

„Die Zukunft ist international“

— Triplan fokussiert weiter auf Engineering-Dienste und Spezialtechnologie für Raffinerien —



Peter Stromberger,
CEO, Triplan

Mit der Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft in Indien setzt der Engineering-Dienstleister Triplan seine Internationalisierungsstrategie fort. Triplan India wird ein Engineering Center mit zunächst 40 bis 50 Ingenieuren aufbauen, um Unternehmen der chemischen Industrie, der Life Sciences und Raffinerien Ingenieur-Dienstleistungen anzubieten. CHE-Manager sprach mit CEO Peter Stromberger über die aktuelle Geschäftslage und das aktuelle Engagement in Indien.

CHEManager: In der Zwischenmitteilung für das erste Quartal 2013/2014 sprechen Sie im Februar von einer insgesamt guten Geschäftslage. Welche Ziele haben Sie insgesamt für 2014?

P. Stromberger: Bereits das Geschäftsjahr 2012/2013 war für uns eines der erfolgreichsten der jüngeren Unternehmensgeschichte – und die Geschäfte entwickeln sich auch in diesem Jahr sehr erfreulich. Für 2014 streben wir ein nachhaltiges organisches Wachstum in unseren Stammmärkten Chemie, Raffinerie und Petrochemie, Pharmazie und Biotechnologie an. Unter dem Strich soll bis zum Ende des



Geschäftsjahres ein Umsatz von rd. 50 Mio. € stehen – unsere EBIT-Prognose liegt bei 6%. Darüber hinaus treiben wir die Internationalisierung weiter voran, bis 2015 soll der Umsatz aus internationalen Projekten 20% unseres Gesamtumsatzes ausmachen, im Geschäftsjahr 2013 hat dafür nicht viel gefehlt. Dazu knüpfen wir an das bisher Erreichte an, also Projekte in Indien und den USA für inländische Auftraggeber und für internationale Investoren. Hilfreich sind dabei sicher die eigene Technologie für das CCSS-System für Raffinerien und unser Know-how im Bereich Fernwärme. Unser Geschäftsbereich Technology Services – das ist primär unsere IT-Tochter VenturisIT –

wird mit einem Umsatz von beinahe fünf Mio. Euro und einer hohen Kapitalrendite wieder kräftig zu unserem Ergebnis beitragen. Außerdem versprechen wir uns natürlich nennenswerte Umsätze durch gemeinsame Projekte mit unserem neuen Mehrheitsgesellschafter Kresta Industries.

In welchen Bereichen ist Ihr Unternehmen besonders erfolgreich?

P. Stromberger: Bei der Betrachtung der einzelnen Bereiche ist zunächst der Bereich der Betriebsbetreuung zu nennen, also die Optimierung und Instandhaltung von Anlagen, und auch Beratungsleistungen wie

für Sicherheitsbetrachtungen, beispielsweise ATEX-Einstufungen – sie bieten uns eine kontinuierliche und solide Basisauslastung. Bayer, Lanxess, Merck, Miro, Novartis, Roche, Wacker – mit vielen Unternehmen bestehen bereits seit Jahrzehnten Rahmenverträge für solche Aufgaben. In Deutschland hat uns ein Chemieunternehmen mit einem Neubauprojekt beauftragt, was uns ein interessantes Projekt beschert hat. Dazu kommen Projekte zur Nutzung industrieller Prozessabwärme als kommunale Fernwärme und mehrere größere internationale Projekte, die sich in der Schlussabwicklung befinden.

Sie haben es bereits angesprochen: Triplan hat einen neuen Mehrheitsgesellschafter. Welche Konsequenzen hat dies für Ihre Strategie bzw. Ihre Geschäfte?

P. Stromberger: Für Kresta ist die Beteiligung an Triplan die konsequente Fortsetzung der Wachstumsstrategie auf dem Weg zum Komplettanbieter im internationalen Markt. Bisher musste Kresta Engineering-Leistungen zukaufen. Neben den bereits vorhandenen Geschäftsfeldern Technologie, Fertigung, Montage und Instandhaltung komplettiert das von Triplan angebotene Engineering die Wertschöpfungskette. Für uns ist die Beteiligung von Kresta aber auch ein Gewinn, denn wir können unser Geschäftsmodell strategisch erweitern. Wir können angestammte Märkte noch besser erschließen und die Präsenz im internationalen Markt ausbauen. Konkret: Mittelständische Kunden suchen, bedingt durch den Rückgang ihrer eigenen Kapazitäten zur Steuerung und Umsetzung von Investitionsvorhaben, zunehmend nach Komplettlösungen und sind offen für die Vergabe von Gesamtpaketen. Und das ist keine Theorie: Gemeinsam haben wir in den vergangenen Monaten bereits mehrere Angebote für Projekte abgegeben, die genau diese Kombination von Leistungen erfordern. Allein hätten weder Kresta noch Triplan eine Vergabechance gehabt. Das heißt nicht, dass wir den bewährten Weg als lokaler Engineering-Partner verlassen wollen, wir bleiben ja ein Engineering-Unternehmen. Wir haben nun aber mehr Möglichkeiten, auf Kundenanforderungen zu reagieren.

