

Information zur Handhabung dieses PDF

Liebe Leserin, lieber Leser,

die gedruckte Version unseres Kundemagazins »ongolng« wird in Anlehnung an die Ästhetik von Bauplänen in einem Überformat produziert. Da dies für den Ausdruck auf handelsüblichen Druckern nicht optimal geeignet ist, finden Sie in diesem PDF zwei verschiedene Versionen:

Die folgenden zwei Seiten (Seite 2 und 3 des PDFs) enthalten die Original-Ansicht des Magazins im Großformat.

Die nachfolgenden Seiten (ab Seite 4 des PDFs) enthalten die einzelnen Artikel des Magazins separat in einer für den A4-Druck optimierten Version.

Viel Spaß beim Lesen!



PROJEKT

Die Kundenzeitung der plantIng GmbH widmet sich aktuellen Themen rund um verfahrenstechnische Anlagen in der Prozessindustrie.

BLATT-NR.

23

MASSSTAB

1:1

AUFLAGE

5.000

LFD. NR.

01.2022

DATUM ERSTELLT

28.10.2022

A-1 Attraktiv, aktuell, stimmig und unverwechselbar



Liebe Leserin, lieber Leser,

wenn Sie in dieser Ausgabe der ongoing etwas mehr über die planting in eigener Sache lesen, hat das einen guten Grund: Unser Marken-Relaunch steht bevor. Und wenn sich Farben, Logo und Claim ändern, scheint das zunächst einmal wie ein Bruch mit dem Bisherigen.

Wie immer, wenn sich Gewohntes und Sichtbares ändert, wird es vermutlich auch einige geben, die die Relevanz solcher – vermeintlich – bloßen Äußerlichkeiten-Infrage stellen und anführen, dass die eigentliche Arbeit doch dadurch nicht berührt werde. «Wird sie doch!», möchte ich hier schon ganz entschieden präventiv entgegen. Denn sie wird deutlich aufgewertet.

Mit dem Marken-Relaunch bringen wir unsere Arbeit und unser Auftreten wieder in Balance. Wir präsentieren uns stimmig und unverwechselbar so, wie wir heute sind. Wir werden erkennbar attraktiver und aktueller – und glasklar in unserem Eigenspruch. Der dient nicht nur als Werte-Basis für uns und die nächste Generation von planting-Kollegen, sondern ist auch Versprechen an Sie, unsere Kunden.

Wenn Sie jetzt gespannt auf den Relaunch sind und endlich etwas Konkretes sehen wollen: Gut so! Im Januar ist es so weit. Die Vorgeschichte finden Sie schon jetzt in der Titelstory und einen kleinen Vorschmack bietet auch der Kalender auf der Rückseite dieser Ausgabe.

In unserer profiling-Rubrik stellen wir Ihnen unser Project Management Office, die zentrale Überwachungs- und Steuerungsinanz unserer Projekte, vor und zeigen, welchen Nutzen Sie davon haben.

Besonders freue ich mich, Ihnen in dieser ongoing ein Projekt vorstellen zu können, das beispielhaft für die enorme Veränderungsdynamik der vergangenen Jahre ist: den Ausbau der Produktionskapazitäten des größten europäischen Auftragsherstellers von niedermolekularen pharmazeutischen Wirkstoffen am Standort Frankfurt. Wer den Hintergrund der globalen Entwicklung dieses Marktsegments in den beiden vergangenen Jahrzehnten kennt, der wird verstehen, dass es uns stolz macht, die Stärkung der Wirkstoff-Produktion in Europa als Engineering-Partner unterstützen zu dürfen!

Ich wünsche viel Spaß bei der Lektüre dieser ongoing!

Jan Philipp Götting

Ihr Thomas Hucht
Geschäftsführer planting GmbH

E-6 **Sich neu erfinden, um sich treu zu bleiben**



Mit dem Jahresbeginn 2023 wird sich die planting **erkennbar anders darstellen: neuer Designansatz, neues Logo, neuer Claim – unser Kalender auf der Rückseite bietet bereits einen Vorgeschmack auf die neue Darstellung der planting. Die weiterentwickelte Markendarstellung soll die Identität des Unternehmens, das sich strukturell in den vergangenen Jahren tiefgreifend verändert hat, besser transportieren als der bisherige Auftritt. Dabei sind die Veränderungen keineswegs ein Bruch mit der erfolgreichen Entwicklung der planting bis heute. Sie sind – ganz im Gegenteil – deren Konsequenz. Der Marken-Relaunch soll auch nach außen zeigen, was sich im Inneren längst vollzogen hat. Dies ist seine Vorgeschichte.**

Bedeutung von Life Science und den besonderen Anforderungen dieses Geschäftsbereichs Rechnung getragen werden.»

WACHSENDE BEDEUTUNG VON LIFE SCIENCE

Man muss nicht erst in die Details der Unternehmenshistorie einsteigen, um die bisherige Wort-Bild-Marke der planting mit den drei vorangestellten Säulen als optischen Verweis auf die Refraktionskolonnen einer Erdölraffinerie zu interpretieren. Dass hier irgendwam Handlungsbedarf entstehen würde, zeichnete sich schon früh ab – war doch die Gründung von Standorten in den anlagenbaustärksten Regionen Deutschlands ein erklärtes Ziel beim Start des Unternehmens. Die visuelle Erneuerung des Markenauftritts, um der Diversifikation des Branchenspektrums gerecht zu werden, war daher jetzt ein logischer Schritt beim Re-Branding.

Mit ihrer von Beginn an wachstumsorientierten Strategie hatte die noch junge planting schon kaum ein Jahr nach Gründung die Anlagenbau-Sparte des Schwester-Unternehmens M Plan übernommen. Der Engineering-Dienstleister vergrößerte sich dadurch auf einen Schlag um rund 80 Spezialisten für Anlagen- und Verfahrenstechnik sowie drei technische Büros und erweiterte sein Branchen-Portfolio um die Bereiche Chemie und Life Science. In den Folgejahren kamen weitere Standorte, technische Büros und Projektbüros hinzu – im Norden, im Ruhrgebiet, in Oberbayern und im Raum Rhein-Neckar.

ALLEINSTELLUNGSMERKMAL DER ANFANGSJAHRE BEWAHREN
Die massive Expansion hatte eine Struktur mit starken Regionalstandorten und vielen kleineren Büros im Umfeld herausgebildet. «Mit dem Erfolgswuchs wuchs auch die Herausforderung, unser Alleinstellungsmerkmal der Anfangsjahre zu bewahren: starke

lokale Präsenz und hohe Flexibilität bei einer dem Großanlagenbau vergleichbaren technischen und organisatorischen Expertise», berichtet Geschäftsführer Hucht. Und Oliver Franke, technischer Geschäftsführer der planting, führt aus: «Wer Kundenorientierung ernst nimmt, ist natürlich gern bereit, sich ein gutes Stück weit den individuellen Anforderungen vor Ort anzupassen: Abläufe, genutzte Tools, Art und Umfang der vorgehaltenen Kompetenzen. Aber die Anforderungen, sagen wir, eines pharmazeutischen Lohnfertigers und die einer Erdölraffinerie unterscheiden sich – bei allen Gemeinsamkeiten – doch recht deutlich.» Das Kunststück, so Franke weiter, sei es, der Zentrifugalkraft einer kundenspezifischen starken Regionalität eine organisatorische und technische Gravitationskraft in genau dem richtigen Maße entgegenzusetzen.

