

PRESSEINFORMATION

Trends an der «maintenance Schweiz» 2021 - der Schweizer Leitmesse in Zürich

«Wir bieten Instandhaltern optimale Lösungen»

Muttenz/Zürich, 27.07.2021

An der 14. «maintenance Schweiz» Fachmesse, dem zentralen Event der Schweizer Instandhaltungsbranche vom 17. - 18. November 2021 in Zürich zeigen u.a. führende Unternehmen ihre Neuheiten, Innovationen, Trends und branchenspezifischen Lösungen rund um Themen, wie «Predictive Maintenance» und «Data Management». Im Roundtable Interview zeigt Stefan Beyeler, CEO der Buser Oberflächentechnik AG, die aktuellen Trends, Herausforderungen und Erfahrungen auf und berichtet, wie sich sein Unternehmen am Markt behauptet.

Herr Beyeler, was ist die aktuell grösste Herausforderung in der Krise und wie meistern Sie diese?

Stefan Beyeler: Glücklicherweise sind wir aktuell wirtschaftlich nicht sehr betroffen von der Krise, weil wir als Experten für Beschichtungen über die Branchen hinweg sehr breit aufgestellt sind. Wir stellen fest, dass Projekte verschoben oder abgesagt werden. Das heisst, alles ist nicht mehr so planbar wie früher. Diese Tatsache erfordert ein Höchstmass an Flexibilität seitens Kunden aber auch an unser ganzes Team. Damit wir auch in dieser schwierigen Zeit unsere Kunden bedienen können, wurde bei Buser Oberflächentechnik bereits von Anbeginn das Schutzkonzept verschärft.

Wie wird das bei den Mitarbeitenden angenommen?

Wichtig ist hierbei, dass man die Mitarbeiter früh abholt. Mit regelmässigen internen Informationsrunden werden unsere Mitarbeiter entsprechend sensibilisiert. Und ihnen auch ein wenig die Angst nimmt in Bezug auf ihren Arbeitsplatz oder



EASYFAIRS

Visit the future

Lohn. Da, denke ich, sind wir gut aufgestellt. Um der noch andauernden Planungsunsicherheit ein bisschen entgegenzutreten, setzen wir vermehrt auf Marketing-Massnahmen im digitalen Bereich mit Hilfe von Mail-Versand, Telefon-Marketing und Tools von Google, die wir nutzen. Ausserdem gehen wir mehr proaktiv auf Kunden zu, indem wir ihnen aufzeigen, wo wir sie unterstützen könnten. Eine Reparatur kann beispielsweise eine Alternative für einen Neukauf sein, und die Kunden können somit Geld einsparen. Ausserdem versuchen wir noch weitere Märkte für uns zu gewinnen.

Wo steht die Branche aktuell? Welche Perspektiven und Unternehmens-Ziele haben Sie für 2022?

Oft dauert die Beschaffung von Ersatzteilen im Inland, respektive im Ausland zu lange. Eine Verzögerung könnte beim Kunden somit zu einem Produktionsstopp führen. Dank unserer vielseitigen Beschichtungsvarianten sind wir in der Lage abgenutzte/defekte Substrate in kurzer Zeit zu reparieren. Viele unserer Kunden gelten als systemrelevante Betriebe, die sich Stillstände oder gar Produktionsstopps nicht erlauben können. Die momentane Situation zeigt uns einmal mehr, dass der Arbeitsplatz Schweiz von sehr hoher Bedeutung ist. Eine Vielzahl an Kunden hat dies erkannt und lässt nun die Arbeiten wieder vermehrt im Inland durchführen. Diese Tatsache zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Seit Wochen erhalten wir vermehrt Anfragen von bestehenden aber auch von neuen Kunden. Speziell neue Kunden sind von unserer Flexibilität begeistert und werden uns hoffentlich auch für zukünftige Projekte berücksichtigen. Dank unserer jahrelangen Erfahrungen in den unterschiedlichsten Industrien verstehen wir die vielseitigen Anliegen und finden stets eine Lösung.

