONSULT freut sich dabei über ein starkes Wachstum in Deutschland, Österreich und den Niederlanden – vom Magazin „Focus Business“ und dem Statistikportal „Statista“ wurden wir mit der Auszeichnung „Wachstumschampions 2021“ gekürt. Auch konnten wir mit Alexander Wüllner im vergangenen Jahr einen neuen geschäftsführenden Gesellschafter begrüßen, der zuvor als Director Service bei einem internationalen Aufzugshersteller tätig war und jetzt bei uns die Geschäftsbereiche Planung und Liftmanagement betreut.

Die Ergebnisse unserer aktuellen Markt- und Trendstudie, die wir nun zum dritten Mal nach 2016 und 2019 veröffentlichen, bieten einen interessanten Blick auf neue Marktentwicklungen – alle hier veröffentlichten Daten basieren auf eigenen Befragungen. Und als eine wesentliche Erkenntnis fällt dabei auf, dass der Investitionsstau noch einmal größer geworden ist. So ist das Durchschnittsalter der Anlagen auf nunmehr 32,9 Jahre gestiegen. Unser Service-Performance-Ranking belegt deutlich, was für Konsequenzen dies hat: Die Anlagen werden immer störungsanfälliger. Das zeigt einen hohen Handlungsbedarf. Denn unter dem Strich zählt ja vor allem, dass die Aufzüge funktionieren – für eine höhere Mieterzufriedenheit, aber auch für geringere Kosten durch weniger Stillstandzeiten.

Darüber hinaus bestimmen zunehmend Megatrends den Markt. Neben der Digitalisierung sind das die Themen Hygiene im Aufzug – zuletzt wegen der Covid-19-Pandemie besonders im Fokus – und Nachhaltigkeit. Hier sind übrigens 57 Prozent der Befragten überzeugt, dass sie ihre Aufzüge künftig auch unter dem Gesichtspunkt der Nachhaltigkeit betreiben müssen. Über diese Megatrends werden wir Sie in dieser Studie ausführlich informieren, denn sie sind der Antrieb für neue Produkte und Innovationen.

Wir wünschen Ihnen eine spannende und informative Lektüre.

Herzliche Grüße,

Oliver H. Hundt,
Alexander Wüllner
und Tim Gunold



DIE MEGATRENDS IM AUFZUGSMARKT

Digitalisierung

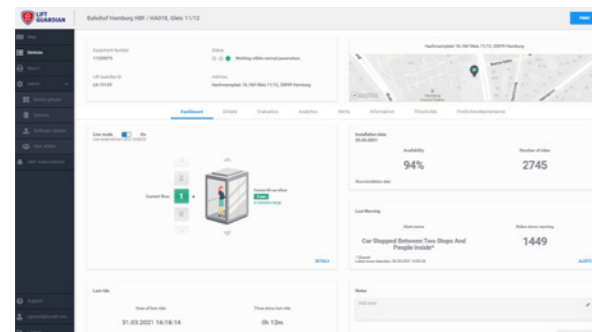
Zu den Megatrends unserer Zeit gehört die Digitalisierung, die stets für neue Innovationen in allen Branchen sorgt. So können beispielsweise durch „Predictive Maintenance“ auch im Bereich der Aufzüge und Fahrtreppen Zustandsdaten aus den einzelnen Anlagen gewonnen werden. Wartungen und Instandhaltungen werden dadurch deutlich effizienter. Allerdings gibt es durch die Vielzahl von Bestandsanlagen oft noch zu wenige verlässliche Daten, um Schlussfolgerungen abzuleiten. Doch wird das Thema weiter an Relevanz gewinnen, 62 Prozent der in dieser Studie befragten Teilnehmer rechnen in den kommenden zehn Jahren mit einem nachhaltigen Einfluss von „Predictive Maintenance“.

Seit einigen Jahren verzeichnet übrigens auch unsere Branche einen deutlichen Anstieg bei den Patentveröffentlichungen. Und diese neuen digitalen Lösungen bringen Einsparpotenziale mit sich. Zunehmend kommunizieren dabei bereits einzelne IT-Komponenten direkt miteinander, Besonderheiten im Betriebsablauf fallen dadurch schneller auf und mögliche Mängel können häufig schon vor ihrem Entstehen erkannt werden. Doch solche Systeme, die sich unter dem Schlagwort „Internet of Things“ verbergen, sind auch angreifbar geworden. Es ist durchaus denkbar, dass Externe die Fördertechnik fernsteuern oder die Steuerungsanbindung anderweitig manipulieren könnten. Hier gibt es also Nachholbedarf bei der Cybersicherheit – dem Schutz der Computersysteme vor Diebstahl und vor Veränderungen der Software beziehungsweise der elektronischen Daten. Autarke Systeme wie der von uns entwickelte LIFT GUARDIAN liefern dagegen wertvolle Echtzeitdaten, ohne die Sicherheit zu gefährden.

Künftig wird sich aber auch die Überwachung der Aufzüge durch die zugelassenen Prüforganisationen (ZÜS) ändern. Neue Technologien und intelligente Komponenten sorgen für eine objektive Prüfbarkeit – auf diesem Gebiet besteht ein weiterer Entwicklungsbedarf. Das trifft ebenso für die Beseitigung möglicher Unfallursachen zu. Laut dem VdTÜV Report 2021 gelten die Stufenbildung verbunden mit einer Unbündigkeit zu den größten Gefahrenquellen für Aufzugsnutzer, da sie ein hohes Stolperrisiko darstellen. Doch auch diese können durch die Modernisierung von Anlagen vermieden werden.

Ein weiterer Trend, der sich in den letzten Monaten verstärkt hat ist, dass die Nutzung von Immobilien sich in immer kürzeren Zyklen verändert. Die Wartungskonzepte der Anbieter haben hierauf noch nicht reagiert. Wie in vielen Bereichen hat die Corona-Pandemie auch hier als Veränderungsbeschleuniger gewirkt. Während Büros und Retail-Objekte über Wochen und Monate praktisch verwaist waren und die Aufzüge stillstanden, hat sich die Nutzung von Aufzügen in Wohngebäuden erhöht. Die Wartungshäufigkeit wurde so gut wie nie angepasst. Hier können nutzungsabhängige Wartungsmethoden zukünftig helfen, Aufzüge optimal zu betreiben.

Fazit: Die neuen technologischen Entwicklungen der Digitalisierung kommen in der Branche oft eher langsam an, bieten jedoch reichlich Potenzial, um von einer zunehmend „smarten Aufzugswelt“ im Zuge der anstehenden Portfoliomodernisierungen entdeckt zu werden.



Nachhaltigkeit

Beim Thema Nachhaltigkeit setzen viele Unternehmen auf die ESG-Kriterien, womit die drei Bereiche Umwelt (Environmental), Soziales (Social) und verantwortungsvolle Unternehmensführung (Governance) gemeint sind. Verschärfte regulatorische Anforderungen machen es für institutionelle Betreiber zwingend, sich dem Thema zu widmen. Im Umweltbereich spielen in der Branche eine optimierte Ökobilanz von Gebäuden, die Vermeidung unnötiger Anfahrten, die Reduktion von CO₂-Emissionen, die Senkung des allgemeinen Energieverbrauchs oder auch die Heizkostenoptimierung eine wichtige Rolle. HUNDT CONSULT bietet dazu einen ausführlichen ESG-Check mit einem Energiepass für Aufzüge und Fahrtreppen an.

Ein guter Ansatz zu mehr Nachhaltigkeit liegt in der Möglichkeit zur Verringerung der CO₂-Emissionen. Schon durch einfache Modernisierungsmaßnahmen

an der Aufzugsanlage lässt sich der Stromeinsatz senken. Ein Beispiel: Da Aufzugsschächte im Brandfall wie ein Kamin wirken, befindet sich oben in Richtung des Hausdachs ein Loch, durch das gegebenenfalls die heiße Luft entweichen kann. Dabei verringert sich jedoch stets auch Wärme. Mit intelligenten Systemen kann dieses Loch geschlossen werden, ohne den Brandschutz zu missachten. So können die Energiekosten deutlich gesenkt werden. Sprechen Sie die Experten von HUNDT CONSULT an, wenn Sie an dieser innovativen Lösung interessiert sind.

