EASYFAIRS
Visit the future

TRENDINTERVIEW

Die Leitmesse für Instandhaltung, «maintenance Schweiz», findet von 25. bis 26. Oktober 2023 in Zürich statt

«Eine Veränderung beginnt in den Köpfen der Menschen»

Auf der «maintenance Schweiz 2023», der führenden Schweizer Fachmesse für Instandhaltung, erleben die Besuchenden vom 25. bis 26. Oktober 2023 in Zürich die neuesten Produkte und Lösungen rund um die Digitalisierung und Optimierung der Instandhaltung. Die Zukunft der Instandhaltung liegt neben der wichtigen Lufthygiene im HLK-Bereich auch in der Predictive Maintenance, Künstlicher Intelligenz (KI) oder dem richtigen Data Management. Ziehl-Abegg ist international tätiger Industriepartner und Hersteller rund um Industrie-Ventilatoren für Luft- und Klimatechnik (HLK), Regel- sowie Antriebstechnik. Im Trendinterview erzählt uns Oskar Betschmann, CEO der Ziehl-Abegg Schweiz AG, wie KI umgesetzt wird, Innovationen gedeihen und worauf er sich an der «maintenance Schweiz 2023» besonders freut.

Reinach/Zürich, 11.10.2023

Herr Betschmann, wie haben Sie die grossen Herausforderungen am Markt gemeistert, um das insgesamt 113 Jahre alte Unternehmen in der Schweiz da hindurchzumanövrieren?
Oskar Betschmann: Die vergangene Zeit war für alle Beteiligten eine sehr grosse Herausforderung. Für uns waren die Erfahrungen in Bezug auf die Corona- und Sperrzeiten jedoch sehr positiv. Wir und unsere Kunden haben uns gegenseitig geholfen, Lieferengpässe zu überbrücken und die Lieferfähigkeit aufrechtzuerhalten. Für uns waren die Zusammenarbeit und die Unterstützung weltweit sehr hilfreich, um diese anspruchsvolle Zeit gemeinsam mit unseren Kunden gut zu überstehen.

Wie schätzen Sie den aktuellen Trend in der Schweizer Wirtschaft ein?
Eine Aufbruchsstimmung war in den letzten Monaten oft zu spüren. Mittlerweile sieht man aber eigentlich eine Abkühlung der Wirtschaft, die sich langfristig – auch aufgrund

der Zinspolitik – durch die aktuelle politische Situation zwischen der EU und der Schweiz sicherlich nicht positiv auf die wirtschaftliche Entwicklung der Schweiz auswirken wird.

Was ist das Erfolgsgeheimnis Ihres Schweizer Teams und damit auch ein Stück weit Ihre Unternehmensphilosophie?
Ich gehe zuerst kurz auf die Gesamtperspektive ein. Das Geheimnis ist, wie bereits erwähnt, dass sich die Kooperation und die Zusammenarbeit mit den Kunden langfristig für beide Seiten positiv auswirken. Das Vertrauen unserer Kunden sowie die 5100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind der eigentliche Eckpfeiler der Umsatzsteigerung, von den Arbeitnehmenden an der Werkbank bis hin zum Management. Nur wenn diese Symbiose funktioniert und alle gemeinsam als Team agieren, sind wir auch erfolgreich. Wir stehen vor der Herausforderung, fachlich gut ausgebildete Mitarbeitende zu finden. Denn nur wenn man Mitarbeiter hat, die mitziehen, die einem Ruf folgen, hat man Erfolg – und das haben wir im Konzern, und das haben wir auch in der Schweiz.

Wie setzen Sie die Digitalisierung in der Instandhaltung mit HLK-Themen für Ihre Kunden konkret um?
Die Lösungen dazu werden wir auf der maintenance Schweiz 2023 zeigen. Es gibt ein neues Softwareprogramm, «ZABlue Galaxy», das unser proaktives Maintenance-System umsetzt. Damit haben wir die Möglichkeit, unsere Produkte mit IOT in der Cloud zu vernetzen. Mit dieser Cloud wiederum können die Kunden die Situation der einzelnen Produkte analysieren, und es kommt auch eine proaktive Information, wenn ein Teil ausgetauscht werden sollte.