Welche Trends und neue Technologien beschäftigen Ihr Unternehmen bzw. Ihre Kunden?

Das Auftragen von funktionellen Beschichtungen ist und bleibt weiterhin mit viel Handwerk verbunden. Selbstverständlich setzen wir womöglich unsere Roboter ein, jedoch ist dieser Einsatz nicht immer der kostengünstigste und beste. Die Vorarbeiten zur Beschichtung nehmen oft gleichviel oder mehr Zeit in Anspruch als der Beschichtungsprozess.



EASYFAIRS

Visit the future

Wo liegen die Herausforderungen und Erfahrungen damit?

Die rasante Entwicklung von neuen Beschichtungsvarianten stellt uns täglich vor neue Herausforderungen. Neue Beschichtungen werden bei uns in Zusammenarbeit mit den Kunden besprochen und auch ausgetestet. Die Einführung von neuen Produkten erfolgt erst nach erfolgreichen Tests. Dank unserer sehr durchdachten Infrastruktur sind wir in der Lage, Kleinstteile von wenigen Gramm bis hin zur 13 Tonnen zu managen. Die Buser Oberflächentechnik verfolgt gezielt die Entwicklung von neuen Technologien, um stets ajour zu bleiben.

Wie lief für Sie die «maintenance Schweiz» 2020?

Als Beschichtungsexperte für die Instandhaltungs-Welt hatten wir dieses Jahr einen sehr erfolgreichen Messeauftritt, wo wir vielen Interessierten zeigen konnten, was wir im Bereich funktionelle Beschichtung anbieten und dass damit der Lebenszyklus von Produkten verlängert werden kann. Zudem konnten wir aufzeigen, dass dank einer funktionellen Beschichtung (Metall-, Keramik- oder Fluorpolymerbeschichtung) havarierte Produkte/Substrate preiswert repariert werden können und somit der Wegwertrend reduziert wird. Nachhaltigkeit ist für uns ein sehr wichtiger Aspekt, deswegen installierten wir auch bei uns auf dem Dach eine Solaranlage. Wir freuen uns sehr auf die maintenance im November.

Welche Highlights präsentieren Sie an der «maintenance» 2021?

Wir wollen den unterschiedlichsten Branchen Anregungen mitgeben, wie sie ihre Produkte mit einer funktionellen Beschichtung noch weiter optimieren können. Unseren Kunden bieten wir zudem ein Sorglos-Paket an. Das heisst, der Kunde kommt mit einem Problem zu uns, und wir schauen dann, wie wir bei der Lösung mit verschiedenen Lieferanten zusammenarbeiten können, damit er letztendlich nur einen Ansprechpartner hat. Eine funktionelle Beschichtung kann zum Beispiel für Unternehmen, die Antriebstechnologien produzieren, interessant sein, weil wir die Lebensdauer und Verschleissbeständigkeit ihrer Bauteile mit Hilfe von Keramik oder Carbiden erhöhen und somit die Produktionsdauer verlängern können. Zudem können wir uns europaweit mit einer der grössten Sinteröfen und der

Hochgeschwindigkeitsflammspritzmaschine K2 («HVOF by K2» für z.B. Kalandерwalzen) abheben. Dieser Trumpf wollen wir natürlich vermehrt ausspielen.

Geht der Trend zu mehr Retrofit - welche Vorteile erzielen Sie mit nachträglichen Beschichtungen?

Man kann auch nachträglich Beschichtungen auftragen, um die Lebensdauer, Qualität und Verschleissbeständigkeit zu optimieren. So ist es auch möglich, günstigere Grundmaterialien zu wählen und dann mit einer funktionalen Beschichtung zu veredeln. Das heisst, der Kunde kann bei der Beschaffung Geld sparen. Es ist auch machbar, bestehende Antriebssysteme (Lager-/Dichtsitze und Walzen usw.) zu beschichten und somit ein Bauteil zu «tunen». Bei einem Lagersitz zum Beispiel wird ein Beschichtungsbett für die Beschichtung eingearbeitet damit diese darauf appliziert werden kann. Es ist sicherlich von Vorteil, wenn dies gleich zu Beginn gemacht wird, damit ein weiterer Ausbau vermieden werden kann.