Sie haben kürzlich eine Tochtergesellschaft in Indien gegründet. Welche Wachstumschancen sehen Sie in Indien bzw. Südostasien?

P. Stromberger: Die Märkte der Prozessindustrie in Indien und Südostasien sind durch eine hohe Dynamik geprägt. Die indische Chemieindustrie verzeichnete nach zwei schwächeren Jahren 2013 mit 8% den höchsten Zuwachs – trotz schwacher Weltkonjunktur. Eine Studie des VCI geht davon aus, dass die Chemieproduktion bis 2030 jährlich um durchschnittlich 4,5% wachsen wird, dem Pharma- und Life Science-Bereich wird sogar ein überdurchschnittliches Wachstum vorausgesagt – mehrheitlich in Asien. Aber auch in den Bereichen Infrastruktur, Energie und Wasser sehen wir weiteres Potential.

Wie wollen Sie an dieses Potential herangehen?

P. Stromberger: Unserem Leitsatz „Follow the Customer“ folgend begleiten wir unsere Stammkunden bei deren internationaler Expansion. Mit diesen Stammkunden verbindet uns eine teilweise jahrzehntelange enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Wir kennen deren Anforderungen und Standards. Mit unserem Modell zur Abwicklung von Auslands-Investitionen – ein Mix aus deutscher und internationaler Bearbeitung – erfüllen wir die Erwartungen europäischer Auftraggeber. Zudem übernehmen wir die Koordination zwischen der deutschen und der nationalen Landesgesellschaft des Kunden und nunmehr der indischen Vor-Ort-Tochter. Die Tochter in Indien wird zudem als Support-Hub für nationale und internationale Projekte ausgebaut. Dass Englisch für indische Ingenieure praktisch die zweite Muttersprache ist, spielt dabei natürlich eine große Rolle. Perspektivisch soll die Hälfte der Umsätze aus Indien stammen.

Das Ende der langjährigen Kooperation mit dem indischen Engineering- und IT-Anbieter Nellsoft ist also eine logische Konsequenz aus der Entscheidung für eine eigene indische Tochtergesellschaft?



P. Stromberger: Genau. Wir wollen gezielt in die Entwicklung und Weiterbildung unserer Planer in Indien investieren, und das macht nur wirklich Sinn mit Mitarbeitern, die zum Unternehmen gehören. Einer projektbezogenen Zusammenarbeit mit unserem bisherigen Partner steht aber natürlich nichts im Wege. Die Zusammenarbeit mit etablierten Partnern ist uns wichtig.

In Indien treten Sie auch als Technologieanbieter an, insbesondere für die CCSS-Technologie. Warum gerade in Indien?

P. Stromberger: Unser patentiertes CCSS, Closed Coke Slurry System, ist das umweltfreundlichste Verfahren zum sicheren und wirtschaftlichen Handling von Petrolkoks in Raffinerien. Die wesentlichen Vorteile: Beim Vorgehen nach dem CCSS-Verfahren werden die Schadstoffemissionen des konventionellen Petrolkoks-Handlings vollständig eliminiert. Seit 2006 bewährt sich das System in einer deutschen Raffinerie, jetzt ist die Technologie auch im indischen Markt zugänglich.

Ist das Thema Fachkräftemangel auch bei der Suche nach geeigneten Mitarbeitern in Indien ein Thema?

P. Stromberger: Mit der Resonanz sind wir bisher sehr zufrieden. Unsere Reputation ist hilfreich, das Angebot gezielter Trainings und auch die Möglichkeit des Einsatzes in Europa macht uns als Arbeitgeber durchaus attraktiv. Eine Herausforderung für beide Seiten sind ganz sicher die unterschiedlichen Kulturen und das manchmal unterschiedliche Arbeitsverständnis. Auch die Loyalität gegenüber einem Arbeitgeber ist in Indien anders ausgeprägt als in Deutschland. Mit unserer Auswahl haben wir bislang auch ausgesprochen gute Erfahrungen gemacht – Voraussetzung ist wie überall ein zielgerichtetes Auswahlverfahren. In Deutschland wie in Indien brauchen wir vor allem erfahrene Ingenieure, die nicht nur ihr fachliches Metier beherrschen, sondern auch als Projektleiter oder Mentoren eingesetzt werden können. Da bemerken wir kaum Unterschiede zwischen den Ländern. Lediglich eins: In Indien kalkulieren wir mit einem Stundensatz, der bei etwa 40% des deutschen Satzes liegt. Bei internationalen Projektausschreibungen kann das der Unterschied zwischen Zuschlag und Absage sein. ■

■ Triplan AG
 Auf der Krautweide 32
 65812 Bad Soden, Germany
 Tel: +49 6196 6092 0
 Fax: +49 6196 6092 203
 Web: <http://www.triplan.com>