

Product Lifecycle Services

Servicemodell für jede Anlage

Leitsysteme – immer verfügbar und auf dem neuesten Stand:
Stabilität, Anlagenverfügbarkeit, Investitionssicherheit, Transparenz

Kunde

Bayer MaterialScience (BMS)

Bayer MaterialScience, ein führender Hersteller von hochwertigen Werkstoffen wie Polycarbonat und Polyethan

Realisierungszeitraum

Pilotierung von
Mai 2010 bis Mai 2011
Laufender LCS-Vertrag
über 15 Jahre

Liefer- und Leistungsumfang

Grundleistungen:
Bereitschaftsdienst
Instandsetzung

Maintenance Services:
Inspektion und Wartung

Basis Lifecycle Services:
Ersatzteilmanagement
Obsoleszenz Management
(Informationsservice)

Erweiterte Lifecycle Services:
Modernisierung,
Updates/Upgrade Services,
Software Update Services
(SUS)

Die Herausforderung

Sicherheit und Servicefähigkeit sind für die Prozessindustrie unerlässlich. Leitsysteme sind eng an Hard- und Software gekoppelt und beeinflussen alle Aspekte und Prozesse einer Produktionsanlage. Um die Anlagenverfügbarkeit sicherzustellen, muss das System in Verbindung mit der Anwenderapplikation beherrscht und die relativ kurzen Innovationszyklen der Prozessleittechnik bewältigt werden. Oft sind Softwarespezialisten mit der richtigen Branchen Expertise erforderlich, die die Systeme verstehen und gegebenenfalls optimieren können.

Immer mehr produzierende Unternehmen setzen für solche Themen auf externe Service-Dienstleister, so auch Bayer MaterialScience (BMS). In drei Produktbereichen: Polycarbonat, Polyurethan sowie Coatings, Adhesives und Specialties werden hochwertige Materialien und Produkte hergestellt. Die Kernkompetenz liegt dabei klar bei der Herstellung der Produkte, deren Qualität und Verfügbarkeit. Moderne Leitsysteme basieren auf PC-basierten Systemen und Automatisierungstechnischen Komponenten. Diese erfordern Spezialisten mit Expertenwissen, die oft teuer und aufwendig geschult werden müssen. Da an den BMS-Standorten allein 30 Siemens-Leitsysteme im Einsatz sind, fiel die Wahl des Service-Partners auf die Industrie- und Serviceexperten von Siemens. Zudem können die Anforderungen an die Servicefähigkeit eines



Leitsystems so direkt in den Leitsystem-Entwicklungsprozess eingespielt werden.

Die Lösung

Bayer MaterialScience und Siemens haben einen umfangreichen und langfristigen Lifecycle-Vertrag erarbeitet und abgeschlossen. In einem weiteren Schritt haben BMS und Siemens diesen gemeinsamen Rahmenvertrag, der im Wesentlichen vier Module umfasst, an einer bestehenden Anlage im Werk Uerdingen pilotiert. Auf diesen Erfahrungen aufbauend, ist vereinbart, in den kommenden Jahren weitere Systeme mit diesem Servicevertrag auszustatten. Für die folgenden Anlagen wird basierend auf dem Rahmenvertrag ein Servicevertrag mit einer Laufzeit von bis zu 15 Jahren Laufzeit abgeschlossen. Darin sind sowohl Leistungen und Servicevereinbarungen enthalten, als auch die pauschalen Kosten für die Ersatzteilkhaltung.

Unsere Anlagen stehen im Schnitt alle fünf Jahre einmal still. Es braucht klar definierte Abläufe für Serviceprozesse, damit im Fall der Fälle alles glatt läuft.

Auch dafür ist der Servicevertrag eine gute Basis.

Service ist kein Nebenthema, das man mal eben so mit erledigt. Beide Seiten müssen sich dabei auf diese Art der Zusammenarbeit einlassen.

Ward Beullens, Leiter der Systemtechnik bei Bayer MaterialScience (BMS) in Leverkusen



Bayer MaterialScience (BMS) am Standort Krefeld-Uerdingen

Im Vordergrund stehen dabei die langfristige Servicefähigkeit, der Investitionsschutz sowie die Sicherstellung der Anlagenverfügbarkeit und dies bei transparenten und planbaren Kosten.

Basis der erfolgreichen Servicepartnerschaft war vor allem die enge Zusammenarbeit zwischen Siemens und Bayer bei der Konzeptentwicklung und Pilotierung. „Der Wille und die Bereitschaft haben gestimmt und die Mitarbeiter haben sich auf beiden Seiten intensiv aufeinander eingelassen“, berichtet Ward Beullens, Leiter der Systemtechnik bei BMS. Die Servicepartnerschaft mit Siemens soll nach dem erfolgreichen Pilotprojekt nun auch weiter ausgebaut werden. Weitere Anlagen werden bereits schrittweise überprüft. Siemens als Hersteller und Lieferant des Leitsystems ist dafür ein geeigneter Partner. Bayer wird den Service aber nicht völlig aus der Hand geben und auch künftig eigene Anlage und Systeme selbst betreuen, um Lieferanten und eingesetzte Technik weiter selbst beurteilen zu können.

Der Nutzen

Als Hersteller und Lieferant der Leittechnik verfügt Siemens über das richtige Know how und kennt die Systemanforderungen. So können im gesamten Lebenszyklus einer Anlage umfangreiche Serviceleistungen und die jeweiligen Spezialisten zur Verfügung gestellt werden. Die lange Laufzeit des Servicevertrages sowie die enthaltenen Serviceleistungen sorgen beim Anlagenbetreiber für mehr Transparenz und definierte Kosten über die Vertragslaufzeit. Eindeutig verteilte Zuständigkeiten und klar definierte Serviceprozesse wirken sich zusätzlich positiv auf Anlagenbetrieb und -verfügbarkeit aus. Denn Service ist ein fester Bestandteil des Anlagenlebenszyklus geworden. So können sich die verantwortlichen Systemtechniker der Bayer AG ganz auf ihre eigene Produktion konzentrieren. Die Ergebnisse der Service-Partnerschaft und die Anforderungen an die Servicefähigkeit von Leitsystemen können nun bereits in deren Entwicklungsprozess einfließen. Denn wer kennt ein System besser als der Lieferant? Wer findet einen Fehler schneller als der Ingenieur, der bei der Entwicklung der Technik schon dabei gewesen ist? Wer ist ein besserer Servicepartner als der Experte, der tagtäglich mit dem System zu tun hat?

Siemens AG
Industry Sector
Customer Services Division
Schuhstraße 60
91052 Erlangen
Germany

E-Mail:
services.industry@siemens.com

TH 241-130229

© 2013 Siemens. Alle Rechte vorbehalten.

Die Informationen in dieser Broschüre enthalten lediglich allgemeine Beschreibungen bzw. Leistungsmerkmale, welche im konkreten Anwendungsfall nicht immer in der beschriebenen Form zutreffen bzw. welche sich durch Weiterentwicklung der Produkte ändern können. Die gewünschten Leistungsmerkmale sind nur dann verbindlich, wenn sie bei Vertragsschluss ausdrücklich vereinbart werden.