

APC aus der Sicht eines Anlagenbauers



Dr. Rolf Guth
ist Leiter der Process Automation Group bei Uhde Services und Mitglied des Redaktionsbeirats des P&A-Kompandiums
rolf.guth@thyssenkrupp.com

„Wird APC zum Teilaspekt einer ganzheitlichen Anlagenmodernisierung, kann der Anlagenbauer wichtige Beiträge leisten.“

Warum um alles in der Welt soll ein Anlagenbauer eine Neuanlage mit „Advanced Process Control“ (APC) versehen an seinen Kunden ausliefern? Auf diese einfache Frage gibt es eine genauso einfache Antwort: Entweder verlangt der Kunde explizit APC (a) oder aber APC zahlt sich für den Anlagenbauer selbst aus oder ist eine zwingende Notwendigkeit für ihn (b).

Ad (a): Seit einigen Jahren ist zu beobachten, dass APC mehr und mehr zu einer Standardkomponente in der Anfrage für eine Neuanlage geworden ist. Obwohl es sich häufig in weniger als einem Jahr bezahlt macht, erhöht es allerdings zunächst die Höhe der Erstinvestition und wird in aller Regel zum Opfer des begrenzten Investitionsbudgets. Im Rahmen dieses Budgets zu bleiben, ist das kollektive Interesse von Anlagenbauer und Investor. Der Anlagenbauer steht darüber hinaus im Wettbewerb. Er mag daher geneigt sein, seinem Kunden APC mit dem Argument geradezu ausreden zu wollen, er bräuchte APC nur dann, wenn er sich für das Verfahren der Wettbewerber, nicht jedoch für das eigene, entscheidet.

Ad (b): Der Anlagenbauer wird neben dem Wunsch, einen zufriedenen Kunden zu hinterlassen, von der Intention getrieben, seine vertraglich festgelegten Pflichten zu minimalen Kosten zu erfüllen und über die Weiterentwicklung seiner Technologie seine Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. APC kann zu beidem seinen Beitrag leisten: Denkbar ist, durch APC den vom Anlagenbauer zu erbringenden Aufwand für den Leistungstest als Abnahmekriterium für eine Neuanlage so weit zu reduzieren, dass sich die Zusatzkosten für APC auf Seiten des Anlagenbauers schon lohnt. Darüber hinaus kann der Leistungstest Anforderungen enthalten, die nur mit APC zu erreichen sind, wodurch APC zur impliziten Forderung des Kunden würde. Auch mag es möglich sein, mittels APC

Anlagen auszulegen, die einzigartige dynamische Eigenschaften aufweisen und sich damit vom Wettbewerb unterscheiden. Aber: Sowohl die Auslegungskriterien des Anlagenbauers als auch die Forderungen des Kunden an die Neuanlage sind noch immer eher auf das stationäre und eben nicht das dynamische Verhalten einer Anlage fokussiert. Müßig ist hier die Suche nach Ursache und Wirkung. Und beide – Anlagenbauer und Investor, der in der Regel auch der spätere Betreiber ist – bilden zusammen den Markt für Neuanlagen mit seinen Anforderungen.

Neben den Neuanlagen existiert der Markt für bestehende Anlagen, vom Anlagenbauer gern „After Sales Market“ genannt. Aufgrund des hochgradig interdisziplinären Charakters von APC-Projekten kann der Anlagenbauer auch hier wichtige Beiträge leisten. Der Anlagenbauer kennt die Anlage, er hat sie gebaut, und ist in der Lage, verschiedenste Kompetenzen aus Automatisierungstechnik, Verfahrenstechnik, Informatik, Projektabwicklung und Betriebswirtschaft zusammenzuführen. Beides zählt noch mehr, wenn APC zum Teilaspekt einer ganzheitlichen Anlagenmodernisierung wird, in der Prozess, Apparate und Fahrweise maßgeschneidert überarbeitet werden. Nur der Anlagenbauer kann dies „schlüsselfertig“ und aus einer Hand liefern.

Unter dem Strich sei gesagt, dass trotz ausgereifter, kommerzieller Lösungen und einer Vielzahl äußerst erfolgreicher Anwendungen APC vom Markt immer noch nicht als Selbstverständlichkeit betrachtet und flächendeckend eingesetzt wird. Mit Blick auf die Zukunft ist ein Anlagenbauer jedoch gut beraten, wenn er APC-Expertise vorweisen kann. ■

Weiterführende Infos auf www.PuA24.net

more @ click PAK60201