

Von der Wertanalyse zum Value Management

Die Unternehmensberatung *Krehl & Partner GmbH & Co. KG* hat sich mit mehr als 3.000 erfolgreich durchgeführten Projekten als „Value Manager“ in allen Industriebranchen einen Namen gemacht. Durch die moderne Wertanalyse und ähnliche Instrumente sind mit dem Beratungsspezialisten in Betrieben effektive Reorganisationen zu realisieren, die etwa eine Reduzierung der Herstellungskosten von durchschnittlich 20 % bewirken können.



Unser Gesprächspartner:
Geschäftsführer Dipl.-Ing. Wolfgang Roloff

Basierend auf der in den 40er Jahren von Lawrence D. Miles in Amerika entwickelten Methode zur systematischen Wertverbesserung eines Produktes oder einer Dienstleistung wurde 1969 in Karlsruhe die Unternehmensberatung Krehl & Ried gegründet. Das vorrangige Ziel der Firmengründer war, die für Unternehmen äußerst effektive Wertanalyse

im deutschsprachigen Raum hoffähig zu machen. Nachdem man mit dieser systematischen Methode der Wertverbesserung, die 1973 in eine allgemeine DIN-Norm gefasst wurde, zahlreiche Projekte in Deutschland, Österreich, Frankreich und in der Schweiz realisiert hatte, erfolgte 1975 die Neuaufstellung des Beratungsunternehmens.

Durch die Einstellung junger Partner vollzog sich 1998/1999 ein interner Generationenwechsel, der auch optisch durch ein neues Firmenlogo und die Namens-erweiterung Krehl & Partner „Die Value Manager“ unter-

Dr. Achim Roloff, Geschäftsführer der im Jahr 2002 eröffneten Auslandsniederlassung im schweizerischen Rheinfelden, zeichnet für Projekte in der Schweiz verantwortlich. Die renommierte Unternehmensberatung beschäftigt heute an ihren beiden Standorten insgesamt 20 Mitarbeiter, darunter zehn Berater.

Ihre Hauptaufgaben sehen die „Value Manager“ nach wie vor in der Optimierung von Produkten und Prozessen mithilfe der weiterentwickelten Wertanalyse, der Konzeption und Umsetzung von Kostensenkungsprogrammen und somit in der Verbesserung von Marktchancen. Dabei geht die moderne Wertanalyse, die heute unter dem Markenbe-

Krehl & Partner
Die Value Manager



strichen wurde. Geschäftsführende Gesellschafter der Krehl & Partner GmbH & Co. KG sind Diplom-Ingenieur Wolfgang Roloff und Dipl.-Ing./MBA Philipp Blattert. Gesellschafter Dr.-Ing. Marc Pauwels betreut den französischsprachigen Raum und

griff „Value Management“ in aller Munde ist, mittlerweile weit über das bloße Analysieren eines Objektes und dessen Wert hinaus. Vielmehr geht es um die systematische Suche, Erkennung und Realisierung von Einsparungspotentialen, um die



Beim Projekt der LTI-Metalltechnik GmbH konnte u. a. eine 20 %ige Umsatzsteigerung erzielt werden

Die neue Consul ET



Krehl & Partner hat ebenfalls das zur Horstmann Group zählende Unternehmen Emil Kemper, einen Hersteller von Anlagen für die Lebensmittelindustrie, erfolgreich beraten

Wertgestaltung als Strategie. „Wir befassen uns mit Value Management, um für unsere Kunden eine messbare Kosteneffizienz und somit nachhaltige Werte zu erreichen“, erläutert Dipl.-Ing. Wolfgang Roloff. „Messbare Werte zu schaffen heißt aus unserer Sicht, die Herstellungskosten eines Produktes zu senken oder den Wert eines Produktes anzuhäufen. Wir optimieren

ermittlung, Produktentwicklung, Funktionsoptimierung, Sortimentsplanung, Kostensenkung sowie Produkt- und Leistungsinnovationen. Bei den Produktionsprozessen erarbeitet das Beratungsteam etwa Instrumente zur Produktivitätssteigerung und Prozessgestaltung, Logistik-, Fabrik- und Investitionsplanung, neue Wege der Gruppen- und Teamarbeit sowie Entlohnungssysteme. Darüber