Was bedeutet dies für den Neuteilverkauf bzw. die Lagerhaltung?

Wenn ein Antriebssystem länger störungsfrei läuft, bedeutet das natürlich auch eine Einsparung, man muss nicht mehr alle fünf Jahre ein Antriebssystem wechseln, sondern vielleicht nur alle zehn Jahre. Damit lassen sich Kosten einsparen.

Wie sieht es in Ihrem Unternehmen aktuell mit dem Thema «Digitalisierung» aus?

Bei uns fokussiert sich die Digitalisierung auf Datenarchivierung. Hier geht es um Produkte, die nur alle fünf bis zehn Jahre wiederkommen. Die Daten hierüber werden dokumentiert und digital abgelegt. Dank diesem Ablagesystem können wir unseren Kunden auch nach vielen Jahren eine identische Beschichtung anbieten. Dies ist natürlich aufgrund der Vielzahl der verschiedenen Einzelprodukte herausfordernd. Es muss durchdacht abgelegt werden, damit auch Mitarbeiter, die in der Zwischenzeit hinzugekommen sind, sich gut zurechtfinden.



EASYFAIRS

Visit the future

Welche Herausforderungen stellen sich dadurch in Hinblick auf Produkt-Know-how und Mitarbeiterschulung?

Das ist eine grosse Herausforderung. Die Applikationsverfahren sind zwar bekannt, jedoch ist die Verfahrensweise bei jedem Produkt anders. Je nach Anwendung werden unterschiedliche Parameter festgelegt. Das bedeutet, die Geometrie, das Wetter, die Feuchtigkeit, alles hat einen Einfluss auf die Applikation der Beschichtungsmaterialien. Das heisst, es gibt kein Rezept per se. Hier zählt wirklich die Erfahrung und Fachkompetenz des jeweiligen Mitarbeiters. Daher streben wir eine langfristige Zusammenarbeit mit unseren Mitarbeitern an. Natürlich gibt es Schulungen seitens der Lieferanten hinsichtlich der Beschichtungssystemen und Verfahren, die wir verwenden. Alles andere ist aber Know-how, welches wir uns aneignen müssen. Wir bevorzugen hier Mitarbeiter, die eine technische Grundausbildung haben, die wir dann beispielsweise Richtung thermisches Spritzen weiterbilden. Ähnlich verhält es sich auch im Kunststoffbereich.

Wie gehen Sie mit der zunehmenden Komplexität der Anlagen ihrer Kunden in unterschiedlichsten Branchen um?

Wir bieten als Dienstleistung auch Reparaturen vor Ort an, wenn kurzfristig ein Problem auftritt oder ein Ausbau nicht möglich ist. Wir gehen dann zum Kunden vor Ort, zum Beispiel in Kernkraft- oder Wasserkraftwerke, wo wir dann kurzerhand eine Beschichtung vornehmen. Beim Wasserkraftwerk ist die Kavitation zu bedenken. Kavitation tritt z.B. im Bereich der Hydraulischen Strömungsmaschinen bei Turbinen und Pumpen auf. Die Folgen sind mechanische Schäden. Das Oberflächenmaterial wird sukzessiv abgetragen und es kommt zum Kavitationsfrass. Dieses Problem können wir mit Hilfe einer Beschichtung lösen.

Vernetzung mit Industrie, Wissenschaft, Anwendern und Bildungsinstitutionen sind Voraussetzungen für zukünftig erfolgreiche Strategien. Mit welcher Strategie setzen Sie dies mit Ihrem Unternehmen um?