Insgesamt zeigt sich bei der Anlagenmodernisierung immer wieder, dass hochwertige Komponenten nicht viel teurer, aber länger haltbar sind. Und anstatt nur einzelne Aufzüge zu reparieren oder auszutauschen, ist es aus Gründen der Nachhaltigkeit und der Wirtschaftlichkeit in vielen Fällen sinnvoller, gleich den ganzen Bestand im Aufzugsportfolio zu erneuern.

Hygiene

Spätestens mit der Covid-19-Pandemie lässt sich das Thema Hygiene in Aufzügen nicht mehr ignorieren. Das Hygieneempfinden der Nutzer ist gestiegen, insbesondere geschlossene Räumen mit wenig Platz zum Abstandhalten werden gemieden. Dazu gehören auch Aufzüge. Doch inzwischen gibt es am Markt erprobte Lösungen wie den ELEVATAIR, um die Infektionsgefahr auf technischem Wege umfassend zu senken. Dabei werden die Aerosole in der Kabine durch Plasmatechnologie von Viren, Bakterien und sonstigen Pathogenen gereinigt und der Fahrkorb gleichzeitig mit pathogenfreier frischer Luft versorgt.

Immobilienbetreiber können so eine größere Sicherheit in Bereichen mit hoher Personendichte gewährleisten. Hier handelt es sich übrigens um eine Technologie, die um ein Vielfaches schneller arbeitet als UVC-Licht. Zudem werden keine Filter benötigt, sodass entsprechende Wartungen entfallen. Der Luftreiniger ELEVATAIR erfreut sich einer zunehmend großen Nachfrage, mehrere hundert Stück wurden bereits ausgeliefert, auch an bekannte Großunternehmen.

> Interview zum Thema mit Dirk Rathlev

Bestandsmodernisierungen

Noch vor wenigen Jahren wurde HUNDT CONSULT meistens mit der Modernisierung von einzelnen Aufzugsanlagen und/oder Fahrtreppen beauftragt. In der Folge nahm dann aber die Anzahl der Kunden zu, die wiederkehrend zehn bis 20 Modernisierungen pro Jahr in Auftrag gaben. Heute planen immer mehr

unserer Kunden die Modernisierung ihres gesamten Bestands über einen Zeitraum von fünf bis sieben Jahre. So erreichen sie in einem Markt mit steigenden Preisen und sinkenden relativen Kapazitäten Planungs- und Budgetsicherheit.

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

Hoher Bedarf an Aufzugsanlagen

Im Jahr 2021 gibt es in Deutschland rund 800.000 fördertechnische Anlagen, das sind 50.000 mehr als noch vor zwei Jahren. Davon befinden sich etwa die Hälfte im Wohnumfeld, die andere Hälfte im Gewerbe. Insgesamt bringen es die Aufzugsanlagen jährlich auf etwa 60 Milliarden Fahrten. Weiterhin ungebrochen ist die Nachfrage, denn gestiegene Bautätigkeiten sowohl im Gewerbe- als auch im Wohnungsbau sorgen für einen kontinuierlich hohen Bedarf. Drei Trends vereinigen sich hier zu einem Megatrend: Immer mehr Menschen ziehen in die Städte, der Trend zur Urbanisierung ist ungebrochen. Zweitens gibt es immer mehr Single-Haushalte. In den großen Metropolen sind bereits über 50% aller Haushalte Single-Haushalte, mit weiter steigendem Anteil. Der Platzbedarf pro Kopf steigt dadurch immer weiter. Drittens werden Menschen immer älter und Barrierefreiheit nimmt einen immer wichtigeren Platz ein. Diesen Trends kann nur mit Nachverdichtung und höheren Gebäuden entsprochen werden, Aufzüge werden immer wichtiger für das Funktionieren von Städten.



Die durch die Neubautätigkeit gestiegene Zahl von Aufzügen hätte eigentlich zu einer Senkung des durchschnittlichen Alters der Anlagen führen müssen. Doch das Gegenteil ist der Fall: Das Durchschnittsalter stieg von 28,4 Jahren (2016) und 31,2 Jahren (2019) auf nunmehr 32,9 Jahre. Auf die Branche wartet also ein enormer Modernisierungsbedarf. Die Kosten für den

Austausch alter Anlagen sind dabei in den vergangenen Jahren weiter gestiegen. Lag der Durchschnittswert einer Neuanlage 2016 noch bei rund 60.000 Euro, so beträgt das notwendige Investment mittlerweile rund 75.000 Euro. Die Betriebskosten sind mit rund 5.000 Euro pro Anlage ebenso wie die internen Prozesskosten mit rund 600 Euro unverändert geblieben.

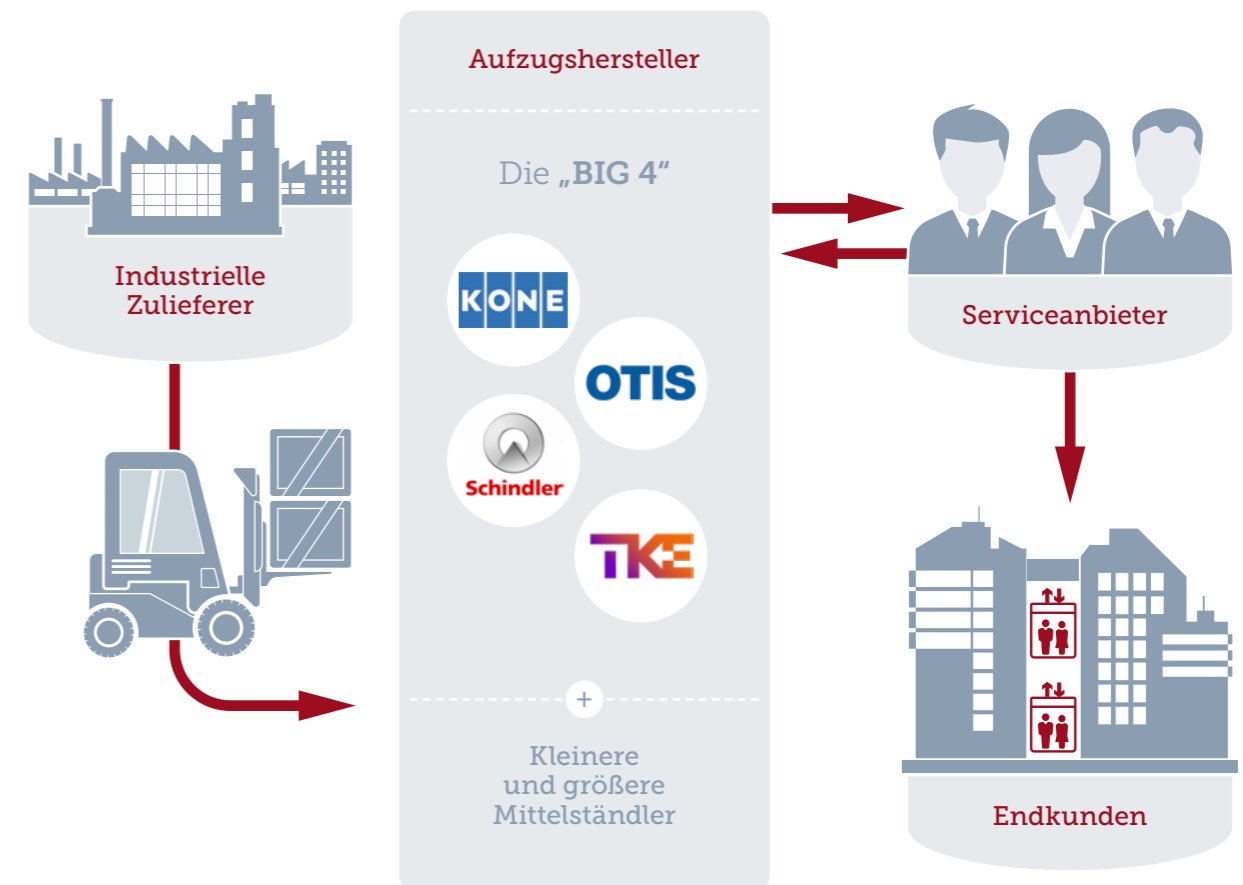


Viele Veränderungen am Markt

Eine Nachricht bestimmte das vergangene Jahr in der Branche: ThyssenKrupp hat sein Aufzugsgeschäft an ein Konsortium um die internationalen Private-Equity-Firmen Advent und Cinven sowie die RAG-Stiftung verkauft. Diese zahlten für die Elevator-Sparte des Industriekonzerns 17,2 Milliarden Euro. Im Zuge dessen teilte ThyssenKrupp mit, in das Aufzugsgeschäft reinvestieren und einen substantiellen Minderheitsanteil erwerben zu wollen. Mit dem nun unter dem Namen TK Elevator firmierenden Unternehmen sowie Kone, Schindler und Otis gibt es weiterhin vier große Player am Markt. Auch Kone und Schindler waren an der Aufzugssparte von ThyssenKrupp interessiert, konnten sich im Bieterwettbewerb jedoch nicht durchsetzen. Das Unternehmen Otis wurde dagegen vom Konzern United Technologies abgespalten und eigenständig an die Börse gebracht.

