

Auf dem Weg zum Service-Champion

Vor rund einem Jahr wurde Plasser Robel Services (PRS) gegründet, um die Service-Kompetenzen von Plasser & Theurer und Robel am Standort Deutschland zu bündeln. Damit entstand die größte Service-Organisation der Plasser & Theurer- Unternehmensgruppe. Wir haben CEO Karl Oberreiter zum Interview gebeten, um mit ihm über die aktuelle Situation bei PRS zu sprechen.

Herr Oberreiter, wie läuft die Zusammenarbeit mit Plasser & Theurer und welche Vorteile sehen Sie für Ihre Kunden?

Als Service-Partner sind wir die Augen und Ohren für den Hersteller Plasser & Theurer. Ab der Auslieferung betreuen wir die Maschinen in Deutschland, der Schweiz und den Niederlanden über den gesamten Lebenszyklus und wissen deshalb aus der Praxis, wie sich die Maschinen bewähren. Angesichts dessen ist der regelmäßige Erfahrungsaustausch zwischen PRS und Plasser & Theurer eine wichtige Konstante, die wir entsprechend ernst nehmen.

Wie hat der Markt grundsätzlich auf diese Neuerung reagiert?

Durchwegs positiv. Der überwiegende Teil unserer Kunden hat den Schulterschluss als richtige Entscheidung wahrgenommen und sieht die Vorteile vor allem darin, dass sie bei PRS jetzt einen Ansprechpartner für die Maschinen beider Marken haben.



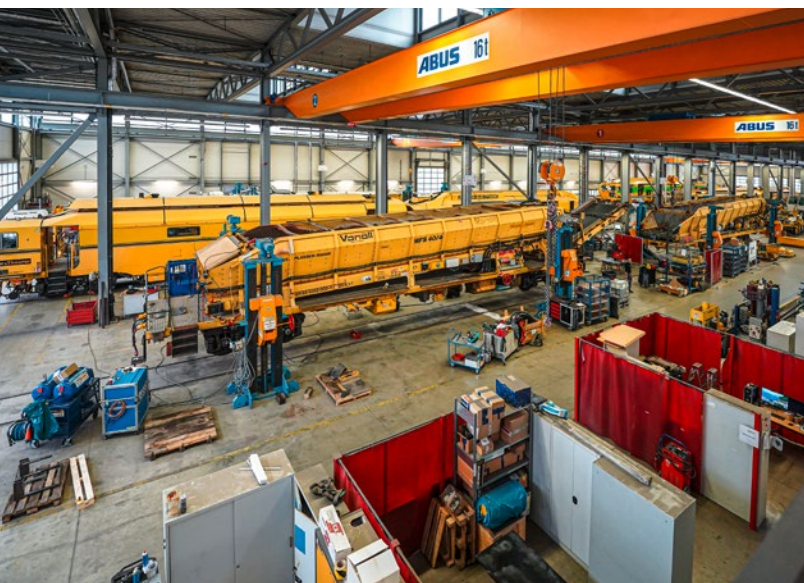
Karl Oberreiter,
CEO Plasser Robel Services

In welcher Weise bringt die neue Organisation echten Mehrwert für Ihre Kunden?

Unsere sechs Geschäftsfelder decken sämtliche Service-Leistungen ab, die für unsere Kunden in Frage kommen. Wir sind damit zum echten One-Stop-Shop für Maschinen von Plasser & Theurer und Robel geworden. PRS stellt die Versorgung mit Original-Ersatzteilen sicher und übernimmt den Kunden-Service direkt auf der Baustelle, speziell im Rahmen der Gewährleistung. Die Standorte Opladen und Freilassing führen Maschinen-Service, Revisionen, Reparaturen und Retrofits durch, in München erfolgt die Aufarbeitung von Stopfgregaten. Freilassing ist zusätzlich unser Kompetenzzentrum für die Aufarbeitung von Radsätzen und Drehgestellen, hier bauen wir auch den Bereich Multibrand aus. Neu dazugekommen ist unser Uptime-Service.

Worin sehen Sie Vorteile von PRS im Vergleich zum Wettbewerb?

Wenn wir uns mit Werkstätten vergleichen, dann ist unsere größte Stärke natürlich unsere umfassende Kompetenz: Wir sind der einzige Komplettanbieter am Markt. Für unsere Kunden, die viele Service-Arbeiten selbst durchführen, werden wir ein zunehmend wichtiger Partner, um die Verfügbarkeit zu erhöhen. Auch unsere massiv ausgebauten Prüfkompetenz wird hier vermehrt in Anspruch genommen. Zusätzlich sehen wir Wachstumschancen bei langfristigen Wartungsverträgen.