Wir setzen hier verstärkt auf Social-Media-Kanäle, wo wir unsere Dienstleistungen oder unser Know-how in Form von kleinen Blogposts oder Videos vorstellen, damit man sehen kann, was branchenübergreifend alles möglich ist. Das verbreiten wir



EASYFAIRS

Visit the future

dann über LinkedIn oder YouTube. Zum Beispiel hatten wir mal zwei, drei Fotos von einem Rotor mit einem Gewicht von 12 Tonnen eingestellt, wo gut erkennbar war wie der Lagersitz repariert wurde. Durch die sehr grosse Reichweite, die wir mit LinkedIn erzielen konnten, wurde dieser Post mehrere tausend Mal aufgerufen, sogar von einer Firma aus Australien haben wir eine Anfrage bekommen. Wir streben auch die Zusammenarbeit mit Bildungsinstitutionen an, indem wir zum Beispiel einen Tag der offenen Tür inkl. Hands-on und Präsentationen anbieten. Da kann man dann das Thema Beschichtung hautnah miterleben und sich ein Bild über die Vorteile einer funktionellen Beschichtung verschaffen.

Wie gehen Sie das Thema Nachwuchsförderung an?

Wir bilden grundsätzlich keine Lehrlinge aus, weil diese Ausbildung nicht existiert. Was wir stattdessen machen, ist, dass wir unsere Mitarbeiter intern Aus- und Weiterbilden, so dass sie zu Fachleuten für funktionelle Beschichtung im Fluorpolymer-Bereich sowie im thermischen Spritzen werden. Beim letztjährigen Zukunftstag waren auch junge Mädchen bei uns, die sich für unsere Arbeit interessierten und die auch selber Hand anlegen durften. Das ist sehr gut angekommen.

Warum sollte man als Fachbesucher unbedingt an die «maintenance Schweiz» 2021 kommen und was begeisterte Sie schon in der letzten Messe-Ausführung?

Diese Messe ist ein Muss für alle die sich im technischen Umfeld bewegen. Dank der Vielfalt an Ausstellern erhält man einen Einblick über die heutigen Praktiken der Instandhaltung. Bei der diesjährigen Messe habe ich festgestellt, dass viele Besucher und Aussteller sehr überrascht waren, was die heutigen Beschichtungsvarianten für interessante Vorteile bieten. Wir bieten somit Inspirationen für die unterschiedlichsten Branchen und zeigen auf, was überhaupt alles in der Instandhaltung mit funktionellen Beschichtungen möglich ist. Sich dazu mit anderen Ausstellern aus komplett anderen Themengebieten auf kompaktem Raum austauschen zu können, birgt für uns ein grosses Potenzial. Wir freuen uns, den Instandhaltern Lösungen für ihre Fragestellungen anbieten zu können.

Wie gestalten Sie bzw. sollten wir alle die Messe der Zukunft gestalten?

An Messen teilnehmen ja oder nein, diese Frage stellen sich wohl viele Unternehmen. Es ist halt immer eine Ressourcenfrage (Kosten und Zeit). Ich persönlich war sehr positiv über die Standbesucherzahl überrascht und das Konzept der Maintenance-Messe überzeugte mich genauso. Deswegen werden wir im kommenden Jahr wieder teilnehmen. Zu erwähnen ist die innovative Smart-Badge-Lösung, welche für Firmen wie auch Besuchern einen erheblichen Mehrwert darstellt. Die Maintenance ist meiner Meinung nach, die Messe, welche für Buser Oberflächentechnik viele potenzielle Neukunden anspricht. In der Zukunft könnte man vielleicht noch über die Kosten nachdenken und über ein breiteres Spektrum an Ausstellern. Damit könnte man sicherlich noch mehr Besucher anziehen. Und was ich auch immer eine gute Sache finde, ist ein Event. Warum nicht auch mal was Witziges oder Spontanes an einer Messe? Eine Kombination aus Spass und Fachkompetenz. Was mir auch gut an der «maintenance Schweiz» 2020 gefallen hat, sind die Impulsvorträge. Die locken verschiedenste Besucher an, zum Beispiel auch Schulklassen - und damit potenziellen Nachwuchs.