NEUE STRUKTUR STEHT VOLL IM DIENST DER LÖSUNGSFINDUNG FÜR DEN KUNDEN
Durch die überregional installierte technische Exzellenz lässt sich

das Verhalten von hoch spezialisiertem Sparten-Wissen betriebswirtschaftlich sinnvoll realisieren. Eine Ressource, die selbst ein großer Regionalstandort niemals ausreichend auslasten könnte, kann in der vernetzten Struktur von PECs und TECs erfolgreich unterstützend eingesetzt werden. So profitieren die Kunden von einer nutzbaren Fachbreite und einer Kompetenzbreite, die über die eigentlichen Projektanforderungen hinausreicht und zusätzliche Planungssicherheit bedeutet. Strukturen und Abläufe sind maximal lösungsorientiert. Sie schaffen die Rahmenbedingungen, um die jeweils bestmögliche Lösung für den Kunden zu finden und zu realisieren. Das Ergebnis sind sichere Anlagen mit hoher Prozesseffizienz durch maßgeschneiderte Engineering-Lösungen – auch bei hoher Komplexität.

Der Grundidee einer zentralen Kompetenzinstanz folgend, die für die Gründung der TECs ausschlaggebend war, ist auch die Projektüberwachung und -steuerung als zentrale Organisations-einheit angelegt. Denn: Fundiertes Projektmanagement-Know-how, um die wesentlichen Projekt-Zielparameter Kosten, Zeit und Qualität zu steuern, ist entscheidend für Projekterfolg und Kundenzufriedenheit. Der Artikel über das Project Management Office hier in dieser ongoing erklärt, wie die PEC-übergreifende Qualifizierung des Projektleiter-Nachwuchses funktioniert.

MARKEN-RELAUNCH SOLL MINDSET DER PLANTING ERLEBAREN MACHEN
Ulrich lässt sich gerade in Großkonzernen beobachten, dass die Entwicklung der Organisationsstruktur wellenförmig verläuft. Zentralisierungs- und Dezentralisierungsphasen wechseln einander ab, weil die Vorteile der jeweiligen Organisationsform nach einer gewissen Zeit zum Nachteil mutieren. Dann kommt der Change-Prozess und alles wird umgekrempelt. Das Unternehmen

ist stärker mit sich selbst beschäftigt, verliert Effizienz und schwächt die Kundenbindung. Zeitversetzt folgt die Produktivitätsentwicklung der Entwicklung der Organisationsstrukturen.

«Eine solche Entwicklung im Pilgerschritt – ein paar Schritte vor und einen zurück – wollten wir bei planting unbedingt vermeiden. Mit der PEC/TEC-Struktur haben wir das Beste aus beiden Welten: lokale Präsenz, hohe Flexibilität und Kundennähe der PECs einerseits und das breite und tiefe Spektrum fachlicher Kompetenzen der TECs andererseits», ist Hucht überzeugt. Möglich wurde dies, so ist Hucht überzeugt, weil das Mindset aller am Re-invention-Prozess Beteiligten offen und pragmatisch war. Keine ideologischen Grabenkämpfe um bestimmte Organisationsformen, sondern leidenschaftliches Ringen um die beste Lösung. Miteinander, nicht gegeneinander.

Genau dieses für die planting typische Mindset leidenschaftlicher Lösungsorientierung soll der Marken-Relaunch erlebbar machen. Nach außen wie nach innen. «Damit vergewissern wir uns auch noch einmal selbst unserer Werte. Wir grenzen uns klar gegenüber dem Wettbewerb ab und zeigen unseren Kunden, wer wir sind und wie wir sind, ebenso wie möglichen Bewerbern. Wer sich für eine Karriere bei der planting interessiert, kann sich sofort fragen: Bin ich auch so? Möchte ich auch so sein? Möchte ich mit Leuten arbeiten, die so sind?»

HOHE VERÄNDERUNGSDYNAMIK ERFORDERT IMMER WIEDER NEUE LÖSUNGEN
Die 2010er-Jahre und die ersten Jahre des neuen Jahrzehnts haben einige Gewissheiten über Bord geworfen. Über zwei Dekaden schien der Verlagerungsprozess der pharmazeutischen

Wirkstoffproduktion nach Asien unumkehrbar. Jetzt kommt es – sehr schnell und konkret – zu einer teilweisen Rückverlagerung nach Europa. Mehr dazu finden Sie im Artikel über den Ausbau der Produktionskapazitäten von EUROAPI in Frankfurt in dieser ongoing. Der Abschied von fossilen Energien wird schneller und drastischer Wirklichkeit als gedacht. Das Ende des Verbrennungsmotors in Europa ist beschlossene Sache. Wo früher Rohöl raffiniert wurde, wird bald schon Bio-LNG produziert. Die Industrie muss ihre Prozesse dekarbonisieren.

Klar ist, die Veränderungsdynamik wird sich in den kommenden Jahren eher noch steigern. «Denk man an die hohen Investitionskosten und die entsprechend langen Lebenszyklen, muss eine Anlage, die heute geplant wird, auch im Jahr 2045 noch wirtschaftlich produzieren. Sie wird deshalb über Jahrzehnte anpassungsfähig bleiben müssen. Das muss schon in der Grundstruktur angelegt sein – eine der wesentlichen Herausforderungen, die der Transformationsprozess für das Engineering beinhaltet. Ein hohes Maß an Lösungsorientierung ist ist daher nicht die schlechteste Eigenschaft eines Engineering-Partners», meint Oliver Franke.

KEIN BIG BANG, SONDERN UNWIDERRUFliches VERSPRECHEN
PECs und TECs gibt es nun aber schon eine Weile. Die Strukturen und Abläufe sind längst eingeführt. Ein Big Bang ist der Relaunch zum Januar des kommenden Jahres also nicht. «Genau das ist der Punkt!», bekräftigt Thomas Hucht. «Wir wissen jetzt, dass alles funktioniert und von unseren Kunden auch goutiert wird. Mit neuen Farben, neuem Logo, neuem Claim setzen wir ja ein unübersehbares Zeichen. Wir geben ein Versprechen ab, hinter das wir nicht mehr zurückfallen dürfen. Deshalb wollen wir vorher sicher sein: Denn wir versprechen nichts, was wir nicht halten können!»

dedicated to solutions.



profiling
A-19 **Project Management Office**
garantiert erfolgreiche Projektentwicklung

Mit nur vier Mitarbeitern zählt das Project Management Office – kurz PMO – in Rodenkirchen zu den kleinsten organisatorischen Einheiten der planting. Als zentrale Überwachungs- und Steuerungsinanz für sämtliche Projekte erfüllt das PMO jedoch eine überaus wirkungsmächtige Aufgabe.



Für rund 70 Projektleiter fungiert das PMO als Coach und Controller. PMO-Leiter Jan Philipp Götting kann als Wirtschaftsingenieur Maschinenbau auf mehr als zwei Jahrzehnte Praxis in der Projektsteuerung und -planung im internationalen Anlagenbau zurückgreifen. Für einige ausgewählte multidisziplinäre Großprojekte übernimmt er die Leitung sogar selbst. Ihm zur Seite stehen zwei erfahrene Projektleiter mit Sparten-Fokus Food and Pharma und Chemie sowie ein Projekt-Controller.

