

Zuverlässigkeit schafft Vertrauen

Kundenspezifische Maschinen sind das Kerngeschäft von Harro Höfliger. Die Betreiber erwarten nicht nur ausgefeilte technische Lösungen, sondern auch eine reibungslose Projektabwicklung sowie jederzeit einen transparenten Überblick über ihr Projekt. Die Grundlage dafür ist professionelles Projektmanagement. Wie genau das im Unternehmen praktiziert wird und welche Besonderheiten es gibt, erklären Verantwortliche des Bereichs.

Warum ist das Projektmanagement für Harro Höfliger so wichtig?

Unsere Aufträge sind technisch sehr anspruchsvoll und die Zeitfenster meist eng gesteckt. Daher ist es notwendig, dass alles strukturiert und transparent abläuft. Projektmanagement bezieht sich bei Höfliger daher auf die Zusammenarbeit aller Projektverantwortlichen im Team. So haben wir innerhalb des Projektes über alle Fachbereiche hinweg Verantwortungen und Aufgaben klar definiert. Dies ermöglicht den Projektteams, effizient zu arbeiten, ohne dabei unser höchstes Gut, die Kreativität unserer Mitarbeiter, zu beeinträchtigen. Professionelles Projektmanagement ist für uns ein fester Pfeiler, weil es die Zuverlässigkeit der Prozessabläufe und damit die hohe Qualität unserer Produkte sichert. Darauf vertrauen unsere Kunden.

Günter Ziarnetzki,
Bereichsleiter
Projektmanagement



Wie sieht die Arbeit eines Projektmanagers aus?

In erster Linie bin ich der direkte Ansprechpartner für meinen Kunden. Zu meinen weiteren Aufgaben gehören im Kern die Projektplanung, die Durchführung von Designreviews, die Steuerung der Projektabläufe und ein regelmäßiges Reporting. In der Planungsphase erstelle ich einen Terminplan mit der Abfolge der erforderlichen Arbeitspakete und stimme diesen intern und mit dem Kunden ab. Ich kläre offene Punkte, beantworte Fragen zum Lastenheft und Sorge so dafür, dass der Auftrag für alle Beteiligten klar definiert ist. So bekommt jeder die Informationen, die er braucht. Steht ein Projekt kurz vor dem FAT, ist es meine Aufgabe, den bevorstehenden Kundenbesuch perfekt vorzubereiten, damit Kundenabnahme und Auslieferung planmäßig ablaufen.

Caroline Mildenerberger, Projektmanagerin Vertrieb



Warum gibt es für jedes Projekt zwei Projektmanager?

Wir setzen auf eine eingespielte Doppelspitze. Als „technischer Projektmanager“ konzentriere ich mich in erster Linie auf die technische Realisierung und auf das Erreichen der technischen Projektziele. Der „Projektmanager Vertrieb“ dagegen hält den Überblick über das „große Ganze“. Er plant, steuert und leitet korrektive Maßnahmen ein, falls etwas „aus dem Ruder“ läuft. Darüber hinaus ist er ständig im Kontakt mit dem Kunden. Das schafft Transparenz nach innen und außen und bildet die Basis für eine vertrauensvolle Kundenbeziehung. Selbstverständlich stehe auch ich für technische Fragen des Kunden immer zur Verfügung.

Thomas Joos, Technischer Projektmanager Konstruktion



Wie wird die Qualität der Projektmanagement-Prozesse sichergestellt?

Seit rund einem Jahr bietet Harro Höfliger seinen Projektmanagern ein umfangreiches Qualifizierungsprogramm an. Die Ausbildung zu zertifizierten Projektmanagern erfolgt nach den Vorgaben der Deutschen Gesellschaft für Projektmanagement (GPM) und der International Project Management Association (IPMA). Entsprechend diesen Erkenntnissen lade ich immer nach Abschluss eines Projekts alle Beteiligten zu einem sogenannten Lessons Learned Meeting ein. In diesem Review reflektieren wir das Gesamtprojekt, um Stärken und Schwächen aus organisatorischer und technischer Sicht aufzuzeigen. Diese Erkenntnisse bilden für meine Kolleginnen und Kollegen eine perfekte Informationsquelle für zukünftige Projekte. Unser Ziel ist es, die gleichen Fehler in neuen Projekten zu vermeiden. Denn Fehler sind bei uns zwar „erlaubt“, deren Wiederholung aber nicht.

Markus Hänle, Projektmanager Vertrieb



Warum gibt es spezielle Projektmanager für ausländische Kunden?

Viele Kunden sprechen zwar gutes Englisch, trotzdem ist es von großem Vorteil, Fragen in der Muttersprache zu besprechen. Auch kulturelle Unterschiede – beispielsweise bei den Umgangsformen – und die Mentalität der Menschen gilt es zu beachten. Ich selbst bin Chinesin und somit zuständig für unsere Kunden aus China. Ich weiß, welches Verhalten von mir erwartet wird, wie ich bei Schwierigkeiten reagieren muss und wie ich im Vorfeld Missverständnisse vermeiden kann. Das Gleiche gilt für meine Kollegen, die als Muttersprache russisch oder arabisch sprechen. Durch die richtige und klare Kommunikation gehen wir Schwierigkeiten aus dem Weg und sparen dadurch Zeit. Darüber hinaus schafft dies ein ganz besonderes Vertrauensverhältnis zum Kunden.

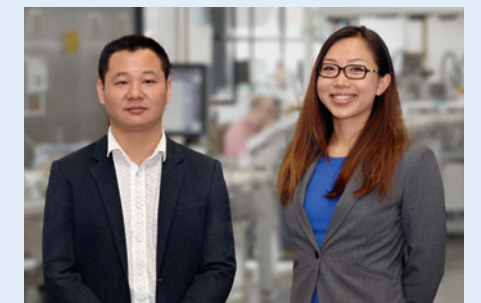
Yuan Su, Projektmanagerin Vertrieb



Was sagen Kunden zum internationalen Projektmanagement bei Harro Höfliger?

„Wenn chinesische Unternehmen bei einem deutschen Anbieter Investitionen tätigen, rechnen sie mit Sprachbarrieren und unterschiedlichen Denkweisen. Harro Höfliger hat uns da allerdings eines Besseren belehrt. Bereits bei ersten Gesprächen wurde uns zugesichert, dass die Sprache kein Stolperstein für das Projekt sein wird. Wir haben hier sehr zielgerichtet mit Frau Su zusammengearbeitet. Sie ist Chinesin, spricht unsere Sprache und kennt unsere Denkweisen. Das hat den Projektverlauf sehr positiv beeinflusst. Hatte ich Fragen, konnte sie schnell Antworten geben oder Sachverhalte klären. Ich hatte das Gefühl, verstanden zu werden, und das ist eine gute Absicherung für das Projekt und für mich persönlich.“

Dabing Hu, Production Manager, Respirent Pharmaceuticals



Dabing Hu und Yuan Su nach der erfolgreichen Maschinenabnahme im Hause Harro Höfliger.