

# Kein Wachstum in Sicht

## Auftragseingänge im Großanlagenbau werden 2015 bestenfalls stabil bleiben

Die Markterwartungen im Großanlagenbau sind verhalten. Die Mitgliedsfirmen der Arbeitsgemeinschaft Großanlagenbau (AGAB) in Deutschland erzielten 2014 einen Umsatz von 20,3 Mrd. EUR (2% weniger als im Vorjahr) und Auftragseingänge in Höhe von 19,6 Mrd. EUR, das sind 7% weniger als 2013 (vgl. dazu die Grafiken auf Seite 20).



Chemieanlagen werden immer komplexer. Die deutschen Anlagenbauer sind aufgrund ausgefeilter Projektmanagementmethoden in der Lage, diese Komplexität zu meistern.

„Die Branche ist mit dieser Entwicklung nicht zufrieden. Vor dem Hintergrund niedriger Wachstumsraten, vielfältiger geopolitischer Risiken sowie starker Schwankungen an den Devisen- und Rohstoffmärkten konnten unsere Mitglieder diese Situation dennoch meistern“, sagte Helmut Knauth, AGAB-Sprecher und Chief Technology Officer bei ThyssenKrupp Industrial Solutions.

Nachdem die in Deutschland verbuchten Bestellungen seit 2011 um durchschnittlich 8% jährlich sanken (vgl. Seite 20), ist auch für das laufende Jahr keine grundlegende Belebung in Sicht: Die Mehrheit der AGAB-Mitglieder erwartet 2015 bestenfalls eine stabile Nachfrage, ein Viertel der Unternehmen rechnet sogar mit rückläufigen Aufträgen. Mit einer Belebung rechnen die Unternehmen erst 2016 oder 2017.

Allerdings: Mit einem Weltmarktanteil von 16%, einer Exportquote von 80% und einer Zulieferquote von rund 75% üben die in der Arbeitsgemeinschaft Großanlagenbau organisierten Unternehmen wie Air Liquide (Lurgi), Linde, Chemieanlagenbau Chemnitz (CAC), Siemens oder ThyssenKrupp (Uhde) eine Zugwirkung auf die inländische Zulieferindustrie wie den mittelständischen Maschinen- und Anlagenbau sowie Hersteller von verfahrenstechnischen Anlagenkomponenten und Steuerungstechnik aus.

### Inland: Kollaps des Kraftwerksmarkts

Die inländische Anlagennachfrage ist im Jahr 2014 um 18% auf 3,7 Mrd. EUR zurückgegangen, was in erster Linie am Zusammenbruch des Marktes für fossile Kraftwerke in Deutschland lag. Allerdings müssen konventionelle Kraftwerke auch zukünftig für die Absicherung der volatilen erneuerbaren Energien zur Verfügung stehen. Knauth: „Ein ausgeglichener Energie- und Erzeugungsmix ist zur Gewährleistung der Versorgungssicherheit daher unverzichtbar. Die Politik darf diese Notwendigkeit bei der zukünftigen Ausgestaltung der Energiewende nicht aus dem Auge verlieren.“

### Ausland: Uneinheitliche Impulse

Die Auftragseingänge aus dem Ausland sanken im vergangenen Jahr um 5% auf 15,9 Mrd. EUR, was vor allem auf die schwache Nachfrage aus Schwellenländern wie China, Indien und Brasilien sowie der Tür-

kei, Indonesien und Mexiko zurückzuführen ist (vgl. Grafiken 2 und 3 auf Seite 20). Auch das Geschäft in Westeuropa schwächelt.

Die Nachfrage aus den USA lag wie schon 2013 auf hohem Niveau. Wachstumsmärkte für den Großanlagenbau waren 2014 Südostasien und Osteuropa. Russland war infolge mehrerer Großprojekte aus der Chemieindustrie der wichtigste Absatzmarkt weltweit. In der letzten Dekade stieg Russland zum zweitwichtigsten Markt für den deutschen Anlagenbau hinter China auf. Deshalb ist die Branche aufgrund des andauernden Konflikts zwischen Russland und der Ukraine und der dadurch gültigen Wirtschaftssanktionen gegen Russland besorgt.