Neben den „Big Four“ gibt es zahlreiche kleine und mittelständische Unternehmen, die häufig eine Nischenstrategie mit Sonderaufzügen oder einem regionalen Engagement verfolgen. Hier setzt sich die Konsolidierung am Markt fort. Hinzu kommen Einzelunternehmer und Kleinstunternehmen, bei denen es sich in erster Linie um Servicemitarbeiter und Monteure handelt, die als selbständige Vertragspartner für größere Unternehmen tätig sind.

Mit der Herstellung und Installation von Anlagen allein verdienen die Unternehmen nur wenig, lukrativer ist das Aufzugsgeschäft aufgrund nachgelagerter Serviceleistungen. Langfristige Verträge sichern den Unternehmen hier hohe Margen. Zur Strategie der vier großen Konzerne gehört es deshalb, sich an kleinen und mittleren Unternehmen zu beteiligen oder diese zu übernehmen, um in deren bestehende Verträge einzusteigen. Die „Big Four“ teilen sich deutlich mehr als die Hälfte des After-Sales-Geschäfts.



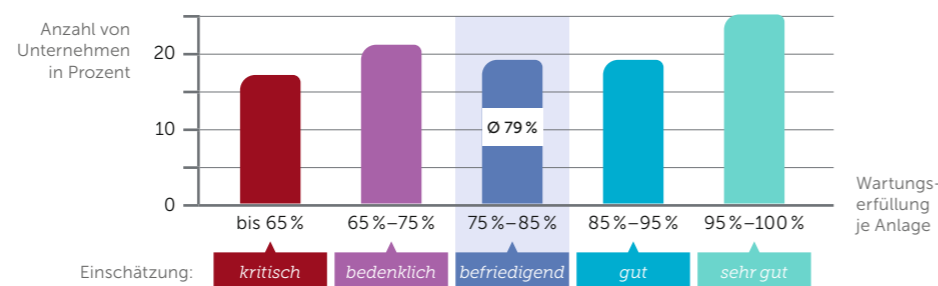
TEIL 1 SERVICE-PERFORMANCE-RANKING 2021

Im begehrten Servicemarkt kämpfen viele Unternehmen um die Kunden. Mit Qualität und Verlässlichkeit können sich die Anbieter von ihren Wettbewerbern abheben. Doch wie professionell arbeiten die Firmen wirklich? HUNDT CONSULT geht dieser Frage in seinem regelmäßigen Service-Performance-Ranking nach. Die Untersuchung basiert auf den Daten aller bei HUNDT CONSULT zwischen 2016 und Ende 2020 erfassten Anlagenstammdaten. Berücksichtigt wurde dabei nur das Tagesgeschäft im Bestand. Neu-, Sanierungs- und Sonderprojekte sind ausgeschlossen. Erfasst wurden die Daten aus insgesamt 46.000 Störungen, 16.000 ZÜS-Mängeln (von zugelassenen Überwachungsstellen festgestellte Mängel) und 80.000 Wartungen.

Seit Inkrafttreten der neuen Betriebssicherheitsverordnung 2015 haben sich für die Betreiber von Aufzugsanlagen weitreichende Änderungen ergeben. Alle Anlagen müssen nun – unabhängig vom Alter – den Stand der Technik erfüllen, um als sicher zu gelten. Der Bestandsschutz wurde aufgehoben. Dabei obliegt es dem Betreiber, zu entscheiden, ob gegebenenfalls Nachrüstmaßnahmen zur Erhöhung der Sicherheit erforderlich sind. Zudem stehen betriebliche Arbeitgeber und die Eigentümer von Wohngebäuden (Immobilienunternehmen oder private Vermieter) bei Haftungsschäden gleichermaßen in der Pflicht. Gerade bei fehlender eigener Expertise sind Betreiber mehr denn je auf verlässliche und hochwertige Serviceunternehmen angewiesen.

Wartungserfüllung 01.2016 - 12.2020

Durchschnittlich liegt der Erfüllungsgrad der Wartungen bei 79 Prozent. Bei vier von zehn Anlagen ist die Wartungserfüllung mangelhaft.

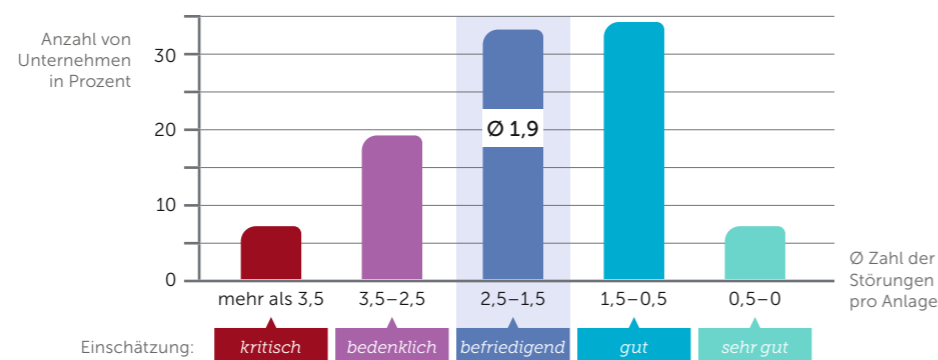


Eine qualifizierte Wartung gehört zu den wichtigsten Voraussetzungen für einen zuverlässigen und sicheren Betrieb der Aufzugsanlagen. Die Wartungserfüllung, also die Frage, ob eine Firma die vertraglich zugesicherten Wartungsintervalle einhält, spielt hier eine entscheidende Rolle. Es zeigt sich, dass längst nicht alle Unternehmen zu ihren gemachten Versprechungen stehen. Der Durchschnittswert hat sich im Vergleich zu 2016 und 2019 nochmals verschlechtert und beträgt nach 84 und 81 jetzt nur noch 79 Prozent. Bei vier von zehn Anlagen liegt die Wartungserfüllung sogar im kritischen oder bedenklichen Bereich. Nur in einem Viertel der Fälle wird die Verpflichtung zur Wartung penibel eingehalten.

Eine unregelmäßige Wartung führt jedoch zu Problemen bei den Anlagen. Diese werden zunehmend störanfälliger. Im Durchschnitt wurden 1,9 Störungen pro Anlage verzeichnet, das ist ein leichter Anstieg im Vergleich zu 2018 mit 1,7 Störungen. Etwa jede vierte Anlage kommt mittlerweile sogar auf 2,5 und mehr Störfälle. Zurückzuführen ist diese Entwicklung auf das gestiegene Alter der Anlagen und eben die schlechte Wartung. Auffällig ist zudem, dass die betroffenen Aufzugsanlagen pro Störfall immer länger ausfallen.

Störungshäufigkeit der Anlagen

Durchschnittlich wurden 1,9 Störungen pro Anlage verzeichnet.

