

„Der Markt bestätigt unsere Strategie“

— Triplan will das internationale Geschäft bis 2014 auf 20 % vervierfachen —

Triplan ist seit über 40 Jahren als Engineering-Dienstleister, vorzugsweise als unabhängiger Generalplaner für die Chemie-, Petrochemie-, Pharma- und Biotech-Industrie tätig. Mit einer neuen Internationalisierungsstrategie hat sich Triplan für die Zukunft aufgestellt. Ein Element in dieser Strategie ist ein Modell zur Abwicklung von Auslandsinvestitionen, mit dem das Unternehmen die Erwartungen vieler europäischer Auftraggeber erfüllt. CHE-Manager befragte dazu Peter Stromberger, der seit 1. April 2011 Sprecher des Triplan-Vorstands ist. Stromberger war zuvor beim US-Engineering-Unternehmen Fluor Corp. und bei Chemengineering in der Schweiz tätig. Bisher führte er bei Triplan bereits das Engineering in Deutschland und koordinierte die internationalen Aktivitäten. Im nun dreiköpfigen Vorstand mit Walter Nehrbaß und Heinz Braun verantwortet er die Koordination und Entwicklung des nationalen und internationalen Projektgeschäfts.



Peter Stromberger,
Sprecher des Vorstands von Triplan

CHEManager: Herr Stromberger, in welcher Verfassung ist Triplan, wie hat sich die Auftragslage während bzw. seit der Wirtschaftskrise entwickelt?

P. Stromberger: Nach einem sehr guten Jahr 2008 haben wir auch 2009 den Umsatz weitgehend gehalten, wobei allerdings der Ertrag zurückgegangen ist. Richtig ausgewirkt hat sich die Wirtschaftskrise für uns im Grunde erst 2010 – da ging der Umsatz um etwa 20 % zurück. Wir haben Triplan in den vergangenen Monaten schlanker aufgestellt und restrukturiert, sodass wir jetzt gestärkt aus der Krise hervorgehen. Bereits Ende 2010 und verstärkt mit Beginn dieses Jahres hat sich insbesondere im Chemiegeschäft die Auftragslage wieder wesentlich gebessert. Wir sehen verstärkt Projektausschreibungen und Anfragen bezüglich Machbarkeitsstudien und Basic Engineering. Geholfen hat uns in der Zeit der Krise sicherlich, dass wir neben

dem traditionellen Projektgeschäft schon immer auch in der Betriebsbetreuung aktiv sind. Zwar ist das Projektgeschäft finanziell gesehen attraktiver – dafür sind auch die Risiken höher! –, aber die Betriebsbetreuung bietet uns eine kontinuierliche und solide Basisauslastung. Bayer, Lanxess, Merck, Miro, Novartis, Roche, Wacker – mit vielen Unternehmen bestehen bereits seit Jahrzehnten Rahmenverträge für solche Aufgaben.

Welche Leistungen fragen die Kunden derzeit vor allem nach?

P. Stromberger: Klassische Aufgaben der Betriebsbetreuung, Sicherheitsbetrachtungen, Stillstandsplanung sowie Leistungen in der Konzeptplanung und im Basic Engineering, aber auch Detailplanungen z.B. im Energy-Bereich kommen verstärkt auf uns zu. Viele Kunden konzentrieren sich noch stärker auf ihre Kernkompetenzen und haben das interne Engineering weiter reduziert.

Hinzu kommen Leistungen zur Planung von Laboratorien, von Reinräumen und Pilotanlagen – auch da haben wir uns in den vergangenen Jahren erfolgreich etabliert. Denn gerade in der Life-Science-Industrie sehen wir die Entwicklung, dass sich Unternehmen in den Hochlohnländern Deutschland und Schweiz auf die Forschung und Entwicklung konzentrieren. Die Produktion hingegen wird in die wichtigen Märkte verlagert.

Wie sieht Ihre Strategie aus, um diese Umsatzpotentiale auszuschöpfen?

P. Stromberger: Unser Modell war immer: Follow the customer. Konkret wollen wir die Investitionsprojekte unserer Kunden in Deutschland und der Schweiz von der Anfangsplanung bis zur Realisierung be-

gleiten. Das sehen zunehmend auch unsere Kunden als Vorteil – sie möchten ein Projekt von Anfang bis zum Ende mit einem einzigen Partner abwickeln. Heute generieren wir etwa 5 % unseres Umsatzes aus dem internationalen Geschäft, 2014 sollen es etwa 20 % sein.

Wir wollen selektiv international weiter wachsen, z.B. im indischen Markt, wo wir eine Partnerschaft mit Neilsoft haben. Dort sehen wir Potentiale in der Chemie und Feinchemie ebenso wie in der Pharmazie und den Life Sciences. Auch in osteuropäischen Ländern, den GUS-Staaten, und im arabischen Raum sehen wir weitere Entwicklungsmöglichkeiten – hier insbesondere im Raffinerie- und Petrochemiebereich.

Die Partnerschaft mit Neilsoft besteht seit Mai 2009. Welche Erfahrung hat Triplan bisher in dieser Kooperation gemacht?

