

Mit breitem Branchenfokus gegen Krisenzeiten

Ganzheitlicher Ansatz ist entscheidendes Erfolgselement / Globaler Aktionsradius mit M+W Zander

Der Ingenieurdienstleister LSMW, eine Gesellschaft der Stuttgarter M+W-Zander-

Gruppe, plant und realisiert Anlagenbauprojekte hauptsächlich für die Branchen Feinchemie, Pharma und Biotechnologie. Das Leistungsspektrum reicht von Machbarkeitsstudien über alle Planungsphasen bis hin zur Projektrealisierung, inklusive Inbetriebsetzung, Qualifizierungs-/Validierungsleistungen und Services. Mit weltweit fast 400 Mitarbeitern erzielt

das Unternehmen einen Jahresumsatz von ca. 90 Mio. €. CHEManager befragte die Geschäftsführer Dr. Tobias Lücke und Hermann Schwarzkopf zur Geschäftslage der Anlagenbauer, zur Strategie des Unternehmens und zu aktuellen Projekten. Die Fragen stellte Dr. Dieter Wirth.

Wie beurteilen Sie die allgemeine Geschäftslage – hat die Finanzkrise Ihrer Meinung nach Auswirkungen auf Ihr Geschäft?

H. Schwarzkopf: Wir können das nicht ausschließen. Bisher wurde allerdings noch keines unserer Projekte gestoppt. Der Kunde muss entscheiden, ob eine anstehende Investition verschoben werden kann oder nicht sogar gerade jetzt besonders sinnvoll wäre. Generell sind wir aber durch unseren breiteren Branchenfokus sowie die unternehmerische Aufstellung gegen Konjunkturrisiken besser abgesichert.

Was ist Ihre Antwort darauf?

Dr. T. Lücke: Die Antwort heißt Flexibilität, kombiniert mit Spezifik. Spezifik bedeutet, dass wir einerseits unseren klaren Fokus auf die Prozessindustrie behalten wollen und dort unsere ganzen Stärken ausspielen. Wir wollen jedoch auch in Branchen expandieren, die wir bisher so nicht bedient haben. Functional Food ist so ein spannendes, für uns neues Thema. Flexibilität heißt für uns, alle Projektgrößen und alle Vertragsvarianten bedienen zu können, sei es als Fachplaner, Generalplaner, Generalübernehmer oder, wenn gewünscht, als Generalunternehmer. Wir beobachten auch, dass sich unterschiedliche Abwicklungsmodelle am Markt etablieren. Manche Kunden zerlegen komplexe Anlagen in Package Units und Skid Units und vergeben selbst Teile des Detail Engineerings an die Lieferanten. Der Anlagenbauer ist hier Systemintegrator. Andere Kunden bevorzugen den klassischen Ansatz, bei dem der Anlagenplaner die Detailplanung bis zur Isometrierung der einzelnen Rohrleitung übernimmt und Komponenten und Einzelequipment beschafft. Wir müssen auch in Zukunft beide Szenarien bedienen können. Ein gewichtiges Argument gegenüber Wettbewerbern ist natürlich auch unsere internationale Einbindung in die M+W-Zander-Gruppe, durch die wir globalen Kunden eine internationale Betreuung bieten können.

Wie hat sich die Wettbewerbssituation entwickelt?



Dr. Tobias Lücke, Geschäftsführer von LSMW



Hermann Schwarzkopf, Geschäftsführer von LSMW

H. Schwarzkopf: Hier muss man zwischen Life Sciences und Chemie unterscheiden. Nachdem zu Beginn dieses Jahrzehnts einige große deutsche Anlagenbauer das Thema Life Science für sich abgehakt hatten, drängten insbesondere größere Ausrüstungslieferanten ins Planungsgeschäft, um so größere Aufträge zu generieren. Seit einiger Zeit beobachten wir verstärkte Anstrengungen angelsächsischer Engineering-Kontraktoren, auf dem Kontinent und insbesondere in Deutschland Fuß zu fassen. Die Anlagenplanung im Chemiebereich hat in den letzten Jahren unglaublich geboomt. Jeder, der auch nur Grundkenntnisse in den gängigen Software-Programmen wie PDS oder PDMS hatte, konnte sich vor Jobangeboten kaum retten. Hier wird sich die Konjunkturabkühlung wohl am stärksten und am schnellsten bemerkbar machen. Wir rechnen hier mit einer gewissen Marktberaumung, für die wir uns gut aufgestellt haben.