Regionales Marktwachstum verspricht aber nicht automatisch Auftragseingänge für deutsche Unternehmen, denn der Wettbewerbsdruck im Großanlagenbau wird nach den Ergebnissen einer Umfrage unter Branchenexperten auch in den kommenden drei Jahren steigen. Dabei werden chinesische Anbieter als stärkste He-

gungsanlagen im Wert von 167 Mio. EUR. In Relation zum Durchschnitt der letzten 10 Jahre von 319 Mio. EUR ist dies ein Minus von 48%. Der Chemieanlagenbau konnte also nicht von den Investitionen der Chemieindustrie profitieren, die 2014 rund 3,5 Mrd. EUR in die Erweiterung ihrer Produktionskapazitäten in Deutschland investierte.

Dafür gibt es mehrere Gründe. Zum einen handelt es sich überwiegend um kleinere und häufig weniger komplexe Ausbau- und Modernisierungsprojekte, für die es eine Reihe spezialisierter Ingenieurbüros gibt, die keine AGAB-Mitglieder sind. Zum anderen halten viele der großen deutschen Chemiefirmen eigene Planungsabteilungen vor, weswegen konzernunabhängige Anlagenbauer nur dann zum Zug kommen, wenn Spezialwissen gefragt ist oder Kapazitätsengpässe bestehen.

### Anspruchsvolle Kundenwünsche

Gerade im Exportgeschäft sind neben der weltweiten Präsenz Technologieführerschaft und Innovationskraft



**Die Branche ist mit der Entwicklung nicht zufrieden.**

Helmut Knauth, Arbeitsgemeinschaft Großanlagenbau

rausforderer wahrgenommen, da sie sowohl technologisch als auch planerisch Fortschritte erzielt haben und gleichzeitig eine aggressive Preis- und Marktzugangsstrategie verfolgen. Neben traditionellen Anlagenbaunationen wie den USA, Japan, Frankreich, Italien sowie den skandinavischen Ländern konnten Wettbewerber aus Südkorea in den letzten Jahre Marktanteile erobern. Und erstmals sind 2014 auch indische Anlagenbauer internationale in Erscheinung getreten.

### Verfahrenstechnische Chemieanlagen

Deutschland ist für den AGAB-Chemieanlagenbau kein Kernmarkt mehr, wie der Auslandsanteil von 95% verdeutlicht (vgl. Seite 20). Die in der AGAB organisierten Anlagenbauunternehmen meldeten 2014 Bestellungen für organische und anorganische Chemieanlagen sowie Gaserzeugungs- und Luftzerle-

sowie die Fähigkeit zur Entwicklung kundenspezifischer Gesamtlösungen. Tragpfeiler der Wettbewerbsfähigkeit der Großanlagenbauer. Die Erwartungen der Kunden sind weiter gestiegen. Konkurrenzfähige Preise, hohe Qualität und schnelle Realisierungszeiten werden vorausgesetzt. Abnehmer aus Schwellen- und Entwicklungsländern fordern dazu die Erbringung immer größerer Leistungsanteile aus dem jeweiligen Gastland heraus (local content) bzw. vorgegebene Zulieferer (nominated sub-suppliers). Und der Trend zu Megaprojekten, die zumeist als EPC (Engineering, Procurement and Construction)-Komplettpakete schlüsselfertig zum Festpreis bestellt werden, hat sich vor allem im Nahen Osten und den USA weiter fortgesetzt.

### Ausbau des Servicegeschäfts

Die AGAB-Mitglieder reagieren auf diese Wünsche. Sie optimieren die

Prozesse im Bereich des Risiko- und Projektmanagements und bauen ihre internationalen Strukturen weiter aus, etwa indem sie Servicestandorte und Fertigungsstätten in Kernmärkten gründen.

Ein weiterer Ansatzpunkt zur Stärkung der Wettbewerbsposition ist der Ausbau des Servicegeschäfts. Die AGAB-Mitglieder wollen den Anteil der Serviceleistungen am Gesamtumsatz von derzeit rund 15% bis 2018 im Branchenschnitt auf 20% steigern. „Letztlich ist das Servicegeschäft auch ein probates Mittel, um sich gegenüber dem asiatischen Wettbewerb erfolgreich abzugrenzen. Das kann in Einzelfällen dazu führen, dass Anlagenbauer zu dem Bau der Anlage auch deren Betrieb anbieten“, erläutert Knauth.