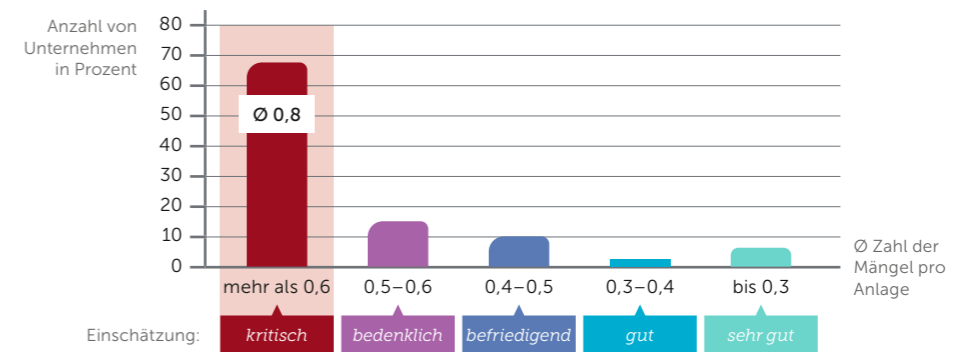


Die Vernachlässigung der Wartungsintervalle kann nicht nur zu vermeidbaren Störungen im Betrieb führen, sondern auch zu gravierenden Sicherheitsmängeln. Tatsächlich befinden sich viele Aufzugsanlagen bereits in einem Zustand, der zum raschen Handeln zwingen sollte. Durchschnittlich 0,8 relevante

Mängel stellten Zugelassene Überwachungsstellen (ZÜS) je Anlage fest. Vor zwei Jahren lag dieser Wert noch bei 0,6. Rund 80 Prozent wurden dabei nach Kategorien der Betriebssicherheit als kritisch oder zumindest bedenklich bewertet.

ZÜS-Mängel

Durchschnittlich wiesen die Anlagen 0,8 ZÜS-Mängel auf

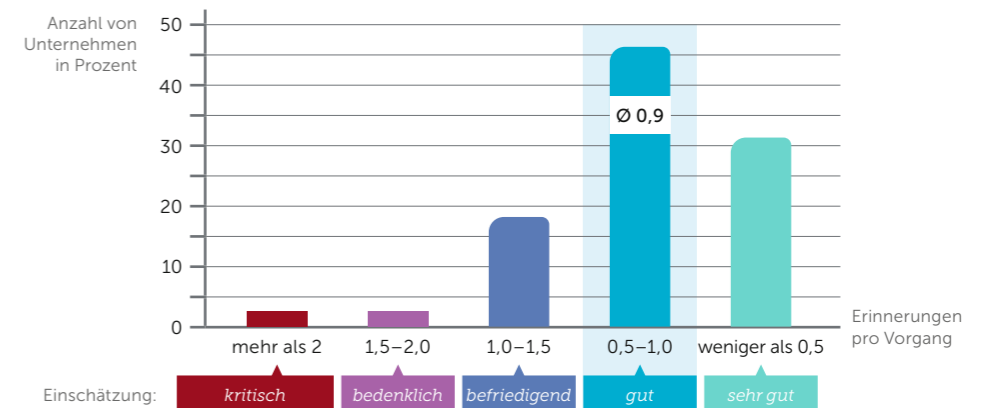


Im Rahmen der Betriebssicherheitsverordnung ist der Betreiber dazu verpflichtet, für einen sicheren und ordnungsgemäßen Zustand der Aufzugsanlage zu sorgen. Eine qualifizierte Wartung muss dabei bestimmte technische Voraussetzungen erfüllen. Die Anlagen-Serviceanbieter sind verpflichtet, nach den Regeln der Europäischen Norm DIN EN 13015 zu arbeiten. Neben der Qualität darf aber auch der allgemeine Kundenservice nicht vernachlässigt werden. Besonders beim Umgang mit Kundenanfragen gibt es hier Verbesserungspotenzial. So kamen nur wenige Serviceanbieter ihren vertraglich geschuldeten Pflichten nach, ohne durch den Kunden daran erinnert worden zu sein.

In den Kategorien Wartung, Angebotsanfrage oder Terminabsprache war durchschnittlich nahezu jeder Vorgang mit einer Erinnerung verbunden. Für die Betreiber von Anlagen bedeutet dies einen administrativen Mehraufwand. Um die Pflichten von Anlagen-Service-Anbietern im Blick zu behalten und Unterbrechungen in betrieblichen Prozessen zu vermeiden, kann zum Beispiel ein externer Verwaltungsservice (= Liftmanager) zum Einsatz kommen, der das Management von Wartungs- und Instandhaltungseinsätzen übernimmt.

Service-Performance

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

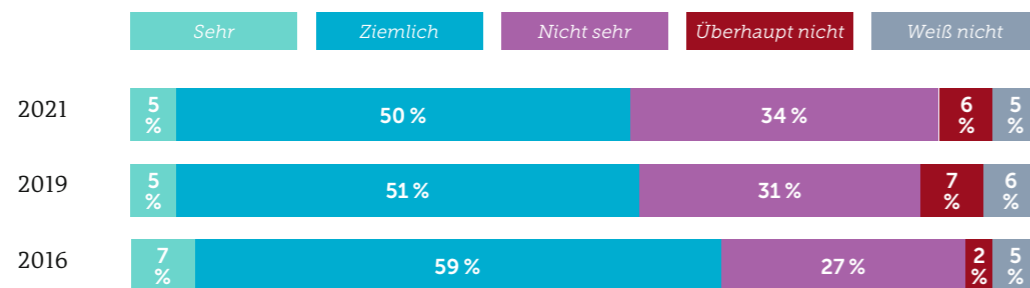


TEIL 2 BEFRAGUNG UNTER AUFZUGSBETREIBERN

Wie schätzen Aufzugbetreiber ihren eigenen Bestand und den dazugehörenden Servicemarkt ein? Dieser Frage geht HUNDT CONSULT regelmäßig in einer Studie nach. An der jüngsten Untersuchung im Februar 2021 nahmen 115 Betreiber teil – darunter vor allem Immobilienunternehmer (34 Prozent) sowie Personen aus den Bereichen Hausverwaltung (24 Prozent) und Facility Management (7 Prozent). Mit 64 Prozent kamen knapp zwei Drittel der Studienteilnehmer aus dem technischen Bereich, 36 Prozent ordneten sich dem kaufmännischen Gebiet zu.

Während bei der ersten Befragung 2016 noch zwei Drittel der Betreiber davon überzeugt waren, dass ihre Aufzugsanlagen weitgehend auf dem neuesten Stand der Technik seien, ist diese Zahl inzwischen auf 55 Prozent gesunken. Ein Grund für die gestiegene Unsicherheit dürfte die novellierte Betriebssicherheitsverordnung sein. Vor fünf Jahren wurde hier der Bestandsschutz aufgehoben, nun müssen auch ältere Anlagen die einheitlichen technischen Standards erfüllen. In der aktuellen Studie gehen bereits 40 Prozent von veralteten Anlagen aus, vor fünf Jahren war es nur 29 Prozent.

Sind Ihre Aufzugsanlagen auf dem neuesten Stand der Technik?

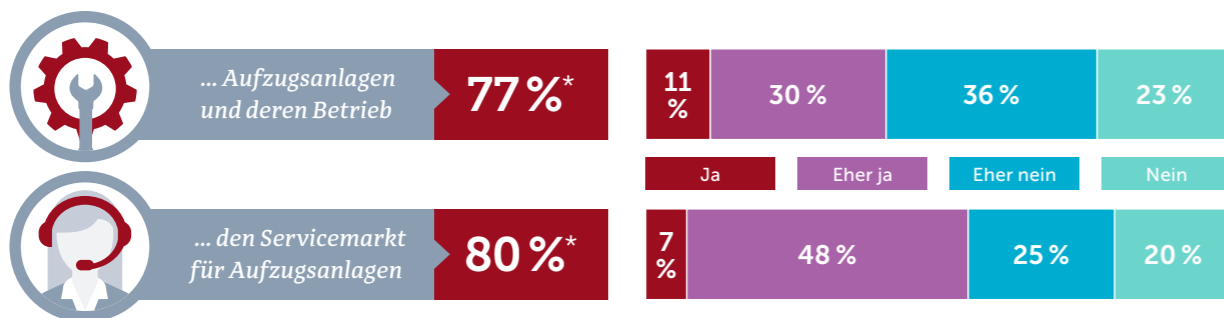


Fehlendes Know-how

Der Mehrheit der befragten Betreiber fehlt ein umfangreiches branchenspezifisches Know-how. 77 Prozent verfügen nach eigenen Angaben über kein Fachwissen in Bezug auf ihre Aufzugsanlagen und deren Betrieb. Nur 23 Prozent gehen davon aus, dass im eigenen Haus umfangreiches Expertenwissen vorhanden ist. Ähnlich sehen die Zahlen aus, wenn es um die Kenntnisse des Servicemarkts für Aufzugsanlagen geht. Einen guten Überblick über den Servicemarkt

attestieren sich gerade einmal 20 Prozent der Betreiber. 80 Prozent gaben dagegen an, dass ihnen hier das Know-how fehlt. An dieser Stelle gibt es also noch viel Aufholbedarf, denn die fehlenden Kenntnisse könnten sich bei der Vertragsgestaltung mit den Serviceanbietern zu einem Nachteil entwickeln. Hier dürfte sich die Hilfe eines externen Liftmanagers positiv auswirken. So lassen sich die Betriebskosten dank fachlicher Unterstützung oft um bis zu 50 Prozent senken.