Sehen Sie Services, die heute besonders gefragt sind?

Aktuell gibt es drei Schwerpunkte: Erhöhung der Verfügbarkeit, Nach- und Aufrüstungen und Retrofit. Die Maschinen unserer Kunden müssen einsatzbereit sein, um Umsatz machen zu können. Deshalb sind unsere Gesamtpakete so interessant, mit denen wir eine Verfügbarkeit von mehr als 90 % gewährleisten. Bei Retrofits für Maschinen, die schon 15 Jahre oder länger im Einsatz sind, stehen diese innerhalb von sechs bis acht Monaten wieder am Gleis. Die Kosten liegen bei 60 % des Neupreises und vor allem bleibt die Zulassung erhalten.

Sie bieten seit Kurzem auch das Uptime-Service an, was kann man darunter verstehen?

Üblicherweise werden größere Service-Arbeiten im Winter erledigt. Um flexibler zu werden und auch andere Zeiten zu nutzen, vermieten wir für den Zeitraum der Arbeiten jetzt neue oder gebrauchte Maschinen als Ersatz. Wir sehen darin eine große Chance, unseren Kunden mehr Spielraum für die Planung zu verschaffen.

Sie arbeiten an drei Standorten. Wie funktioniert die Zusammenarbeit?

Wenn man bestehenden Einheiten eine neue Struktur gibt, geht es zuerst immer darum, das Leistungsniveau zu halten. Die Mitarbeiter:innen an allen drei Standorten haben die Herausforderung angenommen und hervorragend gelöst, worauf wir sehr stolz sind. Die Abläufe funktionieren absolut stabil, darauf bauen wir jetzt auf.

Die Digitalisierung von Gleisbaumaschinen geht in den letzten Jahren rasant voran. Was bedeutet das für PRS?

Es ist eine riesige Chance! Ein zukunftsweisendes Werkzeug ist hier Plasser Datamatic, mit der Ferndiagnosen und Fernwartungen möglich werden. Dazu kommen Big Data, auf deren Basis wir die Wartung der einzelnen Maschinen künftig viel effizienter durchführen können.

Ebenso wird auch das Thema Nachhaltigkeit für alle Unternehmen immer wichtiger, die für die Bahn arbeiten. Wie sehen Sie bei PRS die Thematik?

Keine Frage, das Thema ist angekommen. Im Bereich Retrofit werden jetzt schon die Möglichkeiten genutzt, bestehende Maschinen für maximale Umweltfreundlichkeit aufzurüsten. Allein die Verdoppelung der Lebensdauer durch ein Retrofit ist ein großes Nachhaltigkeitsthema. Bei Neuanschaffungen sehen wir, dass es unseren Kunden darum geht, den richtigen Zeitpunkt für den Einstieg zu finden. Klarerweise sind damit auch enorme Kosten verbunden. Wenn man zum Beispiel unsere E³-Maschinen nimmt, liegen wir damit vollkommen richtig. Wann der große Umstieg seitens der Kunden erfolgen wird, lässt sich noch nicht mit Gewissheit sagen.

Sie haben zurzeit rund 30 Jobs ausgeschrieben. Wie viele Mitarbeiter:innen beschäftigen Sie aktuell und wie sehen Sie Ihre Situation hinsichtlich neuer Mitarbeiter:innen?

Wir beschäftigen aktuell rund 250 Mitarbeiter:innen. Die ausgeschriebenen Stellen betreffen vor allem die Service-Technik und das Instandhaltungswerk Opladen. Die Situation ist bekannt: Es ist nicht einfach, die richtigen Leute zu bekommen. Dennoch bin ich überzeugt, dass es uns gelingen wird. Wir bieten sichere Jobs in einer expandierenden Branche, wir arbeiten in einem Bereich, der enorm viel für das Thema Nachhaltigkeit leistet, und wir beschäftigen uns mit Maschinen, denen ein gewisser Kultfaktor nicht abzusprechen ist.

Zum Schluss ein Blick in die Zukunft: Wie soll PRS in fünf Jahren dastehen?

Wir wollen Service-Champion werden! Für alle Kunden in unserem Markt soll es selbstverständlich sein, bei jedem Projekt auch an Plasser Robel Services zu denken.

Danke für das Gespräch!