Welche bedeutenden Projekte bearbeitet LSMW derzeit?

H. Schwarzkopf: Wir erhielten in diesem Jahr einige bedeutende Aufträge von international agierenden Pharmaunternehmen. Als Generalplaner planen wir einen Entwicklungskomplex für therapeutische Proteine. Ebenfalls als Generalplaner bearbeiten wir eine große Impfstoffproduktionsanlage. Im Wettbewerb um das Construction Management eines galenischen Entwicklungskomplexes konnten wir uns durchsetzen. Eine ganze Reihe mittelständischer Unternehmen im Bereich Pharma, Biotech, Chemie und Medical Devices hat uns ihre Projekte anvertraut. Neben den deutschsprachigen Ländern sind wir derzeit auch in Benelux, in Skandinavien, Polen, Griechenland, Iran und Südkorea aktiv.

Anfang des Jahres hat LSMW sein Chemiegeschäft in einem eigenen Geschäftsbereich „Chemie- und Feinchemieanlagen“ gebündelt. Wie hat sich dieses Geschäftsgebiet entwickelt?

Dr. T. Lücke: Positiv. Wir haben unser Erfolgsmodell aus Pharma und Biotech auch auf die Chemie übertragen. Schon lange sind wir hier nicht mehr nur ein Dienstleister für die Detailplanung. Eine ganze Reihe von Kunden vertraute uns Konzeptentwicklungen und Basic-Engineering-Projekte an. Neben größeren Projekten haben wir auch das betriebsnahe Geschäft im Blickpunkt. Kleinere Umbau-

ten können genauso interessant sein wie Großprojekte. Neben unseren Standorten in Ludwigs-hafen, Frankfurt und Leverkusen sind wir seit diesem Jahr auch in Leuna und Burghausen präsent, um unseren Kunden unsere Dienstleistungen vor Ort anbieten zu können.

Sie haben keine eigenen Verfahren in der Chemie. Ist dies nicht von Nachteil?

Dr. T. Lücke: Wir haben uns im Chemiebereich ganz klar als Ingenieurdienstleister aufgestellt und uns darauf konzentriert, die notwendige Gewerkevielfalt und Schnittstellenkompetenz für die Projektabwicklung aufzubauen. Statt uns auf wenige Technologien zu konzentrieren, bieten wir Dienstleistungen an. Wir haben Bioethanolanlagen ebenso geplant wie feinchemische Anlagen oder Raffinerien. Wir sind immer dann interessant, wenn der Kunde über eigenes Verfahrenswissen verfügt und einen Partner sucht, der dieses Wissen anlagentechnisch umsetzt. Insofern agieren wir in der Chemie ganz analog wie in Pharma/Biotech.

Einige Ihrer Wettbewerber haben sich erheblich umorganisiert und teilweise Prozessplanung und Bau-/TGA-Planung separiert, andere haben das Consulting-Geschäft in eigenen Gesellschaften zusammengefasst. Haben Sie ähnliche Überlegungen?

Dr. T. Lücke: Klare Antwort: Nein. Wir betrachten gerade unseren ganzheitlichen Ansatz als entscheidendes Element unseres Erfolges. Projektarbeit ist gewerkeübergreifende Teamarbeit. Wenn man dies im täglichen „Projekt-Leben“ praktiziert, gibt es wenig Motivation, einzelne Gewerke in separate Organisationen auszulagern. Auch die Trennung von Consulting und Planung verfolgen wir nicht. Ein guter Consultant muss hin und wieder auch in späteren Projektphasen zum Einsatz kommen, um wirklich gut zu bleiben und den Puls der technologischen Entwicklung zu fühlen. Auch hier sehen wir wenig Notwendigkeit zu einer organisatorischen Trennung.

Alle Welt redet von Ingenieur-mangel. Wie gehen Sie mit dem Thema um?

