

Expertise in den Branchen

Triplan hat drei Branchencenter für Anlagenprojekte in der Chemie, Raffinerie/Petrochemie und Pharma/Biotechnologie aufgebaut

Vor vierzig Jahren, 1967, wurde der Ingenieurdienstleister Triplan gegründet und ist heute zu einem Unternehmen mit rund 470 Mitarbeitern gewachsen – allein in diesem Jahr wurden bislang 40 Mitarbeiter eingestellt. Die Schwerpunkte der Unternehmenstätigkeit liegen auf der Planung von chemischen und pharmazeutischen Produktionsanlagen, Ingenieurleistungen zur Betriebsunterstützung und als drittes Feld technische Dienstleistungen wie z. B. die Qualifizierung/Validierung, technisches Consulting oder die Planung von Shut Down-Projekten. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielte Triplan eine Gesamtleistung von 40,9 Mio. €. CHEManager befragte den Vorstandssprecher Walter Nehrbaß von Triplan über das Unternehmen und zu neuen Entwicklungen im Anlagen-Engineering. Das Gespräch führte Dr. Dieter Wirth.

Herr Nehrbaß, hat Triplan vor 40 Jahren seine Unternehmenstätigkeit bei Null begonnen?

W. Nehrbaß: Nein, das kann man wirklich nicht sagen. Das Unternehmen startete 1967 mit etwa 140 Mitarbeitern, die der Triplan-Gründer Reinhard Meier von der Firma Sgoff und Bermayer – in Absprache mit den Inhabern – übernahm. Meier war zuvor auch Geschäftsführer dieses Unternehmens, das auf Rohrleitungsplanung und den Industriemodellbau ausgerichtet war.



Walter Nehrbaß, Vorstandssprecher von Triplan

Wer kann sich auf das Firmenjubiläum bei Ihnen freuen?

W. Nehrbaß: Unsere Kunden und unsere Mitarbeiter. Die Kunden können uns am Tag der offenen Tür in allen sieben deutschen Niederlassungen sowie unseren Tochtergesellschaften in der Schweiz und in Tschechien genau über die Schulter gucken und sehen, wie wir arbeiten. Auch unsere Mitarbeiter werden Grund zur Freude haben, bei den standortbezogenen Jubiläumstagen und, wenn der Geschäftsverlauf weiterhin so erfolgreich ist, planen wir eine Bonuszahlung für unsere Mitarbeiter.

Triplan hat sich jüngst organisatorisch neu aufgestellt, d.h. drei Branchencenter geschaffen. Was waren die Gründe für diesen organisatorischen Umbau?

W. Nehrbaß: Dazu muss man die Entwicklung des Unternehmens betrachten, das historisch gesehen als dezentrale Organisation mit einzelnen Niederlassungen als Profitcenter gewachsen ist. Diese Präsenz vor Ort an den wichtigsten Standorten der chemischen, petrochemischen und pharmazeutischen Industrie ist richtig und wichtig – aber sie erfüllt nicht alle Aufgaben, denen wir uns heute stellen müssen. In den vergangenen 40 Jahren haben wir mit diesem Geschäftsmodell dauerhafte Kundenbeziehungen und Partnerschaften aufgebaut. Das werden wir auch fortsetzen: In Kürze wird an dem Raffineriestandort Ingolstadt ein neues Triplan-Büro eröffnet. Aber was wir mit dieser Organisation nicht gut konnten, war, Projekte als Generalplaner mit einem Vertrag für Engineering, Procurement & Construction oder einem Vertrag für Engineering, Procurement & Construction Management umzusetzen. Hier ist nämlich nicht in erster Linie die Präsenz vor Ort gefragt, sondern die Expertise in dem jeweiligen Branchensegment sowie professionelle Projektmanagementfähigkeiten. Diesen Anforderungen der Kunden können wir mit unserer heutigen Organisation in drei Branchencentern – Chemie in Leverkusen, Raffinerie/Petrochemie in Karlsruhe und Pharma/Biotechnologie in Basel – optimal gerecht werden. Projekte werden von der ersten Anfrage bis zur erfolgreichen Umsetzung im Rahmen einer Task Force von den Experten bearbeitet. Bei der Zusammenstellung der jeweiligen Projektteams kann das Branchencenter auf die Ressourcen aller Triplan-Standorte zugreifen. Mit dieser Organisation haben wir im vergangenen Jahr die Auslastung des Personals deutlich gesteigert.

