

# Aufzugs- und Fahrtreppenbranche in Deutschland – Branchenreport 2015

## Lift and escalator industry in Germany – 2015 Industry Report

*Aktuelle Entwicklungstrends und neue Herausforderungen für die Aufzugs- und Fahrtreppenbranche stehen im Zentrum des IMU-Branchenreports 2015, herausgegeben von der Hans-Böckler-Stiftung und der IG Metall.*



Eine starke Dynamik bei Markt-, Innovations- und Beschäftigungstrends, im Kontext erheblicher Veränderungen im Bereich der Normen und Richtlinien, prägt die Aufzugs- und Fahrtreppenbranche. Dieser Wandel impliziert Herausforderungen und Handlungsbedarf in den Unternehmen und in der Branche. Das hohe Qualifikationsniveau der Beschäftigten ist dabei ein entscheidender Faktor für Innovationen, Kundenbindung, Wachstum und Qualität in der Branche.

In der Aufzugs- und Fahrtreppenbranche waren 2014 rund 18.000 Beschäftigte in gut 600 Unternehmen tätig. Die Geschäftsfelder dieser Unternehmen reichen von der Produktion von kompletten Anlagen oder spezifischen Komponenten über den Verkauf und die Montage von Aufzügen und Fahrtreppen bis hin zur Instandhaltung, Instandsetzung und Modernisierung dieser Anlagen. Die Struktur der Branche ist dadurch gekennzeichnet, dass neben zahlreichen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU mit ca. 40 Prozent Marktanteil) vier

Konzernunternehmen, die sogenannten Big-4 der Branche, mit ihren Beteiligungsgesellschaften das Marktgeschehen prägen. Diese Big-4 sind nicht nur hierzulande, sondern weltweit die vier größten Unternehmen der Branche. Sie bieten sowohl Aufzüge als auch Fahrtreppen an, daneben gibt es nur noch wenige Unternehmen, die in beiden Produktgruppen aktiv sind. Die Mehrzahl der KMU ist im Aufzugsbau tätig; die Betriebe sind häufig in einer markt-nischen platziert und/oder in erster Linie regional orientiert. Neben ihrer regionalen Stärke ist ihre Flexibilität und Kundennähe hervorzuheben. Integraler Bestandteil der Wertschöpfungskette sind darüber hinaus die Hersteller und Anbieter von Komponenten für Aufzüge und Fahrtreppen sowie die rein im Montage- oder Servicebereich tätigen Kleinunternehmen.

Im Branchenreport 2015 werden die Entwicklungstrends ausführlich betrachtet: eine starke Serviceorientierung, Konzentrationsprozesse bei den Unternehmen, internationale Wertschöpfungsstrategien, die Ausweitung atypischer Beschäftigungsformen (Subcontracting) im Neuanlagenbau und Modernisierungsgeschäft, hoher Leistungsdruck und Arbeitsverdichtung insbesondere für die Monteure und der digitale Wandel als Treiber für Entwicklungen beim Produkt und bei den Arbeitsbedingungen. Die Investitionstätigkeit und die Innovationsfähigkeit sind entscheidende Punkte für die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen und Branchen, insbesondere auch im Hinblick auf die Beschäftigungsentwicklung. Bemerkenswert ist, dass nach einer Desinvestitionsphase mit Produktionsverlagerungen und Werksschließungen hierzulande, wie noch im IMU-Branchenreport 2007 diagnostiziert, inzwischen wieder kräftig investiert wird: zum einen in Produktionsstätten, zum anderen in Forschung und Entwicklung.