H. Schwarzkopf: Wir sind in der komfortablen Lage, dass man sich noch bei uns bewirbt. Auf diese Weise haben wir uns auch von extern verstärken können. Schwerpunkt ist aber die interne Personalentwicklung, um möglichst jedem eine sichere

Perspektive in unserem Hause aufzeigen zu können. Aber dies reicht nicht aus. Wir sind intensiv in der Lehre an Hochschulen an unseren Standorten involviert und versuchen, High Potentials frühzeitig an uns zu binden. Die Zusammenarbeit mit Hochschulen und ihrem wissenschaftlichen Anspruch zwingt uns, manche Themen grundsätzlich zu untersuchen. So haben wir beispielsweise ein umfassendes Modell zur Berechnung der Gesamtkosten beim Einsatz von Disposables entwickelt, das weit über die in der Literatur publizierten Ansätze hinausgeht.

Vor einiger Zeit wurde viel über Modulbauweise als Mittel zur Fast-Track-Projektrealisierung gesprochen. Was ist Ihre Meinung?

Dr. T. Lücke: Raumzellenmodule erlauben nach unserer Analyse keine Beschleunigung der Projekte, da in aller Regel die Spezifizierung und Lieferung der Spezialausrüstungen den kritischen Pfad eines Projekts bilden. Raumzellen sind aber in einem schwierigeren Projektumfeld von Vorteil. Insofern stellen wir uns mit Partnern auch dieser Technologie. Ein anderer Aspekt ist die modulweise Vorfertigung von Anlagenteilen. Hier kann man durch vorausschauende Planung und Modularisierung sehr viel Montageaktivitäten von einer Baustelle in eine Vorfertigungs-werkstatt verlagern. Man wird nicht schneller, arbeitet dafür länger in einer definierten Umgebung, wo die Einhaltung der Qualitätsstandards reproduzierbar ist. Obwohl wir in Europa aktuell keine Entwicklung hin zu den amerikanischen Super-Skids sehen, ist Modularisierung und Erhöhung des Vorfertigungsanteiles ein klarer Trend in der Projektabwicklung.

Wie sind Sie in die Strategie Ihrer Muttergesellschaft M+W Zander eingebunden? Es fällt beispielsweise auf, dass es kein LSMW-Großprojekt in Asien gibt?

Dr. T. Lücke: Wir bilden zusammen mit unseren Kollegen von Lang und Peitler Automation die Sparte „Process Solutions“ von M+W Zander. Unsere beiden Häuser sind ein eingespieltes Team. Verfahrens-/Anlagentechnik und Prozessautomation sind optimal aufeinander abgestimmt. Hier haben wir in den letzten Jahren gemeinsam gearbeitet und können, angefangen von der Feldebene über die Prozesselebene bis hin zu Unternehmensebene- und Materialwirtschaftsebene, also zu den ERP-Systemen, alle Automatisierungsfelder abdecken. Gerade bei komplexen Batch-Prozessen ist es besonders wichtig, die verfahrenstechnischen Anforderungen automatisierungstechnisch perfekt und ohne Schnittstellen umzusetzen.

H. Schwarzkopf: Die M+W-Zander-Gruppe hat Ihr Profil deutlich geschärft. Sie bietet weltweit ein ganzheitliches Life-Cycle-Spektrum für High-tech-Produktions- und Infrastrukturanlagen, inklusive aller notwendigen Service- und Modernisierungsleistungen. Im Bereich Pharma und Biotech unterstützen wir unsere M+W-

Zander-Kollegen weltweit mit unserem Prozesswissen, vor allem in Asien werden die Projekte jedoch durch die dort seit vielen Jahren präsenten lokalen M+W-Zander-Einheiten abgewickelt. Hier konnten wir in den letzten Jahren einige größere Projekte erfolgreich realisie-

ren. Die Kombination LSMW mit M+W Zander ist insbesondere für europäische Investoren interessant, welche die Planung der Investition mit den Prozessspezialisten in Europa beginnen möchten, zur Realisierung jedoch einen weltweit agierenden Anlagenbauer nutzen wollen.