KOMPETENZENTRUM PROJEKTMANAGEMENT
Gemeinsam sorgt das PMO-Team für einheitliche Projektmanagement-Standards innerhalb der planting. Als organisationsinternes Kompetenzzentrum schafft und pflegt es Projektmanagement-Richtlinien, bietet Werkzeuge und Tool-Boxes. Es kümmert sich um die Qualifizierung des Projektleiter-Nachwuchses in Schulungen, das Controlling laufender Projekte und leistet – wo immer erforderlich – auch operative und beratende Unterstützung in der Projektentwicklung.

VORTEIL FÜR DEN AUFTRAGGEBER: WENIGER AUFWAND UND VOLLE TRANSPARENZ

Der Kundennutzen liegt auf der Hand: Die organisationsweit garantierte Projektmanagement-Kompetenz schafft die Voraussetzungen für eine konstant hohe Terminverbindlichkeit, maximale Kosteneffizienz und verlässliche Erfüllung der Qualitätsanforderungen im gesamten Projektportfolio der planting. Auch komplexe multidisziplinäre Projekte können vollständig aus einer Hand abgewickelt werden. So reduzieren sich die Anzahl der Schnittstellen und der Aufwand für den Auftraggeber beträchtlich. Selbst in Großprojekten ist der Projektleiter primär und – wenn gewünscht – auch einziger Ansprechpartner. Wöchentliche Meetings und Projektfortschrittsberichte sorgen für Transparenz über die gesamte Projeklaufzeit.

Jan Philipp Götting
Leiter Projektmanagement
Fon +49 2336 4907-144



referencing
F-1 **Stärkung der pharmazeutischen Wirkstoffproduktion in Europa**



Im Frühjahr 2020 waren FFP2-, OP-Masken und medizinische Schutzkleidung weltweit Mangelware. Die Nachfrage war im Überwiegenden in Asien gefertigten Schutzausrüstung war im Zuge der Coronapandemie so dramatisch gestiegen, dass die Produktion nicht Schritt halten konnte. Ausfuhrbeschränkungen taten ihr Übriges, um das Angebot weiter zu verknappen. Als Konsequenz stiegen in kürzester Zeit auch völlig branchenfremde Unternehmen in die Produktion von OP-Masken ein – teils einzig und allein deshalb, um die eigene Belegschaft vor Ansteckungen zu schützen.

Schnell wurde klar, dass sich die reichen Industrienationen Europas in eine ungesunde Abhängigkeit von Produzenten am anderen Ende der Welt begeben hatten. Und das längst nicht nur bei vergleichsweise trivialen Produkten, deren Herstellung – so erforderlich – sich mit ein bisschen Flexibilität auch kurzfristig dahin aus dem Boden stampfen lässt. Denn die beschriebene Abhängigkeit trifft auch auf Teile der Arzneimittelversorgung, insbesondere auf patentfreie Wirkstoffe zu. Während im Jahr 2000 noch knapp 60 Prozent der weltweit hergestellten APIs (Active Pharmaceutical Ingredients) aus europäischer Produktion stammten und gut 30 Prozent aus Asien, hat sich das Verhältnis 20 Jahre später schlicht umgekehrt.

Ungleichmäßige Verteilung der Wirkstoffproduktion
Der wesentliche Indikator für die Versorgungssicherheit bei APIs ist die Anzahl sogenannter CEPs (Certificate of Suitability of Monographs of the European Pharmacopoeia). Ein CEP ist die europäische Zulassung zur Produktion eines bestimmten Wirkstoffs, der zertifizierte Nachweis, dass die Wirkstoffqualität eines Produzenten den anerkannten pharmazeutischen Regeln der Europäischen Arzneibuch-Kommission genügt. Die Versorgungssicherheit ist umso besser, je mehr CEPs es für einen Wirkstoff gibt und je gleichmäßiger die Produktionsstätten weltweit verteilt sind. Nur für ein Fünftel der Wirkstoffe existieren weltweit mehr als zehn zugelassene Produktionsstandorte. Für mehr als die Hälfte jedoch existieren nur fünf oder weniger CEPs, für ein Viertel davon gibt es gar nur eine einzige Zulassung!

EUROAPI will Abhängigkeit Europas reduzieren
Die Standorte großvolumiger API-Produktion befinden sich fast ausschließlich in Indien oder China. Rund 70 Prozent der dortigen Hersteller konzentrieren sich auf die Produktion von maximal drei Wirkstoffen. Diese Konzentration schafft wirtschaftliche Vorteile, birgt aber große Risiken, wenn es – warum auch immer – hier zu einem Ausfall kommt. Die europäische Pharmaindustrie hat das Problem erkannt und entwickelt verstärkt Aktivitäten, um zusätzliche Produktionskapazitäten für pharmazeutische Wirkstoffe in Europa bereitzustellen. Die Neugründung des API-Spezialisten EUROAPI ist dafür ein gutes Beispiel. Als Spin-off des französischen Arzneimittelherstellers Sanofi soll er dazu beitragen, die starke Abhängigkeit der Branche von APIs aus anderen Regionen auszugleichen.

Ausbau der API-Produktion in Frankfurt
Mit einem Portfolio von beinahe 200 Wirkstoffen und einem Umsatz von rund 1 Mrd. EUR ist EUROAPI schon jetzt der größte Auftragshersteller von niedermolekularen APIs in Europa mit dem erklärten Langfristziel, auch weltweit die Nummer 1 zu werden. Teil dieser Strategie ist der Ausbau der Produktionskapazitäten für Oligonucleotide am Standort Frankfurt. Oligonucleotide sind kurze, synthetisch hergestellte Nukleotidsequenzen, die auf vielfältige Weise als pharmazeutische Wirkstoffe eingesetzt werden können.

Intelligentes Engineering stärkt Wettbewerbsfähigkeit europäischer Produktion
Als Engineering-Partner und Generalplaner der Anlagenenergieübernahme übernimmt planting dabei große Verantwortung. «Mit qualitativ hochwertigen Lösungen und einer intelligenten Planung, die funktioniert, tragen wir entscheidend zur Wettbewerbsfähigkeit gegenüber asiatischen Produktionsstätten bei», erklärt Marvin Böttger, Leiter des planting-Standorts Rhein-Neckar. «Der Schlüssel sind standortnahe Anlagen mit maximaler Verfügbarkeit bei gleichzeitiger größtmöglicher Flexibilität für künftige Veränderungen.»

Um den prinzipiellen Wettbewerbsvorteilen asiatischer Produktionsstandorte – billige Arbeitskraft, niedrigere Energiekosten

und laxere Umweltauflagen – etwas entgegenzusetzen, braucht es möglichst lange unterbrechungsfreie Produktionsphasen. Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten, Umrüstungen und künftige Erweiterungen müssen schnell und komplikationslos durchführbar sein – und natürlich so weit wie möglich ohne Eingriffe in den Reinfraum funktionieren. «Eine intelligente Rohrleitungsplanung mit absehbaren Einbindepunkten und weitestgehend außerhalb des Reinfraums zugängliche Technik schaffen dafür die Voraussetzung», berichtet Marcel Nattermann, Leiter des Frankfurter Projects Execution Centers der planting.