Welche weiteren Faktoren haben diese neue organisatorische Aufstellung getrieben?

W. Nehrbaß: Da ist zunächst einmal die Tatsache zu nennen, dass wir eine Aktiengesellschaft sind. Dies stellt an uns bestimmte Erfordernisse im Hinblick auf den Ertrag bzw. die Marge des Un-

ternehmens, und damit auch an die Effektivität seiner Organisation. Und das heißt heute eine Organisation, die auf die Anlagenprojekte ausgerichtet ist. Auch wie wir bezahlt werden, hat sich sehr verändert: Früher haben wir als Ingenieurdienstleister zu 80% aufwandsbezogen gearbeitet und nur zu etwa 20% im Festpreis. Heute sind die Verhältnisse so, dass wir zu 60–70% mit Festpreiskonditionen arbeiten und der Rest ist aufwandsbezogen. Dabei gelten Festpreise meist nicht für alle Phasen eines Projektes, sondern nur für einzelne Phasen. So werden z. B. das Basic oder das Detail Engineering fast immer mit Festpreisen oder mit Zielpreisen, die Bonus-/Malus-Regelungen beinhalten, ausgeführt. Die Konsequenz daraus ist, dass wir sehr kosten- und preisorientiert arbeiten müssen. Nicht zuletzt gibt es auch Kunden, die ihre Dienstleistungen vorrangig nach Preiskriterien einkaufen. Auch da muss Triplan seine Leistungen wettbewerbsfähig anbieten können – und dazu braucht es eben eine leistungsfähige, effiziente Organisation.

Triplan verfolgt eine so genannte „integrale Planungsmethode“ – was bedeutet das und worin liegt der Nutzen für die Kunden?

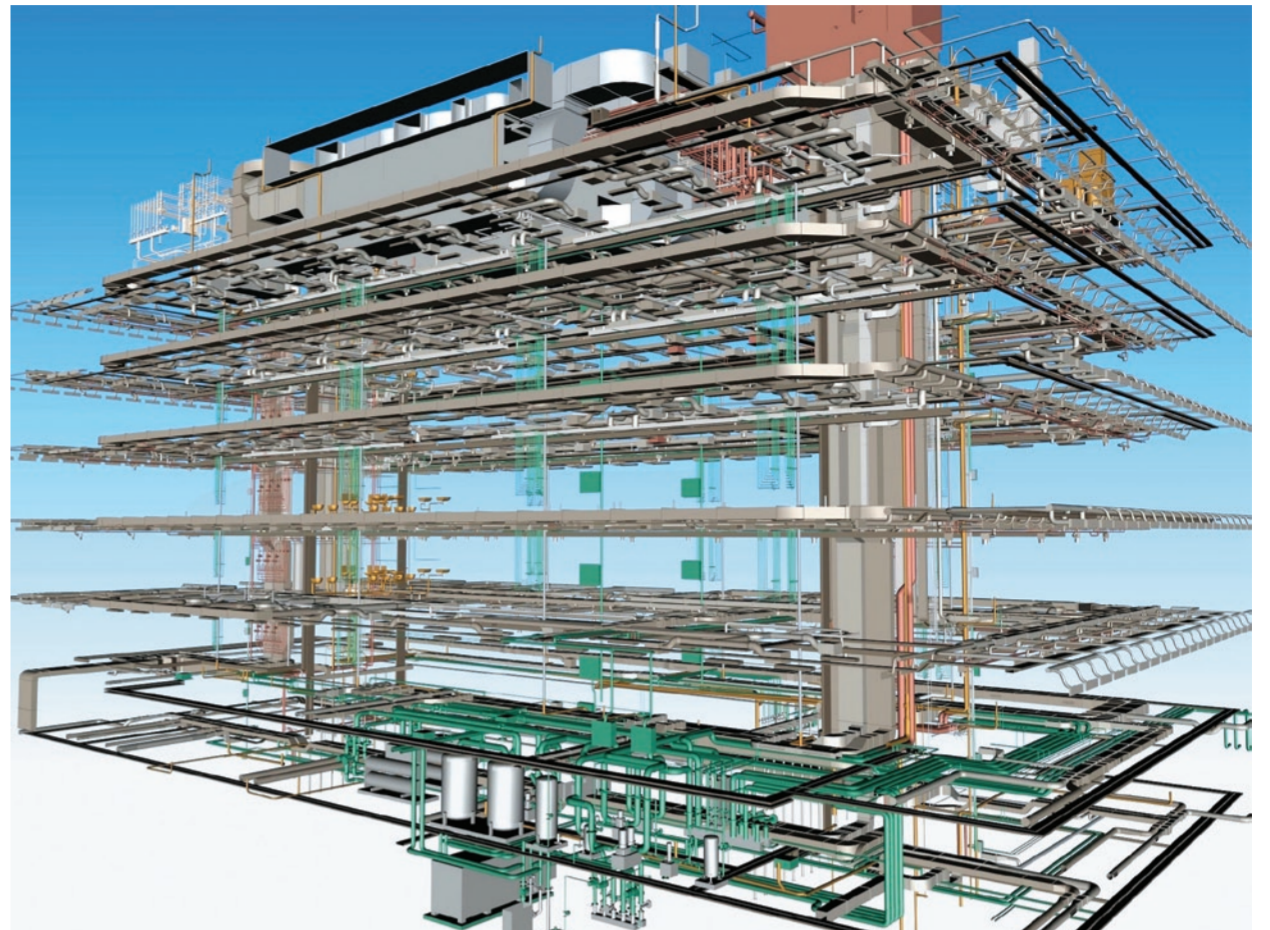
W. Nehrbaß: Unsere integrale Planungsmethode zielt darauf ab, das ganze Projekt – also alle Projektphasen abzudecken – und dafür in kürzester Zeit ein tragbares Projektkonzept zu entwickeln und dem Kunden vorzuschlagen. Dieses Konzept selbst wiederum soll möglichst schnell umsetzbar sein. Dass wir das so gut können, beruht einerseits auf unserer Erfahrung mit sehr vielen Projekten und andererseits der systematischen Abfrage der projektrelevanten Rahmenbedingungen, die wir in einer Datenbank gestützten Matrix abgebildet haben.