Bei den Unternehmensstrategien, die im Branchenreport differenziert betrachtet werden, spielt die Marktausweitung im Service eine bedeutende Rolle, um ambitionierte Wachstumsziele zu erreichen. Insbesondere bei den Big-4 soll diese Expansion mittels dreier wesentlicher Wege erreicht werden: (1) Neuanlagen-Verkauf, um in

*Current development trends and new challenges for the lift and escalator industry are at the centre of the 2015 IMU Industry Report, published by the Hans Böckler Foundation and IG Metall.*

The lift and escalator industry was dominated by a strong dynamism in market, innovation and employment trends in the context of considerable changes in the field of standards and guidelines. This change implies challenges and the need for change in the companies and industry. The high qualification level of the employees is a decisive factor in this respect for innovations, customer loyalty, growth and quality in the industry.

In 2014 there were approximately 18,000 employees employed in over 600 companies for the lift and escalator industry. The business fields of these companies range from the production of complete lifts or specific components, the sale and assembly of lifts and escalators to the maintenance, repair and modernisation of these lifts. The structure of the industry is characterised by the fact apart from numerous small and medium enterprises (SMEs with about 40% market share), four group companies, the so-called Big Four of the industry, dominate market developments with their associated companies. These Big Four are not just the four biggest companies in the industry in Germany, but also worldwide. They sell both lifts as well as escalators, apart from this there are only a few companies that operate in both product groups. The majority of SMEs operate in lift construction; the companies are frequently placed in a market niche and/or are primarily regional in orientation. Apart from their regional strength, their flexibility and customer proximity are worthy of mention. In addition, the manufacturers and providers of components for lifts and escalators and the very small companies that operate purely in the assembly or service field are an integral part of the added value chain. The development trends receive detailed consideration in the 2015 Industry Report: a strong service orientation, concentration processes in the companies, international added value strategies, the expansion of atypical employment forms (subcontracting) in new lift construction and modernisation business, high performance pressure and work intensification for the fitters and digital change as drivers for developments in products and working conditions.

Investment activity and innovativeness are decisive points for the future viability of companies and segments, especially also regarding the de-

der Folge Wartungsverträge abzuschließen; (2) Akquisition von Unternehmen mit Übernahmeareren Wartungsportfolios; (3) Fremdanlagen-Wartung durch offensives Marketing bei Betreibern. Die Expansionsstrategie wird von Strategien der Service-Rationalisierung flankiert, zu denen neue Servicekonzepte gehören, zum Beispiel Baukastensysteme oder bedarfsorientierte Wartung, aber auch zunehmend Digitalisierungskonzepte – etwa „Internet der Aufzüge“ mit präventiver Wartung in der Cloud. Im Fazit des Branchenreports werden Herausforderungen rund um den „Erfolgsfaktor Mensch“ und die Arbeitswelt hervorgehoben. Fachkräftesi-



Jürgen Dispan

cherung sollte demnach stärker ins Zentrum betrieblicher Strategien rücken. Wichtige Hebel zur Fachkräftesicherung in der Aufzugs- und Fahrtreppenbranche liegen in der Ausbildung und in Weiterbildungsangeboten. Handlungsbedarf liegt etwa in der Erweiterung des Ausbildungsplatzangebots durch die Unternehmen, in vorausschauender, strategischer Personalplanung, sowohl was den Personalbedarf als auch was die Personalentwicklung betrifft. Dabei sollte das Augenmerk nicht nur auf die Stammbeslegschaften der Kernunternehmen gerichtet werden, sondern auch auf die Beschäftigten bei Subunternehmen, die meist in unsicheren, schlechter bezahlten Arbeitsverhältnissen tätig sind. Insgesamt sollten sichere Beschäftigungsverhältnisse und gute Arbeitsbedingungen das Ziel sein.

