

Nicht jeder Kunde will eine Turn-key-Anlage

Die Triplan AG, Bad Soden, ist als Engineering- und IT-Dienstleister überwiegend in den Branchen Pharmazie, Feinchemie, Biotechnologie und Automotive tätig. Bereits seit 1967 am Markt, hat das Unternehmen in den vergangenen Jahren kontinuierlich sein Dienstleistungs-Angebot erweitert. CHEManager befragte den Vorstandsvorsitzenden Dr. Volker Schlüter zum Unternehmen und über die derzeitige Situation im Anlagenplanungs-Geschäft. Die Fragen stellte Dr. Dieter Wirth.

CHEManager: Herr Schlüter, wie laufen die Geschäfte mit Engineering-Dienstleistungen? Und wie sehen Sie die kurz- bis mittelfristigen wirtschaftlichen Perspektiven in Ihren Zielmärkten?

V. Schlüter: Der Geschäftsbereich Engineering ist mit etwa 70 % unseres Gesamtumsatzes nach wie vor unser wichtigstes Standbein. Primär planen wir Produktionsanlagen für die Feinchemie und Wirkstoffanlagen für die Pharmazie – diesem Kundenkreis bieten wir eigenständiges Know-how, beispielsweise in der Planung von Mehrproduktanlagen. Bei diesem Anlagentyp sehen wir noch große Wachstumspotenziale. Klar ist, dass unser Erfolg vom Investitionsverhalten der Chemie abhängt. Trotz der bekannten Turbulenzen im vergangenen Jahr haben wir 2001 im Engineering insgesamt noch ein Wachstum von etwa 14 % erreicht. Triplan hat davon profitiert, dass unser Standort Basel exzellente Kontakte zu dort ansässigen LifeScience-Industrie hat, die recht kontinuierlich investiert. Derzeit sehen wir in der Chemie insgesamt wieder etwas mehr Bereitschaft, über Invest-



Dr. Volker Schlüter, Vorstandsvorsitzender der Triplan AG, Bad Soden

itionen nachzudenken. Ich würde sagen: „Verhaltener Optimismus“ beschreibt die aktuelle Lage am besten.

CHEManager: Welche herausragenden Anlagen-Projekte hat Ihr Unternehmen in jüngerer Zeit verwirklicht? Was waren dabei die wichtigen Topics?

V. Schlüter: Kürzlich haben wir beispielsweise im Osten Deutschlands als Generalplaner eine große Mehrproduktanlage geplant, wo Feinchemikalien gefertigt werden sollen. Eine Besonderheit war hier, in einer bereits bestehenden, älteren Mehrproduktanlage neue Anlagenteile zu integrieren. Weil der Kunde zum Start des Projekts nicht bereits alle Anforderungen definiert hatte, mussten wir ausgesprochen flexibel agieren. Einige der Projektschritte kristallisierten sich erst im Laufe des Planungsprozesses heraus. Ein interessantes Projekt war z. B. auch, für die Novartis als Allianz-Partner wesentliche Teile einer biotechnologischen Großanlage im Elsass zu planen.

CHEManager: Und was gibt es aus Ihrem IT-Bereich zu berichten?

V. Schlüter: Auch hier gab es bedeutende Projekte: Beispielsweise die Partnerschaft mit der Roche AG in der gemeinsamen Entwicklung einer neuen Projektmanagement-Software und die Ausrüstung des Automobilzulieferers Albert Kahn Ass. in den USA mit unserer Planungssoftware Tricad, nachdem zuvor bereits DaimlerChrysler diese Software als Standard definierte. Das zeigt einmal mehr das besondere Profil von Triplan als Engineering- und IT-Dienstleister: Wir haben die Brücke zwischen

dem Expertenwissen auf der Planungsseite und dem Fach-Know-how auf der IT-Seite schon vor mehr als 20 Jahren geschlagen – und das macht unser Unternehmen im Markt ziemlich einzigartig.

CHEManager: Welchen Stellenwert haben bei Triplan kleinere Projekte, d. h. Modernisierungen oder Umbauten bestehender Anlagen?