Betriebliche Perspektive immer mitgedacht
Seit dem Frühjahr 2021 arbeitet planting mit einem Team von bis zu zwölf Ingenieuren gleichzeitig am Frankfurter Oligo-Projekt. Dabei sind auch Fachleute mit an Bord, die selbst aus der pharmazeutischen Produktion stammen. So können betriebsseitige Anforderungen nicht nur planungstechnisch perfekt abgebildet, sondern betriebliche Perspektiven antizipiert und für alle Lösungsvarianten mitgedacht werden. Bis zum Abschluss der Installation Qualification (IQ) Ende des kommenden Jahres managt der

Engineering-Dienstleister das Projekt und übernimmt auch die Bauüberwachung. Darüber hinaus kümmert sich planting um die Erhaltung einer Produktionslinie für ein Antidiabetikum nach FDA-Vorgaben sowie die Erweiterung einer Produktionslinie zur Herstellung eines Antihistaminikums am gleichen Standort.

EUROAPI lobt Zusammenarbeit mit planting
Ausschlaggebend für den Zuschlag der EUROAPI-Projekte an planting war neben der hohen Qualität und dem vollständigen Portfolio, das die Anzahl der Schnittstellen und den Betreuungsaufwand für den Kunden gering hält, vor allem die Präsenz vor Ort. Andreas Pechmann von EUROAPI in Frankfurt: «Für ein so bedeutsames Projekt wie die Kapazitätserweiterung an unserem Frankfurter Standort brauchen wir einen Partner, der die lokalen Gegebenheiten kennt und schnell vor Ort verfügbar ist, wenn etwas zu klären ist. Mit planting haben wir einen Dienstleister, der selbstständig und im besten Sinne geräuschlos agiert, gleichzeitig aber immer persönlich da ist, wenn wir ihn brauchen.»

¹ Quelle: Pro-Genoika-Wirkstoffstudie, MUNICARE, Sep. 2020

Marvin Böttger
Standortleiter Rhein-Neckar
Fon +49 69 2722176-01



Marcel Nattermann
Leiter PEC Frankfurt
Fon +49 69 2722176-10



customizing
J-10 **Bei planting als Chef für einen Tag**

Nach vor dem Schulabschluss Chef einer ganzen Abteilung sein: Natalie Rau hat das Angebot der planting angenommen und durfte für einen ganzen Arbeitstag die Leitung der Personalabteilung von Francis Bendel übernehmen, die den Job an den restlichen 364 Tagen im Jahr innehat.



«Als würde man richtig dazugehören.» So begann dann der 13. Juli für die Schülerin eines Bonner Gymnasiums trotz der Sommerferien schon kurz nach 8 Uhr morgens mit einer Schnelleinführung ins Unternehmen. Es folgten Jour-fixe-Termine, ein Arbeitstreffen und eine Konzeptabstimmung. Es ging um Stellenkonzepte, Karrierepfade, Talentförderung und vieles mehr. Die Oberstufenlehrerin, die mit dem Studienfach BWL liebäugelt, hat besonders die Themenvielartigkeit überrascht. Das «Reinschnuppern in die Praxis» habe ihr gut gefallen, berichtete Rau am Ende des Arbeitstags und hob als besonders beeindruckend hervor, «dass man sich gefühlt hat, als würde man richtig dazugehören.»

Francis Bendel
Leiterin Auftragsverwaltung und Rekrutierung
Fon +49 2336 4907-142



customizing
J-14 **Ist Ihr Unternehmen BIM-ready?**

Die zentrale BIM-Strategie der planting steht. Von der gewerkeübergreifenden digital geplanten und 3-D-visualisierten Anlage ist eine Referenz bereits in Betrieb: planting ist BIM-ready.



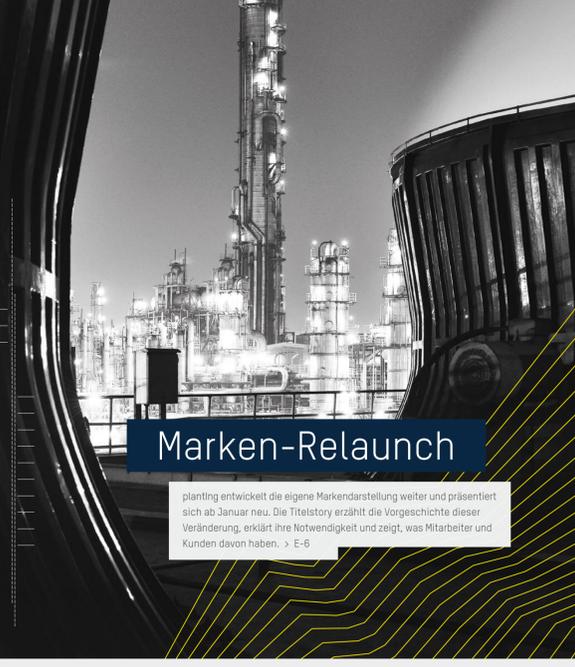
Dennoch sind BIM-Projekte noch längst kein «Business as usual» und erfordern schon im Vorfeld der eigentlichen Planung einen viel intensiveren Austausch zwischen allen Planungsbeteiligten. Was es zu beachten gilt, damit sich die Vorteile digitaler Planung für den Bauherren wie den Betreiber voll auszahlen, lesen Sie im Interview mit den Verantwortlichen und Experten der planting.

Diese und vergangene Ausgaben finden Sie in digitaler Form in unserem Downloadbereich:

plant-ing.de/go/ongoing



Pharmazeutische Wirkstoffproduktion – Wiedererstarben in Europa > F-1
Project Management Office – Garant erfolgreicher Projektentwicklung > A-19
Chef für einen Tag – planting beteiligt sich an ChemCologne-Aktion > J-10



Marken-Relaunch
planting entwickelt die eigene Markendarstellung weiter und präsentiert sich ab Januar neu. Die Titelstory erzählt die Vorgeschichte dieser Veränderung, erklärt ihre Notwendigkeit und zeigt, was Mitarbeiter und Kunden davon haben. > E-6

PROJEKT Die Kundenzeitung der planting GmbH widmet sich aktuellen Themen rund um verfahrenstechnische Anlagen in der Prozessindustrie.		BLATT-NR. 23	
MASSTAB 1:1	AUFLAGE 5.000	LFD. NR. 01.2022	DATUM ERSTELLT 28.10.2022

Pharmazeutische Wirkstoffproduktion – Wiedererstarben in Europa > F-1

Project Management Office – Garant erfolgreicher Projektabwicklung > A-19

Chef für einen Tag – plantIng beteiligt sich an ChemCologne-Aktion > J-10

Marken-Relaunch

plantIng entwickelt die eigene Markendarstellung weiter und präsentiert sich ab Januar neu. Die Titelstory erzählt die Vorgeschichte dieser Veränderung, erklärt ihre Notwendigkeit und zeigt, was Mitarbeiter und Kunden davon haben. > E-6

ongoing

PROJEKT

Die Kundenzeitung der plantIng GmbH widmet sich aktuellen Themen rund um verfahrenstechnische Anlagen in der Prozessindustrie.

