



## Markt- und Ertragschancen erkennen und nutzen

von Petra Kubin, Sebastian Meindl



Preisträger des VDI-Innovationspreises 2006 (v.li.):  
Herr Preis vom Konstruktionsbüro Preis, Herr Herz vom Landratsamt Enzkreis, Herr Dr. Dobner von Gottwald Port Technology, Herr Prof. Dr. Lohe von der Universität Siegen sowie Gastgeber und Laudator Herr Dr. Weber von Airbus Deutschland

Krehl & Partner unterstützt seit über 35 Jahren Unternehmen, ihre Wettbewerbsfähigkeit auszubauen.

Presseartikel aus 8. Ausgabe eX  
November 2006

Krehl & Partner  
Unternehmensberatung für Produkt  
und Technik GmbH & Co. KG  
Kriegsstraße 113 • D - 76135 Karlsruhe  
Telephone: +49 721 830 890 0  
Fax: +49 721 830 890 44

Krehl & Partner GmbH  
Zeisigweg 7 • CH - 4310 Rheinfelden  
Telephone: +41 61 8 33 11 03  
Fax: +41 61 8 33 11 01

[kontakt@krehl.com](mailto:kontakt@krehl.com)  
<http://www.krehl.com>

1969 gründete Hermann Krehl in Karlsruhe die Unternehmensberatung Krehl & Ried, die 1975 umfirmierte. Hermann Krehl ist vielen Wertanalytikern auch als Vater der Wertanalyse in Deutschland bekannt. Er hat diese Methode, die 1948 von L. D. Miles bei General Electric erstmals eingeführt wurde, in Deutschland etabliert und maßgeblich vorangetrieben. 1998/99 zog sich Hermann Krehl aus der Geschäftsführung zurück, ist aber bis heute der Wertanalyse und Krehl & Partner treu geblieben. Mit dem Generationswechsel 1998/99 vollzog sich auch die Weiterentwicklung der Wertanalyse hin zum Value Management. Krehl & Partner nennen sich heute „Die Value Manager“ und haben damit den Übergang von der Wertanalyse zum Value Management im deutschsprachigen Raum realisiert. Das bedeutet das Managen von Werten im Sinne des Maximierens der Wertschöpfung. Mit der Methodik werden Wertverbesserungen in allen Bereichen des Unternehmens nicht nur zufällig, sondern gewollt und systematisch erzielt. Dabei wird auf bekannte methodische Elemente wie Teamarbeit, Funktionsbegriff, Analysetechniken und Ideenfindungskonzepte zurückgegriffen. Diese werden in einem einfachen Arbeitsplan miteinander verbunden. Dabei sehen die „Value Manager“ ihre Hauptaufgabe nach wie vor in der Optimierung von Produkten und Prozessen, der Produktentwicklung, der Konzeption und Umsetzung von Kostensenkungsmaßnahmen und Verbesserung der Marktchancen.

Krehl & Partner selbst hat in den vergangenen 35 Jahren in über 3.000 Industrieprojekten Erfahrung gesammelt und das Value Management ausschlaggebend mit beeinflusst und weiterentwickelt. Geschäftsführende Gesellschafter der Krehl & Partner GmbH & Co. KG sind heute Wolfgang Roloff und Philipp Blattert. Dr. Marc Pauwels, weiterer Gesellschafter bei Krehl & Partner, ist darüber hinaus noch Leiter des Kompetenzfeld Wertanalyse/Value Management im Verein Deutscher Ingenieure VDI und zertifizierter Trainer für Value Management. Er verfügt über langjährige Erfahrung in Projekten mit Wertanalyse und Value Management. Unter anderem betreut er den französischsprachigen Raum bei Krehl & Partner. Dr. Achim Roloff, Geschäftsführer der im Jahr 2002 eröffneten Auslandsniederlassung im schweizerischen Rheinfelden, ist für Projekte in der Schweiz verantwortlich. Die Unternehmensberatung beschäftigt heute an ihren beiden Standorten insgesamt 20 Mitarbeiter.

Ihren Erfolg konnten die „Value Manager“ bei der Vergabe des 2. VDI-Innovationspreises 2006 Wertanalyse/Value Management abermals dokumentieren. Wie bereits im Vorjahr erhielt ein von Krehl & Partner unterstütztes Projekt den ersten Preis von der Expertenjury. Gottwald Port Technology GmbH, Düsseldorf hat mit seiner neuen Hafengeneration die Value Management Methodik umfassend und ganzheitlich für alle Bereich eingesetzt.