Welche wichtigen Anlagenbauprojekte hat Triplan in der jüngsten Zeit abgeschlossen?

W. Nehrbaß: Drei Projekte möchte dazu nennen – aus jedem unserer Bereiche eines: Im Bereich Pharma haben wir für Novartis in der Schweiz eine Mehrproduktanlage für teilweise hochtoxische Wirkstoffe mit einem Investitionsvolumen von mehr als 100 Mio. SFR geplant. Im Bereich Chemie haben wir kürzlich für Shin Etsu in Wiesbaden die Planung einer großen Methylcellulose-Anlage abgeschlossen und im Raffineriebereich haben wir eine Konzeptstudie für eine große Alkylierungsanlage mit UOP-Technologie in Aserbaidshjan gemacht.

Wie entwickelt sich derzeit das Investitionsgeschäft? Welche großen Projekte sind derzeit in der Umsetzung oder wurden kürzlich akquiriert?

W. Nehrbaß: Zunächst einmal entwickelt sich das Investitionsgeschäft in allen unseren drei Branchensegmenten gut, wir spüren dort überall eine verstärkte Investitionstätigkeit. Im Bereich Pharma/Biotech sind wir mit der Umsetzung mehrerer Projekte für die schweizer Pharmaindustrie langfristig beschäftigt. Dort nehmen die Investitionen in biotechnologische Produktionsanlagen zu, Kleinproduktionsanlagen zeichnen einen zunehmenden Trend während die Projekte bei Blockbuster-Produktionen stabil sind. Im Branchensegment Raffinerie/Petrochemie bearbeiten wir mehrere Standortprojekte im süddeutschen Raum, vor allem in Burghausen und Ingolstadt, sowie einen Front End Engineering & Design-Auftrag für die bereits erwähnte Alkylierungsanlage in Aserbaidshjan, die ein Gesamtinvestitionsvolumen von 300–400 Mio. € hat. Im Segment Chemie haben wir zahlreiche Modernisierungs- und Umweltschutzprojekte; größere Investitionsprojekte bearbeiten wir derzeit schwerpunktmäßig bei Anlagen für erneuerbare Energien wie Biodiesel- und Bioethanolanlagen sowie ein Projekt als Generalplaner



zur Herstellung von Katalysatoren für die Katalena.