((13'390 Zeichen))

- ENDE -

Zitate

«Wir bieten Instandhaltern optimale Lösungen»

«Dank einer funktionellen Beschichtung können havarierte Produkte preiswert repariert werden»

«Wir verfolgen gezielt die Entwicklung von neuen Technologien, um stets a jour zu bleiben»

Allgemeine Infos zum neuen Termin

Wir freuen uns, die Branche wieder live zu erleben. Der 3-Phasenplan des Bundesrates ermöglicht es uns, die Wirtschaft gemeinsam anzustossen. Mit dem Modell des BAG und des Bundesrates können wir voller Zuversicht, einer Öffnung unserer Messen am 17. und 18 November, entgegensehen. Der rege Austausch mit unseren Partnern und Besuchern hat uns auch bestätigt, dass die Industrie positiv auf die Öffnung im November blickt und sich darauf freut, wieder persönlich in Kontakt mit allen Marktteilnehmenden zu treten.

Ausgefeiltes Schutzkonzept

Alle Easyfairs Messen haben ein international erprobtes und anerkanntes Schutzkonzept. Dieses wird von uns dynamisch an die Massnahmen der Schweiz angepasst. Hierzu sind wir im ständigen Kontakt mit den zuständigen Behörden des BAG. Zusätzlich durchlaufen unsere Messen einen ständigen Zertifizierungsprozess, um die Schutzmassnahmen zu überprüfen und zu gewährleisten.

Seien Sie am wichtigsten Branchentreffpunkt mit Sicherheit dabei!

Trotz allen digitalen Trends kommt an der maintenance Schweiz 2021 der persönliche Austausch trotz verschärfter Corona-Situation nicht zu kurz. Denn mit dem umfangreichen [Sicherheitskonzept](#) liegt der sicheren Durchführung für alle Beteiligten nichts im Weg. Die maintenance Schweiz wird damit ein weiteres Mal dem Anspruch von Easyfairs gerecht, alle Aspekte für ein zeitgemässes Messeformat abzudecken - mit Sicherheit! Leisten auch Sie Ihren eigenen Beitrag und runden Sie als Aussteller oder Besucher den wichtigsten Branchentreffpunkt ab, der Sie und die Branche weiterbringt. Sichern Sie sich noch heute Ihren kostenlosen Messeintritt mit dem Gutschein-Code «2611» auf der Website und profitieren Sie mit einem Eintrittsticket gleich von drei Branchenevents, mit der «maintenance Schweiz» und der neuen «AQUA Suisse» 2021 in vier Hallen an der Messe Zürich.

www.pumps-valves.ch

www.aqua-suisse-zuerich.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 8 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 automation & electronics, AQUA Suisse, die EMPACK, die FMB, die LOGISTICS & AUTOMATION, die LOGISTICS & DISTRIBUTION, 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 600 hochengagierte Talente, setzt die besten Marketing- und Technologie-Tools ein und entwickelt Marken mit einer starken Anziehungskraft für unsere Stakeholder.

Im Jahr 2018 wurde Easyfairs zum belgischen "Entrepreneur of the Year[®]" ernannt und erhielt die Auszeichnung als "Best Managed Company" und "Great Place to Work" von Deloitte. Im Jahr 2021 verlieh Deloitte Easyfairs zum dritten Mal in Folge den Status "Best Managed Company".

In der Liste der weltweit führenden Messegesellschaften liegt das Unternehmen auf Platz 17.

„Visit the future“ gemeinsam mit Easyfairs und erfahren Sie mehr auf www.easyfairs.com

- ENDE -

Kontakt Easyfairs Switzerland

Winnie Koch
Event Content Manager
St. Jakobs-Strasse 170a
CH-4132 Muttenz
+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