„Der Preis bestätigt, dass der von uns eingeschlagene Weg für die Entwicklung, Konstruktion, industrielle Strategie, Vertrieb und Logistik mit Methoden des Value Management genau richtig ist. Es fand dadurch ein wahrer Kulturwandel in unserem Unternehmen statt“, erklärte Dr. Mathias Dobner, Geschäftsführer von Gottwald Port Technology anlässlich der Verleihung des Preises. Auch die Firma GreconDimter, Vorjahressieger hat inzwischen die Methode fest in ihre Organisation eingebunden, wie Robert Götz bei der VDI-Tagung 2006 in Hamburg darlegte. „Das Wertanalyse-Projekt hat unsere Arbeitsweise grundsätzlich verändert. Heute wird zuerst analysiert, miteinander diskutiert und dies über alle Abteilungsgrenzen hinweg“, so Robert Götz, Projektleiter von GreconDimter.

„Wir befassen uns mit Value Management, um für unsere Kunden eine messbare Kosteneffizienz und somit nachhaltige Werte zu erreichen“, erläutert Wolfgang Roloff.

„Messbare Werte zu schaffen, heißt aus unserer Sicht, die Herstellkosten eines Produktes zu senken oder den Wert eines Produktes anzuheben. Wir optimieren Durchlaufzeiten, Liefertermine, Liefertreue, Einkaufswerte und Preise.“

Zum Beratungsschwerpunkt von Krehl & Partner zählen nicht nur Produkt und Markt, sondern auch Produktion und Organisation. Gerade im Bereich der Produktionsoptimierung konnte Krehl & Partner durch den Einsatz des Wertstromdesigns erhebliche Erfolge in der Möbelindustrie erzielen. Auch erarbeiten die „Value Manager“ in anderen Bereichen innovative Instrumente zur Produktivitätssteigerung und Prozessgestaltung, Logistik-, Fabrik- und Investitionsplanung sowie neue Wege der Gruppen- und Teamarbeit. Die Einführung der Gruppenarbeit bei der Aesculap AG führte beispielsweise zu einer 7,5%igen Produktivitätssteigerung. Bei der EMU Unterwasserpumpen GmbH (heute Wilo) konnte durch Gruppenarbeit die Termintreue um rund 14% verbessert und die Durchlaufzeiten um durchschnittlich 22% reduziert werden.



Mit Emil Kemper GmbH, Rietberg hat Krehl & Partner die Teigteilmaschine Consult ET verbessert.

Krehl & Partner erarbeitet gemeinsam mit dem Kunden seine individuelle Lösung, die das Unternehmen vorantreibt. „Bei 70% unserer Kunden besteht eine langfristige Kundenbeziehung“, betont Wolfgang Roloff. Firmen wie die B. Braun AG in Melsungen, die Bayer AG

und Koenig & Bauer AG in Würzburg sowie Emil Kemper GmbH in Rietberg, gehören u. a. zu den langjährigen Kunden.



Unter anderem hat König & Bauer gemeinsam mit Krehl & Partner einen neuen Rollenwechsler erarbeitet.

Krehl & Partner ist auch durch seine zahlreichen überbetrieblichen Seminare und Veranstaltungen bekannt, die meist von den Value Management Fachleuten Dr. Marc Pauwels und Dr. Dietmar Traub gehalten werden. Diverse Veröffentlichungen sowie eigene Workshops sollen Impulse geben sowie den Dialog fördern.

So veranstaltete Krehl & Partner kürzlich ein Symposium in Basel, wo das Thema „Kunststoffe in der Lebensmittelindustrie“ diskutiert sowie neue Trends und Erkenntnisse vorgestellt wurden. Auch auf der Hannover Messe präsentierte Krehl & Partner sich 2005 mit aktuellen Fachvorträgen unter dem Motto „Innovation braucht Menschen“.



Auf der Hannover Messe hielt u. a. Wolfgang Roloff im Rahmen einer Seminarveranstaltung einen informativen Vortrag zum Thema „Baustellenmanagement“.

Das Bindeglied zur Forschung und Entwicklung bildet die externe Unterstützung von Prof. Dr. Werner Engeln, Professor im Fachbereich der Hochschule Pforzheim sowie Mitglied des Instituts für angewandte Forschung IAF an der Hochschule Pforzheim. Gemeinsam mit ihm werden Entwicklungstrends der Forschung aufgegriffen, weitergeführt und in die Beratungspraxis eingebunden. Die „Value Manager“ zeichnen sich neben ihrer fachlichen Kompetenz, durch ihre langjährige, branchenübergreifende Erfahrung aus, die sie durch ein geschicktes internes Wissensmanagement im eigenen Unternehmen für alle nutzbar machen. Darüber hinaus verstehen sie sich als Partner und Moderatoren, die einen Prozess steuern, begleiten und vorantreiben.