Uns fehlt intern das Know-How über ...

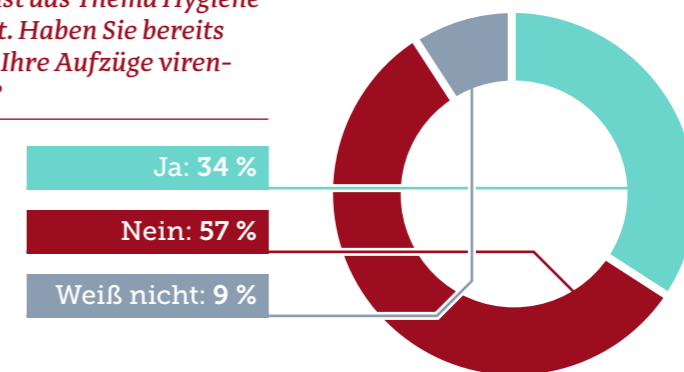


Ein Drittel ergreift Hygienemaßnahmen

Erstmals wurde bei der Aufzugsstudie auch nach der Hygienesituation im Aufzug gefragt – ein Thema, das durch die Covid-19-Pandemie stark in den Fokus gerückt ist. 34 Prozent und damit immerhin mehr als

ein Drittel der Befragten haben diesbezüglich bereits Maßnahmen getroffen, um ihre Aufzüge möglichst viren- und auch keimfreier zu machen. 57 Prozent sind auf diesem Gebiet bislang jedoch nicht tätig geworden.

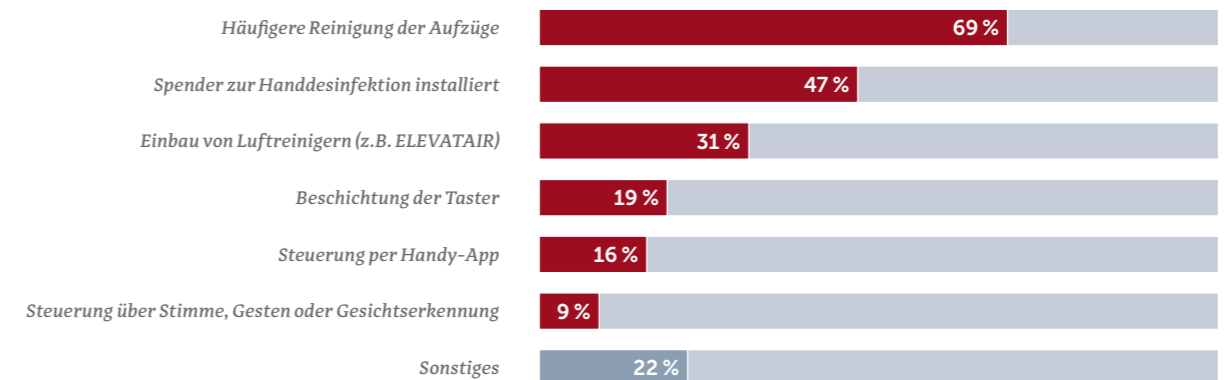
Mit der Corona-Pandemie ist das Thema Hygiene in den Vordergrund gerückt. Haben Sie bereits Maßnahmen ergriffen, um Ihre Aufzüge viren- und keimfreier zu machen?



Bei der konkreten Umsetzung von Maßnahmen für eine bessere Hygiene gaben 69 Prozent an, die Aufzüge bereits häufiger als zuvor zu reinigen oder dieses zumindest zu planen. 47 Prozent haben Spender zur Händedesinfektion installiert oder möchten diese Maßnahme umsetzen. Den Einbau eines Luftreinigers, wie zum Beispiel den ELEVATAIR, können sich

derzeit 31 Prozent vorstellen beziehungsweise sie haben diese Investition schon getätigt. Als weitere Maßnahmen wurden die Beschichtung der Taster (19 Prozent) sowie die Steuerung des Aufzugs per Handy-App (16 Prozent) durch die eigene Stimme, Gesten oder per Gesichtserkennung (9 Prozent) angegeben.

Welche konkreten Maßnahmen haben Sie bereits umgesetzt oder planen Sie umzusetzen?



Von den 57 Prozent, die bislang noch keine Hygienemaßnahmen ergriffen haben, gaben 65 Prozent „fehlenden Bedarf“, 30 Prozent „fehlende finanzielle Mittel“ und 26 Prozent „fehlendes Know-how“ als

Grund für ihr passives Verhalten an. Einem Viertel der bislang auf diesem Gebiet untätigen Studienteilnehmer fehlte demnach ein geeigneter Dienstleister für die Umsetzung.

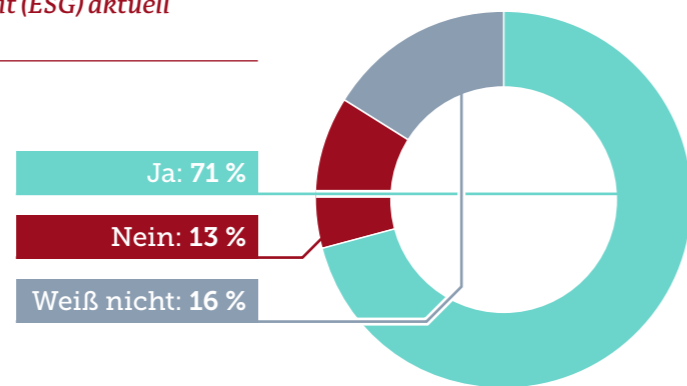
TEIL 2 BEFRAGUNG UNTER AUFZUGSBETREIBERN

Nachhaltigkeit spielt eine große Rolle

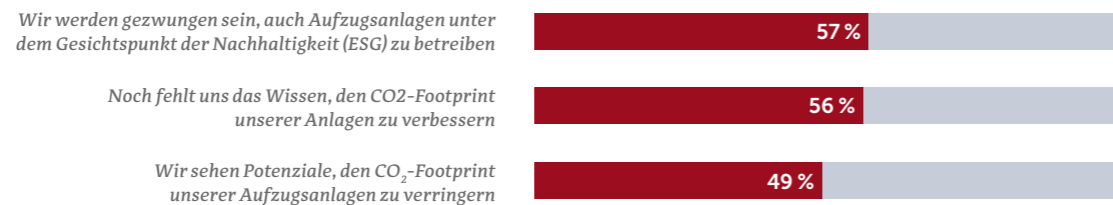
Weit über zwei Drittel der Befragten räumen dem Thema Nachhaltigkeit (ESG) eine hohe Bedeutung ein. Nur für 13 Prozent spielt das derzeit keine Rolle. Der Aussage, dass man künftig gezwungen werde, auch Aufzugsanlagen unter dem Gesichtspunkt der Nachhaltigkeit zu betreiben, stimmten 57 Prozent zu.

Fast genauso viele Studienteilnehmer sagten aber auch, dass ihnen noch das Wissen fehlt, um den CO2-Footprint der eigenen Anlagen zu verbessern (56 Prozent). Knapp die Hälfte sah dagegen bereits Potenziale, um diesen zu verringern (49 Prozent).