### Problemfelder für den Anlagenbau

Die Verkehrspolitik bleibt im Fokus des Großanlagenbaus, denn der marode Zustand der Verkehrsinfrastruktur in Deutschland erschwert Großraum- und Schwerguttransporte zusehends. Auch in der Exportkreditversicherung gibt es zahlreiche Wettbewerbschancen, von der zulässigen Größenordnung der Auslandsanteile bis hin zu unnötig hohen Kosten der Fabrikationsrisikodeckung. Darüber hinaus werden langfristige Finanzierungen großer Projekte auch weiterhin auf Engpässe im Bankensektor stoßen. Die Absicherung und Finanzierung aus einer Hand gewinnt deshalb an Bedeutung. Für deutsche Anbieter, die nicht über eine gesamte Finanzierungslösung verfügen können, wird dies immer mehr zum Nachteil.

### Ausblick für 2015

Die überwiegende Mehrheit der AGAB-Mitglieder erwartet 2015 bestenfalls eine stabile Nachfrage oder rechnet sogar mit rückläufigen Bestellungen. Hauptgrund sind die gedämpften Wachstumsaussichten in Ländern wie Brasilien, China und Russland sowie die Vielzahl lokaler Krisenherde. „Es gibt aber auch Lichtblicke. Die Reindustrialisierung der USA bietet vor allem den Anbietern von Chemieanlagen gute Absatzperspektiven. Ferner erhöht die Abwertung des Euro die Wettbewerbsfähigkeit derjenigen Unternehmen mit vergleichsweise hoher Wertschöpfungstiefe in Europa. Und schließlich verspricht das Servicegeschäft weiterhin steigende Umsätze“, lautet das Fazit von Knauth.

Dr. Michael Reubold, CHEManager

■ Kontakt:  
Klaus Gottwald  
VDMA, Arbeitsgemeinschaft Großanlagenbau,  
Frankfurt am Main  
klaus.gottwald@vdma.org  
www.grossanlagenbau.vdma.org

Weitere Details und Grafiken zur Lage des Großanlagenbaus finden Sie auf Seite 20 dieser Ausgabe.

### NACHGEFRAGT



### Sanktionen zum gegenseitigen Nachteil

Chemieanlagenbau Chemnitz (CAC) blickt auf eine über 50-jährige Geschichte zurück. 1964 als VEB Anlagenbau gegründet und zwischen 1990 und 2004 Teil der Lurgi ist der Chemnitzer Anlagenbauer heute ein selbstständiges Unternehmen mit Niederlassungen in Russland, Kasachstan und der Ukraine. Das Geschäft von CAC auf dem Schlüsselmarkt Russland wird gegenwärtig aufgrund des Konflikts mit der Ukraine beeinträchtigt. Dr. Michael Reubold sprach darüber mit CAC-Geschäftsführer Joachim Engelmann.



**Wir dürfen nicht das Tuch zerschneiden.**

Joachim Engelmann,  
Geschäftsführer, Chemieanlagenbau Chemnitz

**CHEManager:** Herr Engelmann, Russland gehörte lange Zeit zu den am schnellsten wachsenden Auslandsmärkten der deutschen Wirtschaft und ist auch einer der wichtigsten Einzelmärkte für den deutschen Großanlagenbau. Wie hat sich ihr Auftragseingang aus Russland in den letzten Jahren entwickelt?

**J. Engelmann:** Von 1970 bis 1990 hatten wir als Chemieanlagenbau der DDR Russland – bzw. die damalige Sowjetunion – als hauptsächlichsten Auslandsmarkt. Wir haben dort über 130 Anlagen für mehrere Milliarden Mark errichtet. Zwischen 1990 und 2000 ging fast nichts, aber nach 2000 begann sich alles zu normalisieren und es wurden wieder Chemieanlagen für insgesamt über 600 Mio. USD geplant, geliefert und errichtet. Der russische Markt hat unsere Firma durchschnittlich mit 50% ausgelastet.

**Mit Beginn des Russland-Ukraine-Konflikts 2014 verschlechterten sich die Handelsbeziehungen zu Russland. Jedoch befürwortete im Januar 2015 noch ein Großteil der im Rahmen des Branchenpanels CHEMonitor befragten Chemiemanager die Sanktionen gegen Russland – trotz negativer Einflüsse auf die eigenen Geschäftsbeziehungen. Teilen Sie diese Meinung?**

**J. Engelmann:** Ich kann diese Meinung absolut nicht teilen. Wirtschaftssanktionen können nicht politische Entscheidungen beeinflussen. Sie helfen nur denen, die nicht beteiligt sind. Wir haben Wirtschaftssanktionen gegen Russland und den Iran, aber Russland und der Iran werden von anderen Ländern bedient. Angeblich soll sogar der Export aus den USA nach Russland wachsen.