V. Schlüter: Solche Projekte sind wichtig für uns – die Übernahme von Einzelplanungs-Aufträgen stellen einen wesentlichen Anteil an unserem Geschäft dar. Etwa 2/3 unserer Engineering-Aufträge entfallen auf solche Projekte. Denn wir betreiben keinen internationalen Anlagenbau, sondern konzentrieren uns auf die standortnahe Kundenbetreuung in Mitteleuropa. Dort sind wir dann Partner bei nahezu allen technischen Tagesfragen, die in einem Produktionsbetrieb anfallen. Dazu haben wir uns entsprechend breit aufgestellt, übernehmen von der Konzeptstudie, Basic und Detail Engineering über die Consulting-Dienstleistung auch das Behörden-Engineering oder GMP- bzw. FDA-Zertifizierungen.

Andererseits befähigt uns dieses Portfolio, auf Wunsch als Generalplaner anzutreten – je nach Projektforderung sind wir dann beim Kunden selbstverständlich auch im Ausland vor Ort, von Fernost bis in die USA.

CHEManager: Stellen Sie in Ihren verschiedenen Zielmärkten einheitliche Trends fest?

V. Schlüter: Einheitlich sind die Entwicklungen keinesfalls. Wir haben beispielsweise eine Studie zum Thema „Turn-key-Anlagenbau“ initiiert. Heraus kam, dass derzeit eine klare Zweiteilung zu sehen ist: Turn-key ist sicher vor allem für Anlagen der Massenproduktion weiter ein wichtiger Trend. In der europäischen Feinchemie möchten aber nicht alle Produzenten von Turn-key-Geschäf-

ten etwas wissen, viele bevorzugen Einzelplanungs-Aufträge für die Abwicklung von Teilprojekten wie z. B. für das Basic Engineering oder die EMSR-Technik. Der Grund ist ganz einfach, dass der Auftraggeber sein Know-how vielfach selbst einbringen möchte und selbst weiter optimiert. Dieses Wissen soll nicht offen gelegt werden.

Hinzu kommt parallel eine klar erkennbare Entwicklung hin zu hoch flexiblen Projekten, wo die Auftraggeber häufig das Anlagenkonzept noch gar nicht fertig vorliegen haben, aber sehr wohl trotzdem mit der Anlagenplanung bereits beginnen wollen – Stichwort „Concurrent Engineering“. Ein weiterer Trend ist, dass die Dokumentationspflichten noch stärker zunehmen – dazu ist ein professionelles Daten-Ma-

nagement, sprich EDM oder Workflow-Management, die beste Voraussetzung.

CHEManager: Der Wettbewerb der Engineering-Dienstleister untereinander wird durch die wachsende Zahl der Anbieter härter. Wie groß ist der Preisdruck durch die Auftraggeber?

V. Schlüter: Grob gesprochen sehen wir eine Zweiteilung des Marktes. Auf der einen Seite gibt es eine große Zahl kleiner, lokal operierender Ingenieurbüros. Dem stehen große, international aufgestellte Turn-key-Generalunternehmen gegenüber. Triplan ist im mittleren Bereich angesiedelt: Wir konzentrieren uns überregional auf reine Dienstleistungen ohne Turn-key-Geschäfte. Zum Preisdruck: Der ist sicher gewachsen, denn viele Wettbe-

werber gehen mit Dumping-Angeboten in den Markt, suchen Aufträge beinahe um jeden Preis. Unser Gegenmittel ist der noch konsequenter Einsatz von EDM-Tools wie das Lifecycle-Data-Management-System Tribase, das wir ja selbst entwickelt haben und das deshalb sehr viel praxisgerechter ist als die Entwicklungen reiner IT-Unternehmen. Dadurch senken wir unsere Projektkosten und können mit günstigen Engineering-Honoraren kalkulieren.

CHEManager: Welches sind die entscheidenden und ausschlaggebenden Faktoren bei der Auftragsvergabe?

V. Schlüter: Der schnelle Markteintritt ist speziell für die

► Fortsetzung auf Seite 12

Nürnberg, Germany 8.-10.10.