**Krehl & Partner
GmbH & Co. KG
Kriegsstraße 113
D-76135 Karlsruhe
www.krehl.com**

Durchlaufzeiten, Liefertermine, Liefertreue, Einkaufswerte und Preise.“

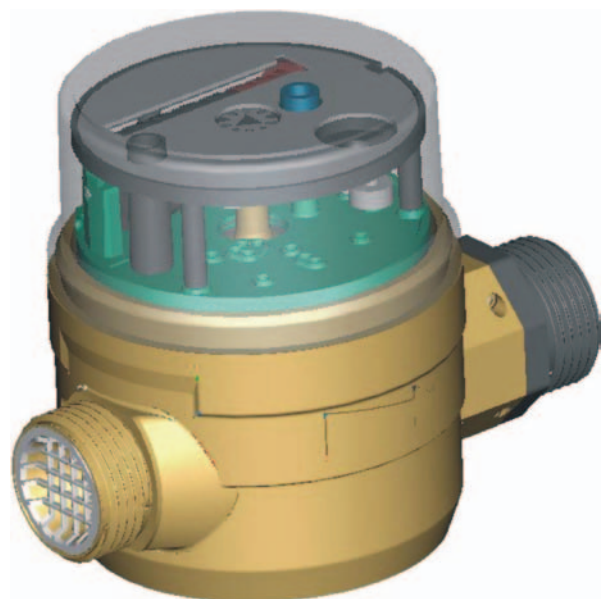
Zu den Kerngeschäften von Krehl & Partner zählen demnach sowohl das Produkt und der Markt als auch die Produktion und Organisation. Das komplette Leistungsspektrum umfasst im Bereich Produkt u. a. die Wertanalyse, Produktwert-

ber hinaus bietet die Unternehmensberatung Unterstützung in der Entwicklung oder Optimierung von Kundenwünschen, Marktstrategien sowie Produkt- und Vertriebsmarketing. Weitere Ansatzpunkte ergeben sich schließlich auch in der Organisations-, Geschäftsprozess- und Strategieentwicklung. Ein aktuelles Projektbeispiel ist z. B. die

Produktionsrestrukturierung und die Einführung von Gruppenarbeit bei der Aesculap AG, die eine 7,5 %ige Produktivitätssteigerung zur Folge hatte.

„Wir konzentrieren uns bewusst auf unsere Kernkompetenz, das Value Management“, betont der Geschäftsführende Gesellschafter. „Unsere Hauptaufgabe besteht im Erreichen oder Überschreiten messbarer Ziele. Ausgesprochen gerne bearbeiten wir Aufgabenfelder mit hoher Komplexität, wie z. B. Chemieanlagen und -betriebe.“ Zahlreiche Kunden hat Krehl & Partner demzufolge im Bereich der chemischen Industrie, der Fertigungsindustrie, dem Maschinen- und Anlagenbau, dem Transport- und Logistikbereich und im Agrarsektor. Zum Kreis der Referenzkunden zählen u. a. die Koenig & Bauer AG in Würzburg, die B. Braun Melsungen AG in Melsungen, Claas Centrum in Harsewinkel und die Emil Kemper GmbH in Rietberg, ein Unternehmen der Horstmann Group.

„Bei jedem unserer Auftraggeber bemühen wir uns um eine langfristige Kundenbeziehung“, betont Wolfgang Roloff. „Bei 70 % der Kundschaft haben wir das schon erreicht. Das heißt, wir erzielen heute etwa 70 % unseres Umsatzes mit Stammkunden und genießen auf dem gesamten Markt einen sehr guten Ruf.“ In der Branche ist das Spezialistenteam zum Beispiel durch regelmäßige Vorträge auf Kongressen und Seminaren des VDI, die meist von den Value Management Fachleuten Dr. Marc Pauwels und Dr. Dietmar Traub gehalten werden, schon lange Zeit bekannt. Diverse Veröffentlichungen sowie selbst durchgeführte Veranstaltungen, wie die etwa alle sechs Monate angebotenen Workshops, helfen zudem, Kundenkontakte zu pflegen und neue Auftraggeber zu gewinnen. So lud Krehl & Partner kürzlich zu einem Meeting nach Basel ein, wo das Thema 'Kunststoffe in der Lebensmittelindustrie' erörtert und diskutiert wurde. Auch auf der Hannover Messe präsentierte man



Auch die Produktion der Einstrahl-Wasserzähler von Sensus Metric Systems wurde durch die Beratungsleistungen von Krehl & Partner optimiert



Auf der Hannover-Messe 2005 hielt Diplom-Ingenieur Wolfgang Roloff im Rahmen einer Seminarveranstaltung einen informativen Vortrag zum Thema „Innovation braucht Menschen“

Krehl & Partner
Die Value Manager



sich in diesem Jahr mit aktuellen Fachvorträgen, die unter dem Motto „Innovation braucht Menschen“ standen.

„Neue Aufträge entwickeln sich auch durch unser Mitgehen mit Kundenaktivitäten im Ausland“, ergänzt Wolfgang Roloff. „Über die Schweizer Gesellschaft sind wir inzwischen schon im Mittleren Osten sowie demnächst in Saudi-Arabien aktiv. Ferner könnte Amerika künftig eine größere Rolle spielen.“

**Krehl & Partner
GmbH & Co. KG
Kriegsstraße 113
D-76135 Karlsruhe
www.krehl.com**