Was gibt es an neuen Trends in der Anlagenplanung?

W. Nehrbaß: Die Projektmanagementfähigkeiten der Ingenieurdienstleister werden immer wichtiger und wir stoßen zunehmend auf Anlagenbauprojekte, wo mehrere Ingenieurfirmer – oft auch Wettbewerber zueinander – verschiedene Planungsaufgaben innerhalb eines Projektes übernehmen. Aber trotzdem ist für einen Generalplaner wichtig, dass er alle diese Leistungen möglichst weltweit anbieten kann – sei es nun Inhouse oder mit einem externen Partner.

Wo sehen Sie Ihren Vorteil – oder genauer gesagt den Vorteil für den Kunden – wenn er mit einem Generalplaner arbeitet?

W. Nehrbaß: Der Generalplaner verdient – im Gegensatz zu einem Generalunternehmer bzw. Anlagenbauer – sein Geld nur mit den Planungsleistungen. Wir können also kein Interesse daran haben, an den Prozessausrüstungen möglichst viel zu sparen, um daraus selbst einen finanziellen Vorteil zu erzielen. Wir sind als Planer vielmehr daran interessiert, dass der Kunde eine Produktionsanlage hat, die auf lange Sicht gut funktioniert. Und das heißt, die gewählten Ausrüstungen müssen die gesetzten Aufgaben möglichst gut erfüllen. Denn nur dann werden die Kunden mit unserer Leistung zufrieden sein – und weiter mit uns zusammen arbeiten.

Die Erweiterung der Kundenbasis mit Allianzpartner-Verträgen ist eines Ihrer kurzfristigen Ziele. Was verstehen Sie unter Allianzpartner-Verträgen? Mit welchen Unternehmen hat Triplan derartige Verträge abgeschlossen?

W. Nehrbaß: Für uns als Dienstleister stellt sich zunehmend die Aufgabe, möglichst alle geforderten Ingenieurleistungen an allen Standorten des Kunden anbieten zu können. Um diese Rahmenbedingungen dauerhaft für beide Seiten abzusichern, schließen wir mit Kunden so genannte Allianzpartnerverträge. Diese Verträge schreiben die wirtschaftlichen und technischen Aspekte der beiderseitigen Zusammenarbeit auf mehrere Jahre fest. Dadurch haben die Kunden und auch wir eine gewisse Planungssicherheit. Die Kunden können mit unseren personellen Ressourcen Planungs- und Umsetzungsprozesse von Investitionen wesentlich verkürzen bzw. beschleunigen. Solche Verträge haben wir mit einer ganzen Reihe von Unternehmen abgeschlossen, z. B. mit Novartis, OMV und Bayer.

Wie hoch ist die Auslastung bei Triplan im Bereich der Ingenieurdienst-

leistungen? Bereitet Ihnen der derzeitige Mangel an Ingenieuren bzw. Fachkräften Probleme?

W. Nehrbaß: Wir liegen aufgrund der Auftragslage bei einem Auslastungsgrad von über 95%. Bislang bereitet uns der Ingenieurmangel in Deutschland keine Probleme – viel eher hat es uns genutzt, denn viele Unternehmen nehmen bei mangelnden eigenen personellen Ressourcen unsere Dienste bzw. Mitarbeiter in Anspruch. Wir können dieses Problem etwas umgehen, weil wir über weitere Personalressourcen mit unserer Tochtergesellschaft in Tschechien verfügen sowie Kooperationen mit Ingenieur-Unternehmen in Russland und Indien haben, die für uns verschiedene Leistungen erbringen können.

Wie entwickelt sich die vor einem Jahr neu gestartete schweizer Tochtergesellschaft Trevis Ingenieure, die sich auf beratende Ingenieurleistungen mit den Schwerpunkten Verfahrenstechnik, Sicherheit, Wirtschaftlichkeitsanalysen, Umweltschutz und Genehmigungsmanagement fokussiert hat?