■ Kontakt:
LSMW GmbH, Stuttgart
Hans-Jürgen Budde,
Leiter Marketing und Business Development
Tel.: 0711/8804-2835
Fax: 0711/8804-1888
hansjuergen.budde@lsmw.com
www.lsmw.com



BERATUNG • PLANUNG • REALISIERUNG
VALIDIERUNG • TECHNICAL FACILITY MANAGEMENT

www.lsmw.com

LSMW IST PLANER UND ANLAGENBAUER FÜR
DIE LIFE SCIENCE & CHEMISCHE INDUSTRIE

Profitieren Sie von praxisnahem Know-how auf der
ACHEMA vom 11. Mai - 15. Mai 2009. Besuchen
Sie uns am **Messestand E16-E19 in Halle 9.1.**



FOOD INDUSTRY



COSMETICS INDUSTRY



CHEMICAL AND FINE CHEMICAL INDUSTRY



PHARMACEUTICAL INDUSTRY



BIOTECHNOLOGY



MEDICAL DEVICE INDUSTRY

LSMW GmbH
Hauptsitz
Lotterbergstrasse 30
70499 Stuttgart

DEUTSCHLAND • STUTTGART • BERLIN • BIBERACH • BURGHAUSEN
 FRANKFURT • LEUNA • LEVERKUSEN • LUDWIGSHAFEN • NÜRNBERG • PENZBERG
ÖSTERREICH • KUFSTEIN • LINZ • WIEN • **SCHWEIZ** • ALLSCHWIL • ZÜRICH
POLEN • GDANSK • WARSZAWA • WROCLAW • **NIEDERLANDE** • HELMOND
BELGIEN • MELSELE / ANTWERPEN
 Stuttgart • Tel.: +49-711-88 04-1801 • Fax: +49-711-88 04-1888 • germany@lsmw.com



Sie benötigen spezielle
Technikums-Dienstleistungen?



Von Pilotanlagen bis Glastechnik – wir machen's möglich.
 Sie suchen nach speziellen Laborglasapparaten in passgenauer Ausführung? Gerne. Oder möchten Sie Ihre Pilotanlage von Spezialisten konzipieren lassen? Das können wir. Auch erfahrenes Personal für den kontinuierlichen Betrieb Ihres Technikums können Sie von uns haben. Wir von Technion unterstützen Sie bei der Entwicklung von Herstellungsverfahren und bei der Produktentwicklung und verwirklichen Ihre Wünsche so maßgeschneidert wie nur möglich. Für die chemische Industrie und insbesondere für Kunststoffhersteller. Unser Leistungsspektrum ist einzig auf Ihre Bedürfnisse ausgerichtet. Egal wann und in welchem Umfang Sie einen umsatzstarken Partner für Ihre Technikumsaktivitäten benötigen – nehmen Sie Piloting Excellence bei uns einfach wortwörtlich. Sprechen Sie uns an: 069 305-80 350, info@technion-gmbh.com, www.technion-gmbh.com

Pilotanlagen

Scale-Up

Batch-to-Conti

Glastechnik

Piloting Excellence

ITandFactory baut internationales Geschäft aus

Die Gesellschafter des Engineering Software-Herstellers ITandFactory (ITF), Neilsoft und Triplan, haben ITF ihre Unterstützung beim Ausbau des internationalen Geschäfts zugesichert, nachdem ITF in den vergangenen Monaten in den deutschsprachigen Ländern

hohe Wachstumsraten vorweisen konnte. Insbesondere kann ITF dafür die beträchtlichen R&D-Kapazitäten von Neilsoft nutzen. „Diese Ressource bietet uns die Möglichkeit, Cadison sehr schnell an den Bedarf von Kunden in unterschiedlichen Branchen und für internatio-

nale Anforderungen anzupassen“, so ITF-Geschäftsführer Georg Kremer. Ketan Bakshi, Inhaber von Neilsoft, zeigte sich zufrieden: „Die Entwickler von ITandFactory und Neilsoft haben schnell zusammengearbeitet. Erste Ergebnisse sind im neuen Release R8.5 von Cadison

bereits enthalten, beispielsweise das erweiterte Engineer2Web-Modul und das Visio-basierende P&ID-Modul.“ Inzwischen hat ITF das neue Release Cadison 8.5 freigegeben; es bietet den Anwendern erneut eine deutliche Steigerung ihrer Effizienz. ■ www.ITandFactory.com