

Ein Markt im Aufbruch

EINE STUDIE setzt sich erstmalig mit der Nachfrager- und Anbieter-Seite für Shutdown-/Turnaround-Projekte innerhalb der Prozessindustrie auseinander und verschafft einen zusammenfassenden und detaillierten Marktüberblick.

Industrielle Großanlagen, wie sie etwa in der chemischen Industrie betrieben werden, müssen in regelmäßigen Abständen aus gesetzlichen und technischen Gründen stillgelegt und generalüberholt werden. Dieser Vorgang wird in der petrochemischen Industrie als Shutdown-/Turnaround-Projekt bezeichnet.

Ziel der im Mai 2010 erstmals veröffentlichten T.A.-Cook-Studie war einerseits die Herausarbeitung von Entwicklungspotenzialen des Marktsegmentes und andererseits die Schaffung von mehr Markttransparenz auf Anbieter- und Nachfragerseite. Zur Faktensammlung wurde eine detaillierte Informationsrecherche durchgeführt. Zur Ermittlung des Marktvolumens wurden 39 petrochemische Produktionsstandorte und 159 Anbieter von technischen Dienstleistungen untersucht und detailliert befragt. Die befragten Teilnehmer sind überwiegend in der petrochemischen und chemischen Industrie tätig, 63 Prozent der Unternehmen geben an, ihre Dienstleistungen auch in der Energiebranche anzubieten. 24 Prozent der

befragten Personen sind als Geschäftsführer tätig, 40 Prozent sind Führungskräfte und 26 Prozent der Befragten stufen sich als Turnaround-Experten ein.

Insgesamt finden pro Jahr etwa 70 Anlagenabstellungsprojekte im betrachteten Marktsegment statt. Für den Zeitraum von 2010 bis 2020 identifiziert die Studie insgesamt 108 große Turnaround-Projekte mit einem Volumen über 30 Mio. Euro pro Projekt. Dabei ist zu erkennen, dass die Jahre 2011, 2013, 2016, 2017 und 2019 als Geschäftsjahre mit einer geringeren Anzahl von relevanten TAR-Projekten prognostiziert werden.

Der Markt für Turnaround-/Shutdownmanagement-Dienstleistungen liegt bei 610 Mio. Euro pro Jahr, so das Ergebnis der Studie. „Das Marktvolumen für diese spezialisierte Dienstleistung ist überraschend hoch und daher interessant für technische Dienstleistungsanbieter“, sagt Studienleiter Dr. Dirk Meissner. Das Gesamtnachfragevolumen im Bereich der Raffineriestandorte erreicht ca. 2,1 Mrd. Euro bezogen auf einen Stillstandszyklus von 5 Jahren. Bezogen auf das jeweilige Jahr und bereinigt

Anlagen der Prozessindustrie: Die hier üblichen Großinstandhaltungen sind ein attraktives Geschäftsfeld für Dienstleister als General-Auftragnehmer.



Die Studie

Methodik und Fakten

Für die Analyse des Marktes wurden 39 Betreiber petrochemischer Anlagen und 159 Anbieter von TAR-Dienstleistungen. 99 Interviews sowie 9 Expertenbefragungen ermöglichen eine aktuelle Einschätzung der Marktlage und künftiger Entwicklungen.

Folgende Fragen werden beantwortet:

- Wie groß ist das jährliche Vergabevolumen an Turnaround (TAR) Dienstleistungen für petrochemische Anlagen?
- Wie werden sich Angebot und Nachfrage bis zum Jahr 2020 entwickeln?
- Welche Anbieter sind mit welchen Angeboten am Markt?
- Wie entwickelt sich der Wettbewerb zwischen den technischen Dienstleistern?
- Welche Rolle spielen Qualitäts-, Sicherheits- und Risikomanage-

entspricht dies etwa 345 Mio. Euro. Das ermittelte Nachfragevolumen für Cracker (Olefin-Anlagen) liegt bei 76 Mio. Euro und das für petrochemische Anlagen bei 188 Mio. Euro pro Jahr.

Die dominierende Anbietergruppe am Markt bilden die so genannten 'Turnaround-Anbieter mit Generalunternehmer-Kompetenzen'. Der geschätzte Umsatz dieser Anbietergruppe liegt, wie die Befragungen ergaben, bei 180 bis 230 Mio. Euro pro Jahr. Dies bedeutet, dass lediglich 7 Prozent der Anbieter bei einer Gesamtheit von 159 betrachteten

ment bei der Vergabe von Arbeitspaketen in TAR-Projekten?