Ist das Thema Nachhaltigkeit (ESG) aktuell von Bedeutung für Sie?



Wie wird sich für Sie als Aufzugsbetreiber die Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit (ESG) in den kommenden Jahren entwickeln?



Bei der finanziellen Bereitschaft, in das Thema Nachhaltigkeit für Aufzugsanlagen zu investieren, zeigt sich eine gewisse Zurückhaltung. Nur 6 Prozent bezeichnen ihre Bereitschaft dazu als „sehr groß“,

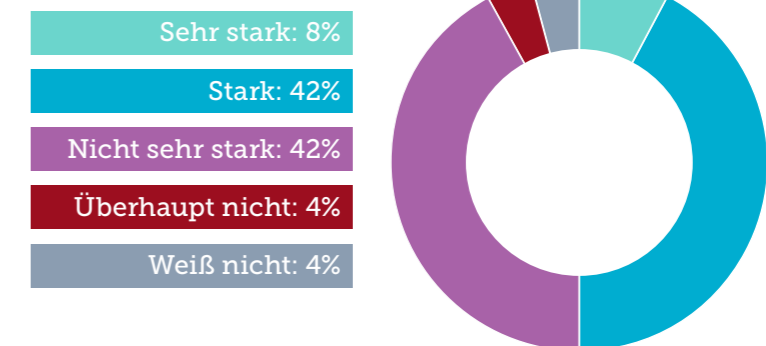
immerhin 34 Prozent als „eher groß“. Auffällig ist auch: Mehr als ein Fünftel der Befragten können noch nicht abschätzen, wie viel sie in das Thema Nachhaltigkeit investieren wollen.

Einsparpotenziale bei den Betriebskosten

Eine leichte Entspannung gab es für Aufzugsbetreiber zuletzt offenbar bei den Betriebskosten. Gaben bei der letzten Befragung noch 45 Prozent an, dass sie ihre Betriebskosten als zu hoch einstufen, taten dieses mit der aktuellen Erhebung nur noch 37 Prozent. Diese insgesamt positive Entwicklung könnte darauf hindeuten, dass durch eine Professionalisierung des

Aufzugsmanagements bereits erste Einsparpotenziale umgesetzt wurden. Möglichkeiten zur Senkung der laufenden Kosten sehen die Betreiber in einer Modernisierung oder dem kompletten Austausch ihrer Aufzugsanlagen. Die Hälfte der Befragten hält dies für eine geeignete Maßnahme, um langfristig zu sparen.

Inwieweit lassen sich die Betriebskosten für Ihre Aufzugsanlagen verringern, z.B. durch Modernisierung, Umstellungen bei der Wartung, Austausch der Anlage, ...?

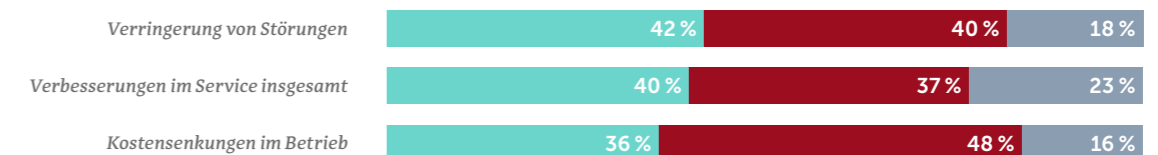


Skepsis bei Fernwartung

Dafür, den Zustand von Aufzügen und den Verschleiß von Teilen auch aus der Ferne zu analysieren, sprach sich nur eine knappe Mehrheit aus. 42 Prozent spüren dadurch eine Verringerung bei den Störungen und 40 verzeichnen Verbesserungen im Service. Die Kostensenkungen im Betrieb halten sich dabei jedoch in Grenzen, nur 36 Prozent sehen hier positive Auswirkungen.

Der Grund dafür liegt vor allem darin, dass mit Hilfe der Fernwartung zwar Arbeitszeiten und damit Kosten vor Ort reduziert werden können, die Betreiber davon allerdings nur profitieren, wenn diese Einsparungen vom Serviceanbieter weitergegeben werden.

Der Zustand von Aufzügen und der Verschleiß von Teilen können auch aus der Ferne analysiert werden. Spüren Sie dadurch Vorteile im Hinblick auf...?



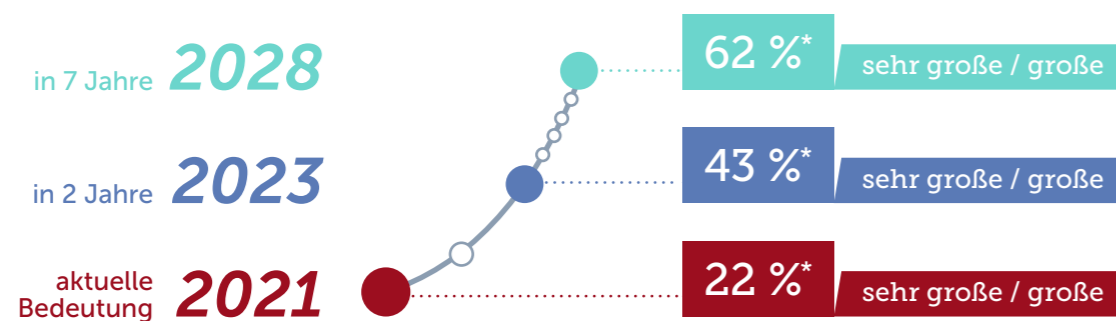
TEIL 2 BEFRAGUNG UNTER AUFZUGSBETREIBERN

„Predictive Maintenance“ gewinnt an Bedeutung

Ein effizientes Mittel, um die Instandhaltung von Aufzügen effizienter zu machen, ist „Predictive Maintenance“. Durch eine vorausschauende Wartung anhand von umfangreichen Datenanalysen wird eine bedarfsgerechte Wartung ermöglicht, da über die

ermittelten Wahrscheinlichkeiten Vorhersagen zu künftigen Ereignissen getroffen werden können. Sehr weit verbreitet ist diese Möglichkeit in vielen Unternehmen jedoch noch nicht.

Mit Hilfe von Big Data können Maschinen und Anlagen künftig kontinuierlich proaktiv kontrolliert werden, um Ausfallzeiten zu vermeiden. Welche Bedeutung wird Predictive Maintenance für Ihre Branche haben in ...?

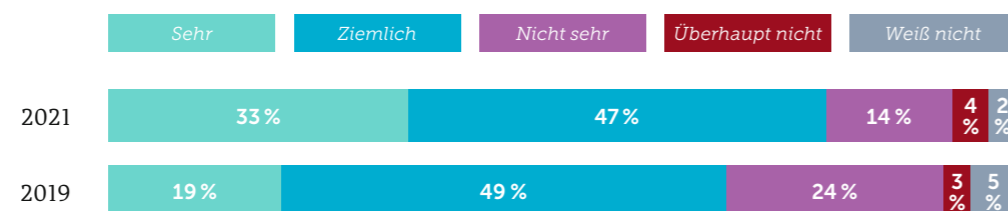


* abgefragt auf einer 5-Punkte-Skala von „sehr große“ bis „überhaupt keine“ Bedeutung

Erst 22 Prozent der Betreiber messen der vorausschauenden Wartung bereits 2021 eine große oder sehr große Bedeutung bei. Für 2023 erwarten das dann 43 Prozent und in der Fünf-Jahres-Vorschau gehen immerhin schon 62 Prozent davon aus, dass „Predictive Maintenance“ die Aufzugsbranche bis dahin nachhaltig verändern wird. Dementsprechend

ist auch das Interesse an dem Thema insgesamt gestiegen, 80 Prozent interessieren sich für „Predictive Maintenance“, bei der vorhergegangenen Befragung vor zwei Jahren lag dieser Wert noch bei knapp 70 Prozent. Lediglich für sechs Prozent spielt die vorausschauende Wartung aktuell gar keine oder nur eine geringe Rolle.