BLATT-NR.

23

MASSTAB

1:1

AUFLAGE

5.000

LFD. NR.

01.2022

DATUM ERSTELLT

28.10.2022

A-1

Attraktiv, aktuell, stimmig und unverwechselbar



Liebe Leserin, lieber Leser,

wenn Sie in dieser Ausgabe der ongoInG etwas mehr über die plantIng in eigener Sache lesen, hat das einen guten Grund: Unser Marken-Relaunch steht bevor. Und wenn sich Farben, Logo und Claim ändern, scheint das zunächst einmal wie ein Bruch mit dem Bisherigen.

Wie immer, wenn sich Gewohntes und Sichtbares ändert, wird es vermutlich auch einige geben, die die Relevanz solcher – vermeintlich – »bloßen Äußerlichkeiten« infrage stellen und anführen, dass die eigentliche Arbeit doch dadurch nicht berührt werde. »Wird sie doch!«, möchte ich hier schon ganz entschieden präventiv entgegnen. Denn sie wird deutlich aufgewertet.

Mit dem Marken-Relaunch bringen wir unsere Arbeit und unser Auftreten wieder in Balance. Wir präsentieren uns stimmig und unverwechselbar so, wie wir heute sind. Wir werden erkennbar attraktiver und aktueller – und glasklar in unserem Eigenanspruch. Der dient nicht nur als Werte-Basis für uns und die nächste Generation von plantIng-Kollegen, sondern ist auch Versprechen an Sie, unsere Kunden.

Wenn Sie jetzt gespannt auf den Relaunch sind und endlich etwas Konkretes sehen wollen: Gut so! Im Januar ist es so weit. Die Vorgeschichte finden Sie schon jetzt in der Titelstory und einen kleinen Vorgeschmack bietet auch der Kalender auf der Rückseite dieser Ausgabe.

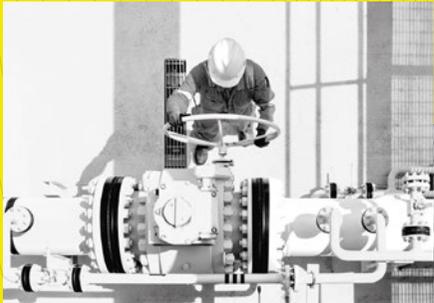
In unserer profilInG-Rubrik stellen wir Ihnen unser Project Management Office, die zentrale Überwachungs- und Steuerungsinstanz unserer Projekte, vor und zeigen, welchen Nutzen Sie davon haben.

Besonders freue ich mich, Ihnen in dieser ongoInG ein Projekt vorstellen zu können, das beispielhaft für die enorme Veränderungsdynamik der vergangenen Jahre ist: den Ausbau der Produktionskapazitäten des größten europäischen Auftragsherstellers von niedermolekularen pharmazeutischen Wirkstoffen am Standort Frankfurt. Wer den Hintergrund der globalen Entwicklung dieses Marktsegments in den beiden vergangenen Jahrzehnten kennt, der wird verstehen, dass es uns stolz macht, die Stärkung der Wirkstoff-Produktion in Europa als Engineering-Partner unterstützen zu dürfen!

Ich wünsche viel Spaß bei der Lektüre dieser ongoInG!

Ihr Thomas Hucht
Geschäftsführer plantIng GmbH





dedicated to solutions.

presenting

E-6

Sich neu erfinden,
um sich treu zu bleiben

Mit dem Jahresbeginn 2023 wird sich die plantIng erkennbar anders darstellen: neuer Designansatz, neues Logo, neuer Claim – unser Kalender auf der Rückseite bietet bereits einen Vorgeschmack auf die neue Darstellung der plantIng. Die weiterentwickelte Markendarstellung soll die Identität des Unternehmens, das sich strukturell in den vergangenen Jahren tiefgreifend verändert hat, besser transportieren als der bisherige Auftritt. Dabei sind die Veränderungen keineswegs ein Bruch mit der erfolgreichen Entwicklung der plantIng bis heute. Sie sind – ganz im Gegenteil – deren Konsequenz. Der Marken-Relaunch soll auch nach außen zeigen, was sich im Inneren längst vollzogen hat. Dies ist seine Vorgeschichte.

Blick zurück: Im Juli 2010 entstand die plantIng GmbH als Spin-off der ABLE GROUP mit Fokus auf die Industriezweige Raffinerie, Petrochemie und Energie. Die anfangs rund 100 Ingenieure waren damals zum größten Teil in der operativen Zentrale am Standort Köln-Rodenkirchen angesiedelt. Hier hatte sich über 25 Jahre das technische Büro Anlagenbau der FERCHAU GmbH entwickelt, aus dem schließlich die plantIng hervorging. Das historisch gewachsene Raffineriegeschäft beschäftigte bei Aufnahme der Geschäftstätigkeit rund drei Viertel der Mitarbeiter.

»Zweifellos sind Raffinerie und Petrochemie noch immer sehr stark«, erklärt Thomas Hucht, kaufmännischer Geschäftsführer der plantIng GmbH, »aber die frühere Dominanz ist durch eine sehr erfolgreiche Geschäftsentwicklung in den anderen Bereichen – insbesondere Pharma – heute weniger ausgeprägt. Mit der neuen Darstellung soll deshalb auch der wachsenden

Bedeutung von Life Science und den besonderen Anforderungen dieses Geschäftsbereichs Rechnung getragen werden.«

WACHSENDE BEDEUTUNG VON LIFE SCIENCE

Man muss nicht erst in die Details der Unternehmenshistorie einsteigen, um die bisherige Wort-Bild-Marke der plantIng mit den drei vorangestellten Säulen als optischen Verweis auf die Rektifikationskolonnen einer Erdölraffinerie zu interpretieren. Dass hier irgendwann Handlungsbedarf entstehen würde, zeichnete sich schon früh ab – war doch die Gründung von Standorten in den anlagenbaustärksten Regionen Deutschlands ein erklärtes Ziel beim Start des Unternehmens. Die visuelle Erneuerung des Markenauftritts, um der Diversifikation des Branchenspektrums gerecht zu werden, war daher jetzt ein logischer Schritt beim Re-Branding.

Mit ihrer von Beginn an wachstumsorientierten Strategie hatte die noch junge plantIng schon kaum ein Jahr nach Gründung die Anlagenbau-Sparte des Schwester-Unternehmens M Plan übernommen. Der Engineering-Dienstleister vergrößerte sich dadurch auf einen Schlag um rund 80 Spezialisten für Anlagen- und Verfahrenstechnik sowie drei technische Büros und erweiterte sein Branchen-Portfolio um die Bereiche Chemie und Life Science. In den Folgejahren kamen weitere Standorte, technische Büros und Projektbüros hinzu – im Norden, im Ruhrgebiet, in Oberbayern und im Raum Rhein-Neckar.