W. Nehrbaß: Der Start von Trevis Ingenieure bzw. deren Consulting-Geschäftes ist sehr erfolgreich verlaufen – das Unternehmen konnte im ersten Halbjahr dieses Jahres die Budgetzahlen sowohl im Umsatz als auch im Ergebnis übertreffen. Das anvisierte Wachstumspotential wird unterstützt durch große Synergiepotentiale mit dem Engineering bei Triplan und unserer Kundenbasis. Auf diese Weise können wir einfacher als bisher möglich in den Consulting-Bereich vorstoßen, denn der Name Triplan wird immer noch stark mit der Planung von Anlagen und Rohrleitungen in Verbindung gebracht. Und auch mit der Beko Holding, dem größten Anteilseigner von Triplan, gibt es große und interessante Synergien.

Im April dieses Jahres hat Triplan einen bestimmten Teil des Unternehmensbereiches „Technology Services“ an die indische Firma Neilsoft verkauft. Dabei geht es um Software-Produkte zur Anlagenplanung wie Cadison, Tricad Original und Pipe M. Was waren die Gründe für diesen Schritt? Wie entwickeln sich diese Aktivitäten, soweit man das derzeit absehen kann?

W. Nehrbaß: Triplan und seine IT-Tochtergesellschaften waren mit ihren Softwareprodukten organisatorisch und vertriebstechnisch auf den deutschsprachigen Markt fokussiert. Ohne eine Internationalisierung des Geschäfts erschien eine erfolgreiche Fortführung des Geschäfts kaum möglich; es wäre aber schwierig gewesen, diese aus eigener Kraft umzusetzen. Daher haben wir einen Partner für dieses Geschäft mit der Autocad-basierten Planungssoft-

ware gesucht und Ende 2006 mit der indischen Firma Neilsoft gefunden. Im Mai dieses Jahres haben wir deshalb mit Neilsoft die Firma ITF gegründet, an der Neilsoft mit 60% und wir zu 40% beteiligt sind. Mit diesem Partner können wir unsere langfristige Strategie erreichen, die Software weiter zu entwickeln und den Vertrieb weiter zu internationalisieren, weil Neilsoft mit seinen Tochtergesellschaften und Repräsentanten an internationalen Wachstumsmärkten vertreten ist. Die bislang vorliegenden Zahlen bestätigen einen überaus positiven Geschäftsverlauf.

Was macht der verbliebene IT-Bereich, der vollständig bei Triplan geblieben ist? Um welche Software geht es dabei?

W. Nehrbaß: Dabei geht es vor allem um die 3D-Fabrikplanungssoftware Tricad MS, die auf Microstation basiert, und die gehört nach wie vor zu 100% zu Triplan bzw. unseren Tochtergesellschaften Venturis in der Schweiz sowie der Vertriebsgesellschaft Venturis IT hier am Firmensitz in Bad Soden. Diese Software wurde und wird speziell für die digitale Fabrikplanung in der Automobilindustrie entwickelt; wir entwickeln diese Software im Auftrag des VDA, des Verbandes der deutschen Automobilindustrie, sowie einzelner Mitglieder wie der Daimler AG, weiter. Wir sehen für diese Software mit einem digitalen Fabrikplanungsmodell große Chancen, diese auch in anderen Branchen wie dem Prozessanlagenbau umzusetzen.

Die österreichische Beko Holding hat ihren Aktienanteil an Triplan im Frühjahr dieses Jahres um rund 7% auf fast 39% aufgestockt. Hat Beko die Absicht, die Aktienmehrheit an Triplan zu erwerben? Inwieweit ist diese Geschäftsverbindung für Triplan nützlich?

W. Nehrbaß: Da wir die strategischen Absichten von Beko nicht kennen, kann ich dazu leider nichts sagen. Aber wir sind sicherlich ein interessantes Ziel für Beko. Wir haben einige interessante Synergiepotentiale, z. B. wenn es um den Bau von Biodieselanlagen geht. Aber wir stehen in keinem Produktsegment in Wettbewerb zu einander.

Wird Triplan die geplanten 42 Mio. € Gesamtleistung im laufenden Geschäftsjahr erreichen?

W. Nehrbaß: Ja.

■ Kontakt:
Triplan AG, Bad Soden
Tel.: 06196/6092-0
Fax: 06196-6092-203
info@tripplan.com
www.tripplan.com