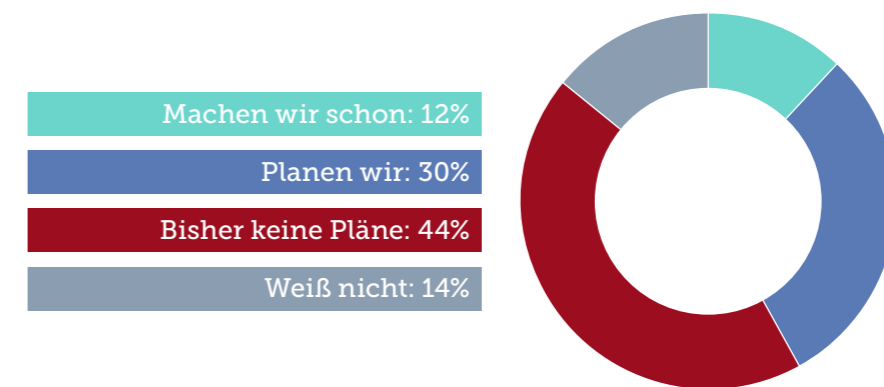
Wie groß ist Ihr Interesse an einer echten vorausschauenden Wartung?



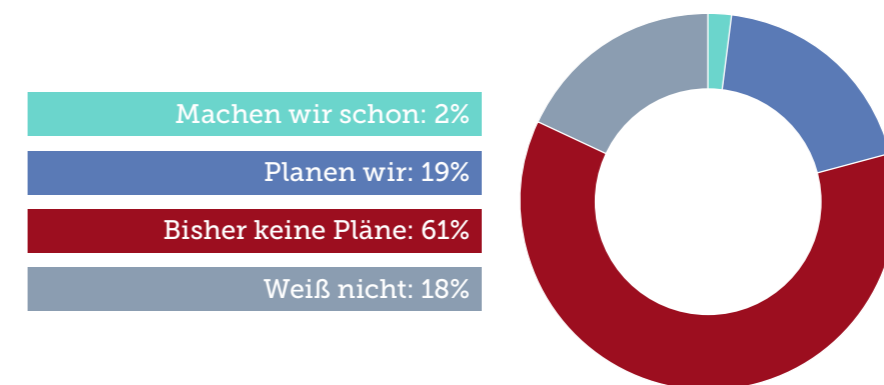
In der konkreten technischen Umsetzung integrieren bereits 12 Prozent Aufzugsdaten in ihr ERP/CAFM-System, weitere 30 Prozent planen das. Die Übernahme der Daten in Mieter-Apps haben erst

2 Prozent umgesetzt, 19 Prozent befinden sich hier in der Planungsphase. Eine deutliche Mehrheit von 61 Prozent hat diesbezüglich noch keine Pläne.

Planen Sie die Integration von Aufzugsdaten in Ihr ERP / CAFM System?



Planen Sie die Integration von Aufzugsdaten in sogenannten Mieter-APPS?

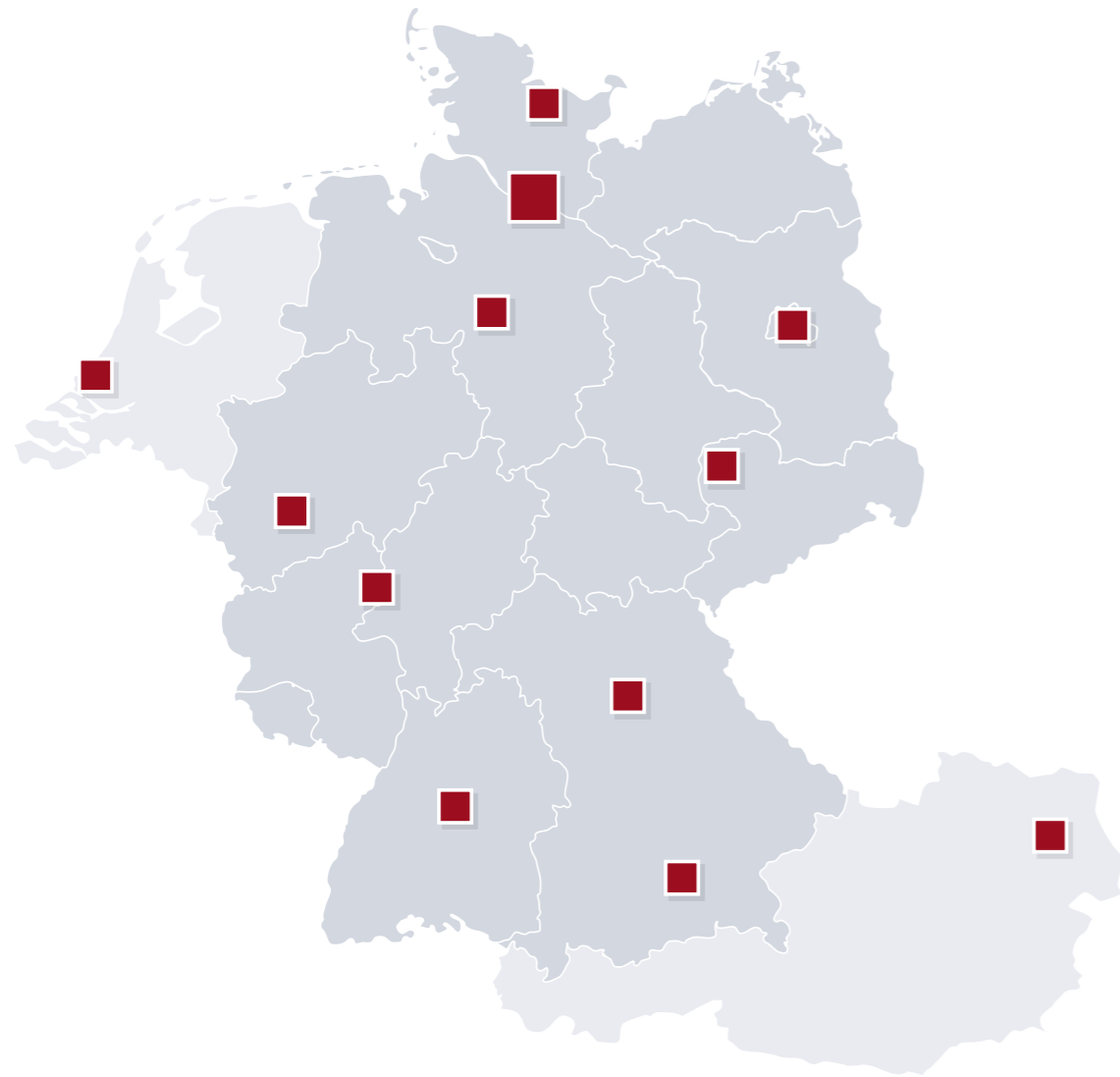


Preis bleibt wichtigstes Entscheidungskriterium

Bei der Neuanschaffung von Aufzugsanlagen ist für 70 Prozent der Preis das entscheidende Kriterium – vor zwei Jahren war das sogar für 82 Prozent der Fall. Mehr als die Hälfte (53 Prozent) legen bei ihrer Kaufentscheidung großen Wert auf Funktionalitäten wie Schnelligkeit. Es folgen der Energieverbrauch und das Serviceangebot des Herstellers, beides ist inzwischen für mehr als 40 Prozent wichtig – eine deutliche Zunahme im Vergleich zur letzten Studie. Während

noch knapp ein Drittel auf eine regionale Nähe des Herstellers achten, spielen Kriterien wie der Ruf des Herstellers oder das Design nur eine untergeordnete Rolle. Technische Feinheiten werden in der Befragung von den wenigsten Betreibern als relevant für eine Kaufentscheidung erachtet, hier gab es sogar einen Rückgang des Zustimmungswertes von 13 auf nur noch 5 Prozent.