POWTECH 2002

23. Internationale Fachmesse für Mechanische Verfahrenstechnik und Analytik

The Power of Three

TechnoPharm 2002
Internationale Fachmesse für Entwicklung, Herstellung und Analytik pharmazeutischer, kosmetischer, diätetischer und Health Food Produkte
www.technopharm.de

ExploRisk 2002
Internationale Fachmesse für Explosionsschutz und Anlagensicherheit
www.explorisk.de

Veranstalter
NürnbergMesse GmbH
Messezentrum
D-90471 Nürnberg
Tel +49 (0) 9 11 86 06-49 44
Fax +49 (0) 9 11 86 06-49 45
info@nuernbergmesse.de
www.nuernbergmesse.de
www.powtech.de

Ideeller Träger
GVC Gesellschaft
Verfahrenstechnik und
Chemieingenieurwesen
im Verein Deutscher
Ingenieure (VDI)

NÜRNBERG MESSE

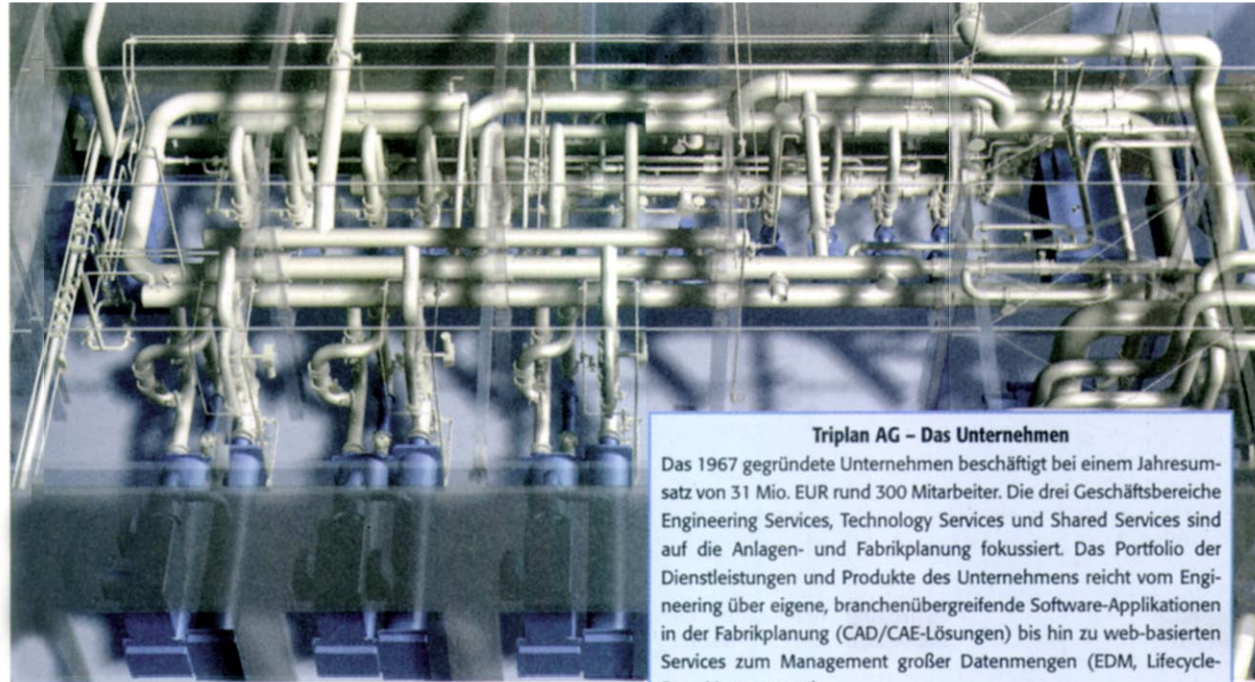
Nicht jeder Kunde will eine Turn-key-Anlage

► Fortsetzung von Seite 11

Auftraggeber aus dem Pharmabereich zum entscheidenden Erfolgsfaktor geworden. Dies gilt in besonderer Weise für die Feinchemie und die Produktion pharmazeutischer Wirkstoffe. Entsprechend hoch sind die Anforderungen an das Engineering: Planungszeit und Planungsqualität einschließlich präziser Dokumentation sind die ausschlaggebenden Kriterien, wenn es um die Auswahl eines externen Partners geht. Um es auf den Punkt zu bringen: Ein guter Planungs-Partner bietet wesentliche Vorteile beim Time-to-market. Mit Blick auf Triplan ist sicher auch unsere Spezialisierung auf das Planen von Anlagen der Feinchemie und der Wirkstoffproduktion ein Vorteil. Und praktisch überall, wo unsere Großkunden sitzen, haben wir eigene Standorte aufgebaut. Man sollte den Vorteil lokaler Nähe auch im Zeitalter der Multimedia-Kommunikation nicht unterschätzen!