Geht es da auch um das Thema Predictive Maintenance, also vorausschauende Wartung, was ja ein grosses Trendthema der letzten Jahre geworden ist?
Absolut, das ist auch hier ganz klar das Ziel, denn das ist die Zukunft, die Visualisierung der Produkte und eine proaktive Instandhaltung. Daraus können sich neue Geschäftsfelder ergeben, an die wir heute noch gar nicht denken. Deshalb ist es wichtig, über den Tellerrand hinauszuschauen. Neue Geschäftsmodelle werden sich aufgrund neuer Technologien entwickeln.

Was ist Ihr persönlicher Rat an die Unternehmen der Instandhaltung, gerade im Umgang mit diesen modernen Themen?
Wir haben sehr viele Gespräche mit Eigentümern und ausführenden Firmen geführt. Für mich zeigt sich dabei immer wieder, dass man erstens den Mut haben muss, Freude an der Veränderung zu haben, und zweitens die daraus resultierenden Visionen auch umsetzen muss. Da bin ich wieder bei den Mitarbeitenden: Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind direkt bei den Kunden am Markt. Warum sollte man nicht auch einmal auf die Mitarbeitenden hören, welche Tendenzen sie sehen, und dann die mittelfristige Unternehmensstrategie entsprechend darauf ausrichten?

Sie leiten seit bald 18 Jahren die Schweizer Niederlassung in Spreitenbach und kennen das internationale Geschäft Ihres Unternehmens. Was macht diese Nähe zu den Kunden aus?
Für uns sind Kooperationen und Partnerschaften ein wichtiger Punkt in der täglichen Arbeit. Wir nutzen die Synergien, die sich aus der jeweiligen Zusammenarbeit ergeben, auf eine positive Art und Weise- und wir stehen zu unserem Wort.

Wie entstehen bei ihnen im Unternehmen ständig neue Produktentwicklungen?
Wir haben auf der einen Seite ein Netzwerk von Kunden, auf der anderen Seite ein Netzwerk von Ingenieuren. Die Synergien dieser beiden Personengruppen – manchmal auch mit sehr abstrakten Ideen – helfen uns auch für die Zukunft, neue Entwicklungen hier auf den Markt zu bringen. Die Realisierung neuer Innovationen wird dennoch immer anspruchsvoller. Aber genau dieser Punkt ist unser Antrieb, das Unmögliche zu schaffen. Mit unserer Philosophie von Kooperationen, Offenheit und – wie vor vielen Jahren implementiert – der Bionik werden wir auch in Zukunft das Unmögliche realisieren.

Welche Produktneuheiten haben Sie zum Beispiel zum Trendthema «Smart Maintenance» im Köcher?
Einerseits präsentieren wir das Softwareprogramm «ZABlue Galaxy», das sich mit der proaktiven Maintenance befasst, andererseits enthalten unsere EC-Produkte jeweils Sensoren, um den Ist-Zustand elektronisch erfassen zu können. Aber auch im mechanischen Bereich sind wir aktiv, zum Beispiel bei den Fragen: Wie reinige ich

meinen Rückkühler effizient? Wie erreiche ich eine Erhöhung der Kälteleistung gerade in der heutigen Zeit, ohne Erhöhung der Energie oder bei gleichzeitiger Reduktion der Energieaufnahme oder des CO_2-Ausstosses? Hier haben wir ein Muster auf dem Messestand und können den Kunden die Vorgehensweise aufzeigen.

Wie schätzen Sie den Schweizer Markt im Bereich HLK und Wartung derzeit und in den nächsten ein, zwei Jahren ein?
Der Bedarf an Ersatz bestehender HLK-Anlagen wird tendenziell zunehmen. Weiter werden die Anforderungen an Prozesssicherheit steigen. Wir sehen gesellschaftliche Zwänge, die auf die Wirtschaft zukommen, ihre Anlagen zu modernisieren, das heisst, den CO_2-Ausstoss massiv zu reduzieren.