Jürgen Dispan,  
IMU Institut Stuttgart

[www.imu-institut.de](http://www.imu-institut.de)

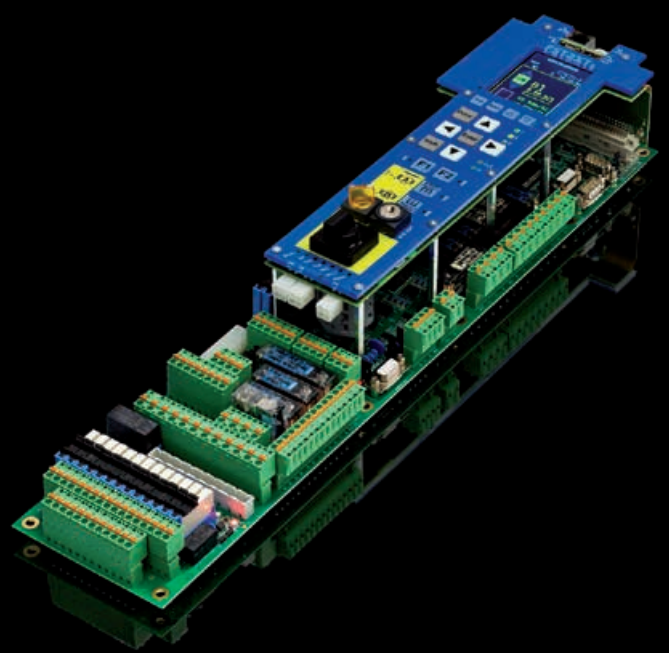
velopment of employment. What is remarkable is that following a disinvestment phase with production outsourcing and factory closures here, there has been a considerable upturn in investment, as predicted in the 2007 IMU Industry Report: on the one hand in production locations and on the other in research and development.

When it comes to the company strategies, which receive differential consideration in the Industry Report, the market expansion in service plays a decisive role in order to achieve ambitious growth objectives. Especially in the case of the Big Four this expansion is to be achieved by means of three principal methods: (1) selling new lifts in order to conclude maintenance agreements subsequently; (2) the acquisition of companies with the adoption of maintenance portfolios; (3) third party lift maintenance thanks to offensive marketing among operators. The expansion strategy is flanked by strategies in service rationalisation, which include new service concepts, such as modular systems or demand-actuated maintenance – but also increasingly digitalisation concepts – such as the “Internet of lifts” with preventive maintenance in the cloud.

In the conclusion of the Industry Report challenges are emphasised relating to the “success factor people” and the working world. According to this, securing expert personnel is to move closer to the centre of operating strategies. Important levers for obtaining expert personnel in the lift and escalator industry consist in the education and further training offered. There is need for action for example in the expansion of the training places offered by the companies and forward-looking, strategic personnel planning, both with regard to personnel requirements as well as personnel development. In this respect attention should not only be paid to the core workforce of the core companies, but also to the employees in the associated companies, who are usually employed in more insecure, poorly paid positions. The overall goal should be secure employment and good working conditions.

Jürgen Dispan,  
IMU Institute Stuttgart

[www.imu-institut.de](http://www.imu-institut.de)



## FST-2XTs

### Zuwachs in der XT-Familie

Die neue Schmalform-Steuerung aus der XT-Familie bietet kompromisslose Leistung auf engstem Raum.

Dank ihrer platzsparenden Bauart ist sie prädestiniert für den Türzargen-Einbau. Die FST-2XTs eignet sich sowohl für Wohnungsbau- als auch für Hochleistungs-Zielruf-Anwendungen.

Die FST-2XTs ist selbstverständlich mit der Vorgänger-Steuerung kompatibel und direkt austauschbar.

## FST-2XTs

### New Addition to the XT-Family

The new slim-form controller for the XT-Family offers uncompromising performance and ergonomics in the narrowest of spaces.

The space saving design makes the FST-2XTs ideal for mounting inside the door jamb. It is suitable for any application, from low-rise residential through to Destination-Call high-rise groups.

Of course, the FST-2XTs can be used as a drop-in replacement for its predecessor.

[www.newlift.de](http://www.newlift.de)

**NEW LIFT Steuerungsbau GmbH**  
Lochhamer Schlag 8  
82166 Gräfelfing

Tel +49 89 – 898 66 – 0  
Fax +49 89 – 898 66 – 300