ALLEINSTELLUNGSMERKMAL DER ANFANGSJAHRE BEWAHREN

Die massive Expansion hatte eine Struktur mit starken Regionalstandorten und vielen kleineren Büros im Umfeld herausgebildet. »Mit dem Erfolgskurs wuchs auch die Herausforderung, unser Alleinstellungsmerkmal der Anfangsjahre zu bewahren: starke

lokale Präsenz und hohe Flexibilität bei einer dem Großanlagenbau vergleichbaren technischen und organisatorischen Expertise«, berichtet Geschäftsführer Hucht. Und Oliver Franke, technischer Geschäftsführer der plantIng, führt aus: »Wer Kundenorientierung ernst nimmt, ist natürlich gern bereit, sich ein gutes Stück weit den individuellen Anforderungen vor Ort anzupassen: Abläufe, genutzte Tools, Art und Umfang der vorgehaltenen Kompetenzen. Aber die Anforderungen, sagen wir, eines pharmazeutischen Lohnfertigers und die einer Erdölraffinerie unterscheiden sich – bei allen Gemeinsamkeiten – doch recht deutlich.« Das Kunststück, so Franke weiter, sei es, der Zentrifugalkraft einer kundenorientierten starken Regionalität eine organisatorische und technische Gravitationskraft in genau dem richtigen Maße entgegenzusetzen.

»Damit die plantIng als Ganzes weder auseinanderfliegen noch in sich zusammenfallen würde, mussten wir unsere Strukturen anpassen«, so Hucht. »Manchmal muss man sich halt neu erfinden, um sich selbst treu zu bleiben.« Die Erkenntnis war 2019 Initialzündung für den Re-Invention-Prozess, der schließlich Organisation und Geschäftsprozesse der plantIng fundamental veränderte. Seither kümmern sich 14 sogenannte Projects Execution Center (PECs) – angegliedert an die fünf Regionalstandorte Hamburg, Köln-Mitte, Köln-Süd, Gelsenkirchen und Rhein-Neckar – um die Kunden und Projekte vor Ort. Gleichzeitig leisten insgesamt vier Technical Excellence Center (TECs) zentral den gesamten technischen Support. Es gibt »Plant Process & Safety«, »Plant Design«, »Plant Process Control Technology« und »Digital Plant & Workspace«.

NEUE STRUKTUR STEHT VOLL IM DIENST DER LÖSUNGSFINDUNG FÜR DEN KUNDEN

Durch die überregional installierte technische Exzellenz lässt sich

das Vorhalten von hoch spezialisiertem Sparten-Wissen betriebswirtschaftlich sinnvoll realisieren. Eine Ressource, die selbst ein großer Regionalstandort niemals ausreichend auslasten könnte, kann in der vernetzten Struktur von PECs und TECs erfolgreich unterstützend eingesetzt werden. So profitieren die Kunden von einer nutzbaren Fachtiefe und einer Kompetenzbreite, die über die eigentlichen Projektanforderungen hinausreicht und zusätzliche Planungssicherheit bedeutet. Strukturen und Abläufe sind maximal lösungsorientiert. Sie schaffen die Rahmenbedingungen, um die jeweils bestmögliche Lösung für den Kunden zu finden und zu realisieren. Das Ergebnis sind sichere Anlagen mit hoher Prozesseffizienz durch maßgeschneiderte Engineering-Lösungen – auch bei hoher Komplexität.

Der Grundidee einer zentralen Kompetenzinstanz folgend, die für die Gründung der TECs ausschlaggebend war, ist auch die Projektüberwachung und -steuerung als zentrale Organisationseinheit angelegt. Denn: Fundiertes Projektmanagement-Know-how, um die wesentlichen Projekt-Zielparameter Kosten, Zeit und Qualität zu steuern, ist entscheidend für Projekterfolg und Kundenzufriedenheit. Der Artikel über das Project Management Office hier in dieser onolng erklärt, wie die PEC-übergreifende Qualifizierung des Projektleiter-Nachwuchses funktioniert.

MARKEN-RELAUNCH SOLL MINDSET DER PLANTING ERLEBBAR MACHEN

Häufig lässt sich gerade in Großkonzernen beobachten, dass die Entwicklung der Organisationsstruktur wellenförmig verläuft. Zentralisierungs- und Dezentralisierungsphasen wechseln einander ab, weil die Vorteile der jeweiligen Organisationsform nach einer gewissen Zeit zum Nachteil mutieren. Dann kommt der Change-Prozess und alles wird umgekrempelt: Das Unternehmen

ist stärker mit sich selbst beschäftigt, verliert Effizienz und schwächt die Kundenbindung. Zeitversetzt folgt die Produktivitätsentwicklung der Entwicklung der Organisationsstrukturen.

»Eine solche Entwicklung im Pilgerschritt – ein paar Schritte vor und einen zurück – wollten wir bei planting unbedingt vermeiden. Mit der PEC/TEC-Struktur haben wir das Beste aus beiden Welten: lokale Präsenz, hohe Flexibilität und Kundennähe der PECs einerseits und das breite und tiefe Spektrum fachlicher Kompetenzen der TECs andererseits«, ist Hucht überzeugt. Möglich wurde dies, so ist Hucht überzeugt, weil das Mindset aller am Re-Invention-Prozess Beteiligten offen und pragmatisch war. Keine ideologischen Grabenkämpfe um bestimmte Organisationsformen, sondern leidenschaftliches Ringen um die beste Lösung. Miteinander, nicht gegeneinander.

Genau dieses für die planting typische Mindset leidenschaftlicher Lösungsorientierung soll der Marken-Relaunch erlebbar machen. Nach außen wie nach innen. »Damit vergewissern wir uns auch noch einmal selbst unserer Werte. Wir grenzen uns klar gegenüber dem Wettbewerb ab und zeigen unseren Kunden, wer und wie wir sind; ebenso wie möglichen Bewerbern. Wer sich für eine Karriere bei der planting interessiert, kann sich sofort fragen: Bin ich auch so? Möchte ich auch so sein? Möchte ich mit Leuten arbeiten, die so sind?«

HOHE VERÄNDERUNGSDYNAMIK ERFORDERT IMMER WIEDER NEUE LÖSUNGEN

Die 2010er-Jahre und die ersten Jahre des neuen Jahrzehnts haben einige Gewissheiten über Bord geworfen. Über zwei Dekaden schien der Verlagerungsprozess der pharmazeutischen

Wirkstoffproduktion nach Asien unumkehrbar. Jetzt kommt es – sehr schnell und konkret – zu einer teilweisen Rückverlagerung nach Europa. Mehr dazu finden Sie im Artikel über den Ausbau der Produktionskapazitäten von EUROAPI in Frankfurt in dieser onolng. Der Abschied von fossilen Energien wird schneller und drastischer Wirklichkeit als gedacht. Das Ende des Verbrennungsmotors in Europa ist beschlossene Sache. Wo früher Rohöl raffiniert wurde, wird bald schon Bio-LNG produziert. Die Industrie muss ihre Prozesse dekarbonisieren.

Klar ist, die Veränderungsdynamik wird sich in den kommenden Jahren eher noch steigern. »Denkt man an die hohen Investitionskosten und die entsprechend langen Lebenszyklen, muss eine Anlage, die heute geplant wird, auch im Jahr 2045 noch wirtschaftlich produzieren. Sie wird deshalb über Jahrzehnte anpassungsfähig bleiben müssen. Das muss schon in der Grundstruktur angelegt sein – eine der wesentlichen Herausforderungen, die der Transformationsprozess für das Engineering bereithält. Ein hohes Maß an Lösungsorientierung ist da sicher nicht die schlechteste Eigenschaft eines Engineering-Partners«, meint Oliver Franke.