Spielt Retrofit gerade bei den Betriebskosten eine immer wichtigere Rolle?
Im Retrofit-Bereich ist der Mut zur Veränderung ein wichtiger Punkt. Mit einem Retrofit-Projekt können die Betriebskosten massiv reduziert werden. Bei einigen Projekten beträgt die Einsparung bis zu 71 Prozent gegenüber der bis anhin verwendeten Technologie. Daher, um auf die Frage zurückzukommen, ein klares Ja!

Welche konkreten Retrofit-Lösungen bieten Sie den Messebesuchenden?
Wir haben beim Retrofit oder bei der Installation von (Lüftungs-)Anlagen oft die Herausforderung der Zeit, bzw. die Inbetriebnahme so effizient wie möglich abzuschliessen. Um dies zu gewährleisten, haben wir eine Lösung für unsere Kunden, für kleine und mittlere Anlagen. Natürlich ist es auch so, dass durch die Tendenz der Klimaerwärmung höhere Temperaturen in den Sommermonaten auftreten. In dieser Situation werden eine höhere Kälteleistung und eine höhere Luftleistung – von Klimaanlagen, aber auch von Kälteanlagen – benötigt. Auf unserem Messestand zeigen wir unter anderem die Möglichkeiten auf, Rückkühler schnell und effizient reinigen zu können.

Welche generellen Neuheiten präsentieren Sie auf der «maintenance Schweiz 2023»?
Bei Retrofit denken viele, dass sich das ausschliesslich auf Radialventilatoren bezieht,

die in Klimakastengeräte verbaut sind. Ein ebenso wichtiger Aspekt sind aber Rückkühler, auf denen in den meisten Fällen Axialventilatoren verbaut sind – höhere Luftleistung, wie eben erwähnt, damit die Kälteleistung erbracht werden kann. Gleichzeitig besteht aber die Forderung nach geringerer Geräuschbelastung, Betriebskosteneinsparung und somit auch nach einer Reduktion von CO_2 bei den Anlagen. All diese Anforderungen können mit der Weiterentwicklung unseres **hocheffizienten Axialventilators** erfüllt werden. Dies liegt in den hocheffizienten Flügeln begründet, die auf Basis der Bionik entwickelt wurden, aber auch in einer weiterentwickelten Düse, inklusive Nachleitrad. Mit dieser Entwicklung ist es möglich, dass bei identischer Drehzahl mehr Luftleistung erreicht werden kann, bei gleichzeitiger Reduktion von Geräusch, Leistungsaufnahme und somit von CO_2. Dies trifft den Punkt der Zeit.
Dann präsentieren wir unser **neues Regelsystem:** Mit bereits vorbereiteten M12-Steckern aufseiten von Regulierung und Ventilatoren kann der Zeitaufwand einer Inbetriebnahme massiv reduziert werden. Der Falschanschluss ist somit auszuschliessen – dies mit BUS- oder mit 0-10 VDC-Ansteuerung. Auf unserem Stand kann man beide Varianten besichtigen, und eine Inbetriebnahme wird simuliert: Montieren, einstecken, Parameter eingeben – fertig!

Ihr Unternehmen ist jetzt zum vierten Mal auf der «maintenance Schweiz» als Aussteller mit dabei. Was ist für Ihr Unternehmen der grösste Nutzen bei der Teilnahme?
Die ganze Welt redet von CO_2 und von Erderwärmung. Hier stellt sich die Frage: Was können wir tun? Wir als Ziehl-Abegg haben an der maintenance Schweiz die Möglichkeit, unseren Ansatz zu kommunizieren. Eine Veränderung erfolgt in den Köpfen der Menschen. Wir haben die Möglichkeit, am 25. Und 26. Oktober hier in Zürich unseren Kunden, den Installateuren, aber vor allem den Endverbrauchen aufzuzeigen, welche Möglichkeiten sie haben, um ihre Anlagen zu optimieren. Was heisst optimieren in der heutigen Zeit? Wir verkaufen den Kunden keine Produkte, sondern wir erklären ihnen, wie sie ihren CO_2-Ausstoss reduzieren und gleichzeitig die Betriebskosten senken können. An der maintenance Schweiz haben wir die Möglichkeit, unsere Philosophie den Kunden persönlich näherzubringen.