**Halten Sie die Wirtschaftssanktionen gegen Russland als Druckmittel für gerechtfertigt und wirksam?**

**J. Engelmann:** Die Pressekampagne gegen Russland macht Putin in Russland noch stärker. Ich kann nach 50 Jahren Tätigkeit in Russland meinen Kollegen vor Ort nicht begründen, warum ich heute nicht mehr kann oder will.

**Welche Alternativen zu Wirtschaftssanktionen hätte die Politik?**

**J. Engelmann:** Die Situation in der Ukraine ist sehr kompliziert. Wir brauchen eine praktische Lösung. Wir müssen aufeinander zugehen und dürfen nicht das Tuch zerschneiden.

**Wem schaden Sanktionen mehr: der russischen oder der deutschen Wirtschaft?**

**J. Engelmann:** Im Moment schaden wir wieder Russland mehr. Der Handel mit Russland ist 2014 um 18% zurückgegangen. Nicht nur der zu den Sanktionen dazukommende niedrige Ölpreis, sondern insbesondere der Verfall des Rubel erschweren Investitionen in Russland. Langfristig werden uns die Neuorientierung Russlands nach China und die Stabilisierung der augenblicklichen Sanktionen in Russland aber viel mehr schaden. Der Russe ist leidensfähig, aber auf Dauer nicht auf uns angewiesen.

**Setzen Sie – ungeachtet der politischen Lage in Russland oder auch in Staaten wie dem Iran oder Syrien – eher auf Verständigung und eine Fortsetzung der Wirtschaftsbeziehungen als auf Sanktionen?**

**J. Engelmann:** Die Weltpolitik darf man von zwei Seiten sehen. Das Verständnis von Demokratie und Menschenrechten kann man richtig beurteilen, wenn man in den Ländern gelebt hat und die Psyche der Menschen kennt. Die konkret von Ihnen genannten Länder Iran, Syrien und Russland kenne ich, wir haben dort erfolgreich Anlagen gebaut. Nach meiner Meinung vertritt Deutschland teilweise Interessen anderer Länder und ist deshalb zu Sanktionen übergegangen. Ich bin allerdings eindeutig für die Fortsetzung der Wirtschaftsbeziehungen. Auch damit kann ich Verbesserungen in diesen Ländern herbeiführen. Neue Technologien qualifizieren die Menschen, Investitionen schaffen Arbeitsplätze – Handel schafft Vertrauen. Darauf verzichten wir im Moment zum gegenseitigen Nachteil.

■ www.cac-chem.de

## Joint Venture: Ferrostaal und Haldor Topsoe

Ferrostaal und Haldor Topsoe haben das Joint Venture Ferrostaal Topsoe Projects gegründet, an dem beide Unternehmen zu gleichen Teilen beteiligt sind. Der deutsche Projektentwickler und der dänische Marktführer in Katalysatoren- und Prozesstechnik für petrochemische Anlagen wollen sich als einer der weltweit führenden Anbieter für die Planung, Finanzierung und Umset-

zung von Großprojekten auf den Gebieten Petrochemie, Raffiniere- und Umwelttechnik positionieren. Das Unternehmen mit Sitz in Essen wird sich vor allem auf den stark wachsenden Markt in Schwellenländern konzentrieren. Haldor Topsoe und Ferrostaal arbeiten bereits seit einiger Zeit erfolgreich zusammen – aktuell bei zwei großen Ammoniak-Anlagen in Tansania und Kamerun. (mr)

## US-Großanlage: BASF beauftragt Air Liquide

BASF ist bei seinen Plänen für eine petrochemische Großanlage an der US-Golfküste vorangekommen. Der Konzern hat mit Freeport in Texas den Standort ausgewählt und Air Liquide mit den Ingenieurleistungen beauftragt. BASF will mit der Rekordeinvestition von über 1 Mrd. EUR einen Methan-zu-Propylen-Komplex bauen. Die Anlage soll mit den Air Liquide-eigenen Lurgi MegaMet-

hanol- und Methanol-to-Propylene (MTP)-Technologien aus dem aus Schiefergas gewonnenen Methan gas jährlich rund 475.000 t Propylen herstellen. Die Worldscales Anlage wäre die bisher größte Einzelinvestition der BASF. Das Projekt steht aber unter dem Vorbehalt der endgültigen Genehmigung durch den BASF-Vorstand im kommenden Jahr. (ag, mr)