KEIN BIG BANG, SONDERN UNWIDERRUFLICHES VERSPRECHEN

PECs und TECs gibt es nun aber schon eine Weile. Die Strukturen und Abläufe sind längst eingeführt. Ein Big Bang ist der Relaunch zum Januar des kommenden Jahres also nicht. »Genau das ist der Punkt!«, bekräftigt Thomas Hucht. »Wir wissen jetzt, dass alles funktioniert und von unseren Kunden auch goutiert wird. Mit neuen Farben, neuem Logo, neuem Claim setzen wir ja ein unübersehbares Zeichen. Wir geben ein Versprechen ab, hinter das wir nicht mehr zurückfallen dürfen. Deshalb wollten wir vorher sicher sein: Denn wir versprechen nichts, was wir nicht halten können!«

referencIng

F-1 Stärkung der pharmazeutischen Wirkstoffproduktion in Europa



Bild: © EUROAPI

Im Frühjahr 2020 waren FFP2-, OP-Masken und medizinische Schutzkleidung weltweit Mangelware. Die Nachfrage nach der überwiegend in Asien gefertigten Schutzausrüstung war im Zuge der Coronapandemie so dramatisch gestiegen, dass die Produktion nicht Schritt halten konnte. Ausführbeschränkungen taten ihr Übriges, um das Angebot weiter zu verknappen. Als Konsequenz stiegen in kürzester Zeit auch völlig branchenfremde Unternehmen in die Produktion von OP-Masken ein – teils einzig und allein deshalb, um die eigene Belegschaft vor Ansteckungen zu schützen.

Schnell wurde klar, dass sich die reichen Industrienationen Europas in eine ungesunde Abhängigkeit von Produzenten am anderen Ende der Welt begeben hatten. Und das längst nicht nur bei vergleichsweise trivialen Produkten, deren Herstellung – so erforderlich – sich mit ein bisschen Flexibilität auch kurzfristig daheim aus dem Boden stampfen lässt. Denn die beschriebene Abhängigkeit trifft auch auf Teile der Arzneimittelversorgung, insbesondere auf patentfreie Wirkstoffe zu. Während im Jahr 2000 noch knapp 60 Prozent der weltweit hergestellten APIs (Active Pharmaceutical Ingredients) aus europäischer Produktion stammten und gut 30 Prozent aus Asien, hat sich das Verhältnis 20 Jahre später schlicht umgekehrt.

Ungleichmäßige Verteilung der Wirkstoffproduktion

Der wesentliche Indikator für die Versorgungssicherheit bei APIs ist die Anzahl sogenannter CEPs (Certificate of Suitability of Monographs of the European Pharmacopoeia). Ein CEP ist die europäische Zulassung zur Produktion eines bestimmten Wirkstoffs, der zertifizierte Nachweis, dass die Wirkstoffqualität eines Produzenten den anerkannten pharmazeutischen Regeln der Europäischen Arzneibuch-Kommission genügt. Die Versorgungssicherheit ist umso besser, je mehr CEPs es für einen Wirkstoff gibt und je gleichmäßiger die Produktionsstätten weltweit verteilt sind. Nur für ein Fünftel der Wirkstoffe existieren weltweit mehr als zehn zugelassene Produktionsstandorte. Für mehr als die Hälfte jedoch existieren nur fünf oder weniger CEPs, für ein Viertel davon gibt es gar nur eine einzige Zulassung¹.

EUROAPI will Abhängigkeit Europas reduzieren

Die Standorte großvolumiger API-Produktion befinden sich fast ausschließlich in Indien oder China. Rund 70 Prozent der dortigen Hersteller konzentrieren sich auf die Produktion von maximal drei Wirkstoffen. Diese Konzentration schafft wirtschaftliche Vorteile, birgt aber große Risiken, wenn es – warum auch immer – hier zu einem Ausfall kommt. Die europäische Pharmaindustrie hat das Problem erkannt und entwickelt verstärkt Aktivitäten, um zusätzliche Produktionskapazitäten für pharmazeutische Wirkstoffe in Europa bereitzustellen. Die Neugründung des API-Spezialisten EUROAPI ist dafür ein gutes Beispiel. Als Spin-off des französischen Arzneimittelherstellers Sanofi soll er dazu beitragen, die starke Abhängigkeit der Branche von APIs aus anderen Regionen auszugleichen.

Ausbau der API-Produktion in Frankfurt

Mit einem Portfolio von beinahe 200 Wirkstoffen und einem Umsatz von rund 1 Mrd. EUR ist EUROAPI schon jetzt der größte Auftragshersteller von niedermolekularen APIs in Europa mit dem erklärten Langfristziel, auch weltweit die Nummer 1 zu werden. Teil dieser Strategie ist der Ausbau der Produktionskapazitäten für Oligonukleotide am Standort Frankfurt. Oligonukleotide sind kurze, synthetisch hergestellte Nukleotidsequenzen, die auf vielfältige Weise als pharmazeutische Wirkstoffe eingesetzt werden können.

Intelligentes Engineering stärkt Wettbewerbsfähigkeit europäischer Produktion

Als Engineering-Partner und Generalplaner der Anlagenerweiterung übernimmt plantIng dabei große Verantwortung. »Mit qualitativ hochwertigen Lösungen und einer intelligenten Planung, die funktioniert, tragen wir entscheidend zur Wettbewerbsfähigkeit gegenüber asiatischen Produktionsstätten bei«, erklärt Marvin Böttger, Leiter des plantIng-Standorts Rhein-Neckar. »Der Schlüssel sind standfeste Anlagen mit maximaler Verfügbarkeit bei gleichzeitig größtmöglicher Flexibilität für künftige Veränderungen.«

Um den prinzipiellen Wettbewerbsvorteilen asiatischer Produktionsstandorte – billige Arbeitskraft, niedrigere Energiekosten

und laxere Umweltauflagen – etwas entgegenzusetzen, braucht es möglichst lange unterbrechungsfreie Produktionsphasen. Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten, Umrüstungen und künftige Erweiterungen müssen schnell und komplikationslos durchführbar sein – und natürlich so weit wie möglich ohne Eingriffe in den Reinraum funktionieren. »Eine intelligente Rohrleitungsplanung mit absperrbaren Einbindepunkten und weitestgehend außerhalb des Reinraums zugängliche Technik schaffen dafür die Voraussetzung«, berichtet Marcel Nattermann, Leiter des Frankfurter Projects Execution Centers der plantIng.

Betriebliche Perspektive immer mitgedacht

Seit dem Frühjahr 2021 arbeitet plantIng mit einem Team von bis zu zwölf Ingenieuren gleichzeitig am Frankfurter Oligo-Projekt. Dabei sind auch Fachleute mit an Bord, die selbst aus der pharmazeutischen Produktion stammen. So können betreiberseitige Anforderungen nicht nur planungstechnisch perfekt abgebildet, sondern betriebliche Perspektiven antizipiert und für alle Lösungen mitgedacht werden. Bis zum Abschluss der Installation Qualification (IQ) Ende des kommenden Jahres managt der

Engineering-Dienstleister das Projekt und übernimmt auch die Bauüberwachung. Darüber hinaus kümmert sich plantIng um die Ertüchtigung einer Produktionslinie für ein Antidiabetikum nach FDA-Vorgaben sowie die Erweiterung einer Produktionslinie zur Herstellung eines Antihistaminikums am gleichen Standort.

