

## Fallbeispiel: Polypropylen-Projekt



### Situation

Unser Kunde wollte in seinem Komplex in Feluy, Belgien, auf der Basis der Montell-Technologie eine Polypropylen-Anlage im Weltmaßstab bauen. Als Grundstoffprojekt war es notwendig, die Anlage zu niedrigst möglichen Kosten zu bauen. Auf der Grundlage früherer Erfahrungen wurde INDECO beauftragt, um bei der Entwicklung der Vertragsstrategie zu beraten und die Verhandlungen zu unterstützen.

### Vorgehen

Zunächst haben wir einen klassischen Lump Sum EPC-Ansatz benutzt, der dazu diente, zwei technisch qualifizierte Anbieter auszuwählen. Wir haben dann mit unserem bevorzugten Bieter einen anreizorientierten Gewinn- und Verlust-teilenden Vertrag verhandelt. Dieser Ansatz dauerte länger als normal, führte aber zu Kosten unter dem verabschiedeten Budget. Der Kunde und wir erkannten die Notwendigkeit eines genauen Vertragsmanagements, um den vertraglich vereinbarten Preis und den Zeitplan einzuhalten, und so wurde das Projektteam um einen INDECO-Senior Consultant auf Vollzeitbasis für Projekteinkauf, Vertragsmanagement und Projektsteuerung ergänzt.

### Ergebnis

Das Projekt wurde im Wesentlichen im Zeitrahmen und deutlich unter dem Projektbudget abgeschlossen. Der Kunde war der Ansicht, dass dies eines seiner erfolgreichsten Projekte war.