P. Stromberger: Wir haben die erste Zeit intensiv dazu genutzt, ein besseres Verständnis über die unterschiedlichen Arbeitsweisen zu entwickeln. Darüber hinaus haben wir gemeinsam indische Unternehmen besucht, um herauszufinden, wo Potential für unsere Planungsleistungen besteht. Derzeit haben wir drei Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit Neilsoft identifiziert: Zum einen den Austausch von Arbeitspaketen wie das Detail Engineering für ein Projekt, das dann unter unserer Federführung in Indien durchgeführt wird. Dazu werden Lead-Ingenieure von Triplan vor Ort die Führung übernehmen. Hinzu kommt die Möglichkeit, Mitarbeiter von Neilsoft hier in Deutschland in Projekte zu integrieren – das verschafft uns eine günstigere Mischkalkulation mit Kostenvorteilen zwischen 30 und 40%. Nicht zuletzt sind wir in der Lage, Investitionsprojekte europäischer Kunden in Indien durch Mitarbeiter von Neilsoft vor Ort begleiten zu lassen – vom Detail Engineering bis hin zur Ausführungsüberwachung. Aktuell bearbeiten wir ein solches Projekt für Lanxess.

Wie arbeiten Sie bei diesem Projekt mit Neilsoft zusammen?

P. Stromberger: Lanxess passt sein Produktionsnetzwerk in Indien an und verlagert seine Produktionsstätten von Madurai an den Standort Jhagadia. Umziehen werden Produktionen für Lederchemikalien, Materialschutzprodukte sowie Produkte des Geschäftsbereichs Rhein Chemie. Die Verlagerung nach Jhagadia soll bis Ende 2011 abgeschlossen sein. Gleichzeitig plant das Unternehmen, die Anlagen mit der neuesten Technologie auszustatten.

Triplan hat dazu mit Lanxess und Rhein Chemie die Grundlagen und das Basic Engineering erarbeitet. Das Detail Enginee-



Baustelle Jhagadia: Im Bundesstaat Gujarat entsteht der größte Produktionsstandort für Lanxess in Indien. Triplan ist zusammen mit seinem Kooperationspartner Neilsoft als Gesamtplaner für die Verlagerung der Produktion von Madurai nach Jhagadia beauftragt (© Lanxess).

ring, die Bauplanung sowie die Bau- und Montageüberwachung übernimmt Neilsoft, hinzu kommt die lokale Beschaffung. Triplan übernimmt als Vertragspartner von Lanxess/Rhein Chemie die komplette Projektsteuerung bis zum Abschluss. Der Vorteil für den Kunden: Er hat hier in Deutschland einen zentralen Ansprechpartner, der sich auch um die landestypischen Anforderungen in Indien kümmert. Die herkömmliche Alternative wäre gewesen, von Deutschland aus selbst einen indischen Planer zu beauftragen und zu überwachen. Mit Triplan als Partner vermeidet Lanxess somit eine kritische Schnittstelle. Dass dieses Modell Vorteile bietet, wurde uns vom Kunden bereits in einem positiven Feedback signalisiert. Der Markt bestätigt damit unsere Internationalisierungsstrategie!

Haben oder planen Sie ähnliche Kooperationen in weiteren Wachstumsmärkten?

P. Stromberger: Derzeit nicht. Solch ein Modell mit Leben zu füllen, erfordert einiges an Zeit und Manpower. Und der indische Markt ist groß genug – man sollte sich nie überfordern.

Neilsoft und Triplan sind auch über die gemeinsame IT-Tochter ITandFactory verbunden. Triplan selbst besitzt zudem noch die IT-Tochter VenturisIT. Welche Bedeutung haben für Sie eigene IT-Lösungen?

P. Stromberger: Weil bei vielen Kunden nicht mehr bestimmte Planungs-Tools vorausgesetzt werden – Ausnahme ist die Großchemie –, ist es ein Kostenvorteil für uns, eigene IT-Werkzeuge nutzen zu können. Wir müssen eben weniger Geld aufwenden für teure Lizenzen. Immer dann, wenn der Kunde keine Vorgaben macht, setzen

wir unser eigenes Planungs-Tool Tricad MS der VenturisIT ein. Das ist in fast 50 % der Fälle so. Deshalb ist Tricad MS auch so gut und am Markt so erfolgreich: Triplan-Ingenieure nutzen diese Software täglich in ihrer Planungsarbeit, die Software-Entwickler haben so ein permanentes Feedback.

Unsere IT-Tochter ITandFactory entwickelt das Planungs-Tool Cadison auf Basis AutoCAD, das verstärkt durch unseren Partner Neilsoft im internationalen Markt eingesetzt wird. Hier können wir auf enorme Personal-Ressourcen in Pune/Indien zugreifen.

Fachpersonal zu rekrutieren wird zunehmend schwerer. Wie attraktiv ist Triplan als Arbeitgeber?

P. Stromberger: Wir bieten qualifizierten Ingenieuren die Faszination immer neuer Herausforderungen durch immer neue Projekte. Keine Anlage ist bei uns wie die andere, stets sind Unikate zu planen. Hinzu kommen die internationalen Perspektiven. Und als mittelständisches Unternehmen haben wir sehr flache Hierarchien – das fordert die Flexibilität des Mitarbeiters, bietet aber dafür die Chance einer großen Gestaltungsfreiheit. Natürlich stehen wir in Konkurrenz zu den großen Anlagenbauern. Aber wie mein Vorstandskollege Walter Nehrbaß scherzhaft zu sagen pflegt: Da gehen Beamte hin, zu uns kommen die Pioniere!

■ Contact
Peter Stromberger, Vorstand TRIPLAN AG

Auf der Krautweide 32 · 65812 Bad Soden
Tel: 06196 / 60 92 - 0 · Fax: 06196 / 60 92 - 201
www.triplan.com