EUROAPI lobt Zusammenarbeit mit plantIng

Ausschlaggebend für den Zuschlag der EUROAPI-Projekte an plantIng war neben der hohen Qualität und dem vollständigen Portfolio, das die Anzahl der Schnittstellen und den Betreuungsaufwand für den Kunden gering hält, vor allem die Präsenz vor Ort. Andreas Pechmann von EUROAPI in Frankfurt: »Für ein so bedeutsames Projekt wie die Kapazitätserweiterung an unserem Frankfurter Standort brauchen wir einen Partner, der die lokalen Gegebenheiten kennt und schnell vor Ort verfügbar ist, wenn etwas zu klären ist. Mit plantIng haben wir einen Dienstleister, der selbstständig und im besten Sinne geräuschlos agiert, gleichzeitig aber immer persönlich da ist, wenn wir ihn brauchen.«

¹ Quelle: Pro-Generika-Wirkstoffstudie, MUNDICARE, Sep. 2020

Marvin Böttger

Standortleiter Rhein-Neckar
Fon +49 69 2722176-01



Marcel Nattermann

Leiter PEC Frankfurt
Fon +49 69 2722176-10



J-10 Bei plantIng als Chef für einen Tag

i Francis Bendel

Leiterin Auftragsverwaltung und Rekrutierung
Fon +49 2236 4907-142

Noch vor dem Schulabschluss Chef einer ganzen Abteilung sein: Natalie Rau hat das Angebot der plantIng angenommen und durfte für einen ganzen Arbeitstag die Leitung der Personalabteilung von Francis Bendel übernehmen, die den Job an den restlichen 364 Tagen im Jahr innehat.



»Als würde man richtig dazugehören«

So begann dann der 13. Juli für die Schülerin eines Bonner Gymnasiums trotz der Sommerferien schon kurz nach 8 Uhr morgens mit einer Schnelleinführung ins Unternehmen. Es folgten Jour-fixe-Termine, ein Arbeitstreffen und eine Konzeptabstimmung. Es ging um Stellenkonzepte, Karrierepfade, Talentförderung und vieles mehr. Die Oberstufenschülerin, die mit dem Studienfach BWL liebäugelt, hat besonders die Themenvielfalt überrascht. Das »Reinschnuppern in die Praxis« habe ihr gut gefallen, berichtete Rau am Ende des Arbeitstags und hob als besonders beeindruckend hervor, »dass man sich gefühlt hat, als würde man richtig dazugehören«.

Aktion der ChemCologne

Ergattert hatte die Bonner Gymnasiastin den Führungsjob von Francis Bendel durch die Aktion »Meine Position ist spitze!« des Chemie-Netzwerks ChemCologne, an der führende Unternehmen der Chemie-Region Rheinland teilnehmen. Ihr Chemie-Lehrer hatte sie darauf aufmerksam gemacht. Es war die erste Teilnahme der plantIng an der Branchen-Initiative. Neben der Personalleitung bot plantIng auch die Leitung des Project Management Offices und sogar die beiden Geschäftsführungspositionen zum Schnuppern an. Die Termine fanden zwar nach dem Redaktionsschluss zu dieser Ausgabe der ongoing statt, aber auf den Social-Media-Kanälen der plantIng bei LinkedIn, XING und Instagram gibt es kurze Einblicke und alles Wissenswerte zu den Jobtausch-Erfahrungen der Schüler.



J-14 Ist Ihr Unternehmen BIM-ready?

Die zentrale BIM-Strategie der plantIng steht. Von der gewerkeübergreifenden digital geplanten und 3-D-visualisierten Anlage ist eine Referenz bereits in Betrieb: plantIng ist BIM-ready.

Dennoch sind BIM-Projekte noch längst kein »Business as usual« und erfordern schon im Vorfeld der eigentlichen Planung einen viel intensiveren Austausch zwischen allen Planungsbeteiligten. Was es zu beachten gilt, damit sich die Vorteile digitaler Planung für den Bauherrn wie den Betreiber voll auszahlen, lesen Sie im Interview mit den Verantwortlichen und Experten der plantIng.



Hier zum Download:
plant-ing.de/go/bim-ready



Informations-Hub zur Sicherstellung eines medienbruch-freien Schnittstellenmanagements im Betrieb und Planungsprozess – phasen-übergreifend ohne Redundanzen

i **Julien Bojahr**

Leiter Vertrieb
 Fon +49 2236 4907-133



Diese und vergangene Ausgaben finden Sie in digitaler Form in unserem Downloadbereich:



plant-ing.de/go/ongoing



profilng

A-19

Project Management Office garantiert erfolgreiche Projektentwicklung

Mit nur vier Mitarbeitern zählt das Project Management Office – kurz PMO – in Rodenkirchen zu den kleinsten organisatorischen Einheiten der plantIng. Als zentrale Überwachungs- und Steuerungsinstanz für sämtliche Projekte erfüllt das PMO jedoch eine überaus wirkungsmächtige Aufgabe.

Für rund 70 Projektleiter fungiert das PMO als Coach und Controller. PMO-Leiter Jan Philipp Götting kann als Wirtschaftsingenieur Maschinenbau auf mehr als zwei Jahrzehnte Praxis in der Projektsteuerung und -planung im internationalen Anlagenbau zurückgreifen. Für einige ausgewählte multidisziplinäre Großprojekte übernimmt er die Leitung sogar selbst. Ihm zur Seite stehen zwei erfahrene Projektleiter mit Sparten-Fokus Food and Pharma und Chemie sowie ein Projekt-Controller.

KOMPETENZZENTRUM PROJEKTMANAGEMENT

Gemeinsam sorgt das PMO-Team für einheitliche Projektmanagement-Standards innerhalb der plantIng. Als organisationsinternes Kompetenzzentrum schafft und pflegt es Projektmanagement-Richtlinien, bietet Werkzeuge und Tool-Boxes. Es kümmert sich um die Qualifizierung des Projektleiter-Nachwuchses in Schulungen, das Controlling laufender Projekte und leistet – wo immer erforderlich – auch operative und beraterische Unterstützung in der Projektentwicklung.

VORTEIL FÜR DEN AUFTRAGGEBER:

WENIGER AUFWAND UND VOLLE TRANSPARENZ

Der Kundennutzen liegt auf der Hand: Die organisationsweit garantierte Projektmanagement-Kompetenz schafft die Voraussetzungen für eine konstant hohe Terminverbindlichkeit, maximale Kostentreue und verlässliche Erfüllung der Qualitätsanforderungen im gesamten Projektportfolio der plantIng. Auch komplexe multidisziplinäre Projekte können vollständig aus einer Hand abgewickelt werden. So reduzieren sich die Anzahl der Schnittstellen und der Aufwand für den Auftraggeber beträchtlich: Selbst in Großprojekten ist der Projektleiter primärer und – wenn gewünscht – auch einziger Ansprechpartner. Wöchentliche Meetings und Projektfortschrittsberichte sorgen für Transparenz über die gesamte Projektlaufzeit.



i Jan Philipp Götting

Leiter Projektmanagement
Fon +49 2236 4907-144