CHEManager: *Ihr Unternehmen hat für den VDA einen Standard für die Fabrikplanung entwickelt. Kann der Anlagenbau in der Prozessindustrie davon etwas lernen?*

Y. Schlüter: Die Automobilindustrie hat klar erkannt, dass eine Effizienzsteigerung in der Produktion und eine Verbesserung der Time-to-market bei der Entwicklung neuer Automobil-Modelle nur dann zufriedenstellend funktioniert, wenn Entwicklung und Fertigung frühzeitig gekoppelt wer-



Energiezentrale Süd von InfraServ Höchst, geplant von Triplan

den. Und das funktioniert nur in Form der digitalen Fabrik: Ganze Automobil-Produktionen werden nunmehr im 3D-Modell geplant. Dieses Modell der digitalen Fabrik ist auf die Chemie übertragbar. Was wir dabei gelernt haben ist, dass ein 3D-Modell nicht zwangsläufig bedeuten muss, im Detaillierungsgrad bis auf die Ventil- und Dichtungsebene herunter zu gehen. Ein etwas groberes Raster reicht durchaus, um trotzdem mit einem solchen Modell bestimmte Aufgabenstellungen z.B. im Bereich Facility Management effizient bearbeiten zu können. **CHEManager:** *Triplan ist im vergangenen Jahr an die Börse ge-*

wangen. Profitiert auch der Anwender von diesem Schritt?

Y. Schlüter: Der Börsengang hat uns das notwendige Eigenkapital gebracht, um unsere Wachstumsstrategie finanzieren zu können – speziell im IT-Bereich: Denken Sie an die Akquisitionen von Venturis und lcs latschenberger cad-service in Hamburg. Auch die Übernahme des Engineering-Software Herstellers Cadison wäre ohne den Börsengang nicht möglich gewesen. Für den Anwender hat der Börsengang neben den strukturellen Veränderungen weitere Vorteile. Beispielsweise ist Triplan als börsennotiertes Unternehmen

Triplan AG – Das Unternehmen

Das 1967 gegründete Unternehmen beschäftigt bei einem Jahresumsatz von 31 Mio. EUR rund 300 Mitarbeiter. Die drei Geschäftsbereiche Engineering Services, Technology Services und Shared Services sind auf die Anlagen- und Fabrikplanung fokussiert. Das Portfolio der Dienstleistungen und Produkte des Unternehmens reicht vom Engineering über eigene, branchenübergreifende Software-Applikationen in der Fabrikplanung (CAD/CAE-Lösungen) bis hin zu web-basierten Services zum Management großer Datenmengen (EDM, Lifecycle-Data-Management).

Standorte: Bad Soden (Hauptsitz), Burghausen, Durach, Merseburg, Karlsruhe, Darmstadt, Nünchritz
Tochtergesellschaften: Triplan Ingenieur AG (Basel), Triplan Ingenieur Ges.m.b.H. (Linz), Triplan Ingenieur s.r.o. (Prag); Cadison Software GmbH (100%), A&H Informatik GmbH (100%), Venturis GmbH (100%)

Umsatz Triplan-Gruppe: 31 Mio. EUR

Mitarbeiter Triplan-Gruppe: ca. 300

sehr viel transparenter geworden. Wir müssen nicht nur viel mehr informieren, wir wollen auch, dass unsere Kunden über alle Vorgänge und wichtige strategische Entscheidungen frühzeitig informiert sind. Das ist speziell im IT-Bereich von großer Bedeutung: Denn wer sich für eine bestimmte Software-Lösung entscheidend, braucht die Gewissheit,

dass sein Lieferant auch langfristig im Markt bestehen wird und auch die notwendigen Weiterentwicklungen finanzieren kann.

► Triplan AG, Bad Soden

Tel. 06196-6092-0

Fax 06196-6092-206

info@triplan.com

www.triplan.com