Was ist aus Ihrer Sicht der grösste Nutzen für Instandhalter, wenn sie an der «maintenance Schweiz» teilnehmen?

Die Besuchenden bekommen Möglichkeiten aufgezeigt, wie sie auf einfache Art und Weise den CO_2-Ausstoss und Betriebskosten massiv reduzieren können. Weiter könnten die Serviceverträge reduziert werden, da die neuen Generationen über eine 100-prozentige Redundanz verfügen. Diese neuen Möglichkeiten machen deutlich, wie eine Prozesssicherheit zu 100 Prozent kostengünstig gewährleistet sein kann.

(10’825 Zeichen)

Bild: Oskar Betschmann_Ziehl Abegg.jpg

Oskar Betschmann, CEO der Ziehl-Abegg Schweiz AG (Bild: Ziehl-Abegg).

www.maintenance-schweiz.ch

Informationen über Easyfairs

Easyfairs organisiert und veranstaltet Events, **die Communities unter dem Motto «Visit the future» zusammenbringen.**

Wir organisieren derzeit 200 Events in 14 Ländern (Algerien, Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Deutschland, Italien, Niederlande, Norwegen, Portugal, Spanien, Schweden, Schweiz und Grossbritannien) und betreiben acht eigene Messegelände in Belgien, den Niederlanden und Schweden (Antwerpen, Gent, Mechelen-Brüssel Nord, Namur, Gorinchem, Hardenberg, Malmö und Stockholm).

In der D-A-CH-Region organisiert Easyfairs u.a. die all about automation, die KPA Kunststoff Produkte Aktuell, KUTENO, AQUA Suisse, die EMPACK, die FMB, die LOGISTICS & AUTOMATION, die maintenance, die PUMPS & VALVES, die RECYCLING-TECHNIK und die SOLIDS.

Unser Ziel ist es, das Geschäftsleben unserer Kunden zu vereinfachen und den Return on Investment für professionelle Communities durch unsere All-in-Formate, fortschrittliche Technologien und einen kundenzentrierten Ansatz zu erhöhen.

Unsere digitalen Formate und Initiativen bieten unseren Communities hervorragende Möglichkeiten, **sich effektiv zu vernetzen und das ganze Jahr über Geschäfte zu machen.** Wir hören auf unsere Communities, um überzeugende Online-Formate zu schaffen, die zu ihren sich ständig weiterentwickelnden Bedürfnissen passen.

Die Easyfairs Gruppe beschäftigt 700 hochengagierte Talente, setzt die besten Marketing- und Technologie-Tools ein und entwickelt Marken mit einer starken Anziehungskraft für unsere Stakeholder.

Im Jahr 2023 verlieh Deloitte Easyfairs zum fünften Mal in Folge den Status «Best Managed Company».

Easyfairs ist stolz darauf, laut der jährlichen AMR-Rangliste zu den 20 besten Messeveranstaltern der Welt zu gehören.

«Visit the future» gemeinsam mit Easyfairs und erfahren Sie mehr auf www.easyfairs.com

Für weitere Information:

Kontakt Easyfairs Switzerland
Winnie Koch
Event Content Manager
Kägenstrasse 17
CH-4153 Reinach
+41 (0)61 228 10 08
winnie.koch@easyfairs.com

Kontakt INOVERIS
Markus Frutig
Geschäftsführer INOVERIS
Bernstrasse 55
CH-8952 Schlieren
+41 (0)44 552 43 00
m.frutig@inoveris.ch