HUNDT CONSULT – IMMER IN IHRER NÄHE



HAMBURG (Zentrale) · BERLIN · BONN · HANNOVER · KIEL · KÖLN
 LEIPZIG · LIMBURG / LAHN · MÜNCHEN · NÜRNBERG · STUTTGART
 GOUDA (NL) · WIEN (AT)

HUNDT CONSULT – PERFORMANCE

UNTERNEHMENS-
HISTORIE seit

1973

100
Hochqualifizierte
Spezialisten

14 Standorte in:
 > DEUTSCHLAND
 > ÖSTERREICH
 > NIEDERLANDE

**HERSTELLERNEUTRAL
UND UNABHÄNGIG**

**Marktführer in
Deutschland & Europa**

45.000
ANLAGEN IN DER
BETREUUNG

8.000
Analysen & Gutachten
pro Jahr



1.500
MODERNISIERUNGEN
PRO JAHR

175
Mio€
Vergabevolumen
pro Jahr

1.350
Mio €
ASSETS UNDER
MANAGEMENT

HUNDT CONSULT SETZT AUF CO₂-NEUTRALEN FUSSABDRUCK



Das Thema Nachhaltigkeit wird auch in der Immobilien- und Aufzugsbranche immer wichtiger. Als Markt- und Innovationsführer begegnen wir dieser Entwicklung mit dem Angebot eines ESG-Checks für

Aufzugsanlagen und Fahrtreppen. Zudem handeln wir selbst aus Überzeugung, gehen mit positivem Beispiel voran und setzen auf einen CO₂-neutralen Fußabdruck in Zusammenarbeit mit dem Unternehmen CO₂OP.

Investitionen in Projekte für erneuerbare Energie

Mithilfe der Expertinnen und Experten von CO₂OP lassen wir jährlich die eigenen Treibhausgasemissionen, den sogenannten CO₂-Fußabdruck, berechnen. Daraus werden Maßnahmen abgeleitet, die den Fußabdruck wieder ausgleichen. Auf diese Weise haben wir unsere CO₂-Emissionen mithilfe von geeigneten Investitionen in Projekte für erneuerbare Energien neutralisiert. Dabei handelt es sich um ein Solarprojekt auf Mauritius und um ein Wasserkraftprojekt in Chile. Auch die Vorauswahl an Kompensationspro-

jekten stellte CO₂OP zur Verfügung. Prof. Dr. Schröter, Gesellschafter der CO₂OP: „Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, Unternehmen dabei zu helfen, mit überschaubarem Aufwand und kosteneffizienten Maßnahmen klimaneutral zu werden und dabei ihre Profitabilität zu wahren.“ Neben der CO₂ Kompensation werden wir kurz- und mittelfristige CO₂ Einsparungen realisieren wie bspw. durch den Einkauf von Ökostrom und/oder Bio-Gas.



ESG-Check

Um das Thema Nachhaltigkeit auch in der Branche zu unterstützen, bieten wir einen ESG-Check für Aufzüge und Fahrtreppen an. Gutachter analysieren dabei die Anlagen unter Berücksichtigung von Kriterien aus den drei Bereichen Umwelt (Environment), Soziales (Social) und verantwortungsvolle Unternehmensführung (Governance). Aus diesen Analysen leiten wir

optimale Maßnahmen ab, um den Energieverbrauch für unsere Kunden zu senken und die CO₂-Emissionen unserer Kundenobjekte zu reduzieren. Für uns gehört die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten im Sinne von ESG zu einem vollumfänglichen Liftmanagement dazu.

Dirk Rathlev leitet den Bereich Funds Operations & Strategy bei Ernst & Young Real Estate. Als Experte für Nachhaltigkeit im Immobilienbereich beurteilt er die neue Situation für den Betrieb von Aufzügen in Zeiten der Covid-19-Pandemie.

Wie hängen Hygiene und Nachhaltigkeit zusammen?

Der Nachhaltigkeitsgedanke nach den ESG-Kriterien Environmental (Umwelt), Social (Soziales) und Governance (verantwortungsvolle Unternehmensführung) wurde als Folge der Covid-19-Pandemie quasi um das Thema Hygiene erweitert. Schaut man sich den European Green Deal an, liegt ein starker Fokus auf dem Umweltgedanken, also auf der Reduzierung von CO2-Emissionen und eine energieeffizientere Gestaltung von Gebäuden. Das wird regulatorisch betrieben und ist gut messbar. Die Themen Social und Governance werden dagegen oft mit dem Schlagwort „Impact Investing“ verbunden.

Was bedeutet das konkret?

Es geht darum, sicherzustellen, dass sich ein Investment positiv auf bestimmte soziale und gesellschaftliche Entwicklungen auswirkt. Mit Blick auf die Aufzugsbranche gehört es natürlich dazu, einen barrierefreien Zugang zu Wohnungen oder Büros zu gewährleisten, aber neuerdings auch, alle Hygieneanforderungen zu erfüllen. Mit Blick auf die Renditeerwartungen spielt es dann nicht nur eine Rolle, ob Sie einen Aufzug barrierefrei und hygienegerecht nutzen können, sondern zunehmend auch, wie schnell eine Wartung durchgeführt werden kann und welche Ausfallzeiten hier noch akzeptiert werden können.

War Hygiene im Aufzug denn schon vor Corona ein Thema?

Ehrlicherweise ist das erst jetzt so richtig aufgekommen. Wir stehen nun vor der Situation, uns zum Beispiel Bürogebäude unter neuen Aspekten anzuschauen: Ob eine Infrastruktur geschaffen werden kann, die Raum lässt, um die Belüftung zu verbessern oder dank technischer Maßnahmen Schmierinfektionen zu verhindern. Hier sehen wir eine Optimierung hin zu den neuen Anforderungen, die sich durch die Pandemie ergeben haben. Viele Investoren fragen sich aber, wie sie das wirtschaftlich auf ihre Immobilien abbilden können.

Wird das Thema in seiner Bedeutung auch wieder sinken?

Das ist schwer zu prophezeien, wahrscheinlich eher nicht. Nach dieser einschneidenden Pandemieerfahrung wird die Bedeutung von Hygiene zur Verhinderung von Infektionen sicherlich weiter wichtig bleiben. Ja, das wird gewiss ein nachhaltiger Effekt sein, der die Anforderungen im Immobilienbereich dauerhaft verändern könnte.

Mit was für Folgen?

Viele Immobilienbesitzer streben Komplettlösungen an, also ein Hygienegesamtkonzept für Büroräume, für Sanitärbereiche, für das Parkhaus und auch für die Aufzugsanlagen.



Welche Rolle spielen denn die Aufzüge in diesem Konzept?

Aufzugsanlagen sind ein wichtiges und ja auch ein teures Gewerk. Die Barrierefreiheit steht dabei über allen anderen Ansprüchen. Können Sie schon Wohngebäude ohne Aufzug ab einem bestimmten Stockwerk oftmals nicht mehr vermieten, sind Aufzüge im gewerblichen Bereich grundsätzlich nahezu unabdingbar.

Gibt es neue Trends am Markt?

Wie in den meisten Industrien ist das Thema „IoT“ ein klarer Treiber und spielt auch im Rahmen von ESG-Maßnahmen eine Rolle. Denn so lässt sich sehr gut feststellen, wie häufig ein Aufzug Wartungsbedarf hat, wie oft er tatsächlich benutzt wird und auf welchen Etagen er meistens hält. Hier gibt es ein enormes Optimierungspotenzial, um die Anlagen bedarfsgerechter und damit auch nachhaltiger zu betreiben.

Gibt es auch Überlegungen, mehr Aufzüge in Neubauten einzubauen, um die Abstände pandemiegerecht besser gewährleisten zu können?

Bislang habe ich noch keine Diskussionen diesbezüglich mitbekommen. Das würde ja auch quasi eine Verdoppelung der Kosten bedeuten. Ich denke, an dem jetzigen Standard wird sich erst einmal nichts ändern, es sei denn, der Gesetzgeber kommt auf die Idee, andere Vorgaben für den Betrieb von Aufzügen als Folge der Pandemie zu machen.

Wie beurteilen Sie den ELEVATAIR?

Das ist ein gutes und wissenschaftlich fundiertes Produkt für eine verbesserte Hygiene, von daher eine klare Empfehlung. Der ELEVATAIR lässt sich leicht einbauen, darüber hinaus wird keine Filtertechnologie verwendet, sodass dem leidigen Thema Verschleißteile wenig Bedeutung zukommt. Auch das ist positiv im Sinne der Nachhaltigkeit.



AUFZÜGE
FAHRTREPPEN
FÖRDERTECHNIK

HUNDT-CONSULT.DE