- Welche Vertragsformen haben sich bisher bewährt und welche werden in Zukunft an Bedeutung gewinnen?
- Welche Anforderungen müssen technische Dienstleister erfüllen, um im Rahmen von TARs eine bedeutende Marktstellung zu erreichen?
- Welche Möglichkeiten zur strategischen Positionierung bieten sich für große wie kleine Anbieter von technischen Dienstleistungen?
- Wie beeinflussen internationale Trends langfristig deutschsprachige Anbieter für technische Dienstleistungen?

Der Umfang der Studie beträgt ca. 520 Seiten. Sie ist zum Preis von 3 900 Euro erhältlich unter

www.tacook.de

Unternehmen anteilig etwa 30 Prozent des gesamten Marktvolumens von 610 Mio. Euro / Jahr umsetzen.

Betrachtet man die im Wettbewerb stehenden Anbieter im Einzelnen, so wird deutlich, dass die Gruppe der „TAR-Anbieter mit GU-Kompetenz“ über den höchsten Bekanntheitsgrad verfügt. So wurden alle Dienstleistungsanbieter im Rahmen der Erhebung gebeten, ihre drei wichtigsten Wettbewerber zu nennen. Am Häufigsten wurden die Anbieter TKX, Voith ERMO und die BIS Group genannt, es folgten dann



MCE Ost, Ebert Hera und der WWV Wärmeverwertung Merseburg. Unter Berücksichtigung relativer Umsätze, Ressourcen und Kompetenzen, lassen sich drei TAR-spezifische Gruppen herausstellen: Marktdominierend sind TKX, Voith ERMO und die BIS Group. Voith und die BIS Group sind teilweise TAR-Newcomer und durch den Zukauf von MCE (heute BIS Group) und ERMO (heute Voith Industrial Services) mit in die führende TAR-Anbietergruppe aufgestiegen. Die BIS Group ist vor allem aufgrund von Zukäufen zum umsatzstärksten TAR-Anbieter aufgestiegen. Alle drei Anbieter sind grundsätzlich gleich gut positioniert. TKX und BIS Group sind in Bezug auf ihre Zielgruppe gegenüber Voith ERMO breiter aufgestellt, da Voith Ermo insbesondere auf Raffinerie-Kunden fokussiert ist. Die Befragung hat ergeben, dass Voith ERMO aus Sicht der Betreiber über das attraktivste TAR-Projektgeschäftsmodell verfügt.

Mittelständler können als Generalunternehmer auftreten

Im Mittelfeld folgen die Unternehmen WWV, Ebert Hera, Hertel und Weber. Mit Ausnahme von Hertel handelt es sich um mittelständische Anbieter. Auch diese Anbieter sind sehr wohl in der Lage, TAR-Projekte als Generalunternehmer zu übernehmen. Als Hauptkontraktoren koordinieren sie auf Kundenwunsch eine Vielzahl von Sub-Unternehmen. Hertel und Ebert Hera sind proaktiv mit der Marktanteilerweiterung beschäftigt, da beide Unternehmen durch Zukäufe und Investitionen den Markt erschließen. Weber und WWV wachsen vorwiegend weiter aus erfolgreichen Kundenbeziehungen heraus. Die dritte Gruppe bilden Infracor und Tectrion, die als Chemiapark-Service-Dienstleister vorwiegend ihren lokalen Markt kontrollieren. Hier bleibt abzuwarten, ob sich diese Anbieter mit ihrem Kooperationsnetzwerk Kundengruppen außerhalb ihrer Standorte erschließen oder mittelfristig Kooperationen mit anderen ‚TAR-GU-Anbietern‘ eingehen.

Es ist davon auszugehen, dass sich große TAR-Projekte, die sehr viele Ressourcen benötigen, mit allen drei Anbietern gleichzeitig aus Konkurrenzgründen nur schwer verwirklichen lassen. Seitens der Betreiber werden neue Abwicklungsmodelle entstehen, die sehr attraktive Wachstumschancen für die mittelständischen Anbieter bringen. Aus Sicht der Betreiber haben

die am Markt erkennbaren Ressourcen-Probleme in den letzten Jahren vor allem zugenommen, da der Markt von Großabstellungen geprägt war.

Ein weiterer Engpassfaktor in diesem Zusammenhang sind die begrenzten Zeitfenster für Stillstandsprojekte im Frühjahr oder Herbst. Die Befragung der Anlagenbetreiber hat aufgezeigt, dass diese von etwa 1 500 verfügbaren TAR-Schlossern (mechanische Gewerke) auf dem deutschen Markt ausgehen. Tatsächlich sind die Ressourcen jedoch nicht so knapp, wie vermutet wird. Die Analyse der Anbieter zeigt, dass etwa 1 100 mobile Mitarbeiter permanent für TAR-Projekte zur Verfügung stehen. Hinzu kommen nochmals etwa 2 000 für TAR qualifizierte Rohrschlosser, die über die Gruppe ‚Poolfirmen‘ oder spezialisierte Sub-Unternehmen als ‚verlängerte Werkbank‘ vertraglich in TAR-Projekte eingebunden werden. Insgesamt ist davon auszugehen, dass allein im Gewerk Mechanik etwa 3 000 Mitarbeiter am Markt verfügbar sind, die sich auf TAR-Projekte spezialisiert haben.

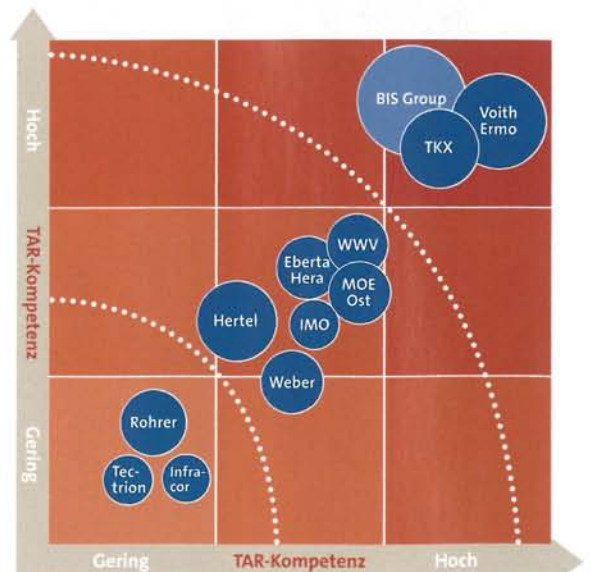
Die Studie zeigt auf, dass sich der Markt im Umbruch befindet. Einerseits positionieren sich neue Anbieter von technischen Dienstleistungen am Markt. Andererseits sind die Betreiber petrochemischer Anlagen dabei, die bisherigen Strategien der Abwicklung von Turnarounds neu zu überdenken. Nicht nur die Anbieter von technischen Dienstleistungen sind aufgrund von Auftragsrückgängen stark von der Krise betroffen. Viele Betreiber der Petrochemie werden in diesem Geschäftsjahr Verluste realisieren. Die vorschnelle Annahme, dass aufgrund des reduzierten Produktionsvolumens und geringeren Margen Instandhaltungsarbeiten und Stillstandsprojekte vorgezogen werden, hat sich nicht bewahrheitet. Jeder Hersteller achtet momentan auf seinen Cashflow und vermeidet es Geld auszugeben, das nicht unbedingt ausgegeben werden muss. Folglich ist auch das Projektgeschäft sehr in Mitleidenschaft gezogen worden. Die Anbieter gehen überwiegend von weiteren Fusionen und einem starken Preiswettbewerb aus.

Kontakt: T.A. Cook & Partner Consultants
Tel.: 030 88 4307, mail: d.meissner@tacook.com,
www.tacook.de

webcode: www.instandhaltung.de/5696

Nr.	Anbieter (nur Gruppe TAR GU-Anbieter)	TAR-Umsätze (geschätzt) in Euro	
		von	bis
1	BIS Group (gesamt)	35.000.000	40.000.000
2	Voith Industrial Service ERMO GmbH	30.000.000	35.000.000
3	Hertel GmbH Germany	25.000.000	30.000.000
4	ThyssenKrupp Xervon GmbH	25.000.000	30.000.000
5	Ebert Hera Gruppe	12.000.000	15.000.000
6	WWV Wärmeverwertung GmbH & Co.	10.000.000	15.000.000
7	MCE Industrietechnik Ost (heute BIS)	10.000.000	15.000.000
8	Weber GmbH & Co. Rohrleitungsbau und Industrieanlagen	12.000.000	15.000.000
9	Rohrer Group	8.000.000	12.000.000
10	IMO Industriemontagen GmbH	6.000.000	10.000.000
11	Infracor Technik	3.000.000	6.000.000
12	TECTRION Instandhaltungslösungen	3.000.000	5.000.000
	Summe	179.000.000	228.000.000

Turnaround-Anbieter mit Generalunternehmer-Kompetenzen: Nur 7 Prozent der Anbieter setzen 30 Prozent des Marktvolumens um.



Gruppierung der TOP 12: Die drei Anbieter der Spitzengruppe sind gleich gut positioniert.