



Presseinformation

Fünf Fragen an Felix Feuerbach, Partner bei Kemény Boehme & Company

Sie bilden auf Ihrer Website Ihre Berater in öl- und lackverschmierten Business-Anzügen ab. Was wollen Sie damit ausdrücken?

Wir wollen damit signalisieren, dass wir in beiden Welten zu Hause sind: sowohl auf der obersten Managementebene, deren Probleme und Anforderungen wir verstehen, als auch dort, wo ein weißer Kragen gerne mal Ölflecken bekommt. Im Technologiebereich und insbesondere im Automobilbau genügt es meist nicht, wenn ein Berater nur Zahlen, Diagramme und Schnittzeichnungen ansieht, um ein Problem ganzheitlich zu erfassen und die richtige Lösung zu finden. Wir beschäftigen uns auch intensiv mit jedem Fahrzeugteil und bauen es bei Bedarf selbst in einem Auto ein oder aus. Oder wir stehen mit dem Produktionsarbeiter am Band, um die Arbeitssituation in der Praxis besser zu verstehen. So entdecken wir Potenziale, die anderen Unternehmensberatungen oder auch den internen Mitarbeitern selbst verborgen bleiben, weil wir mit allen Ebenen eines Unternehmens zusammenarbeiten. Diese Bandbreite von A bis Z hat kaum eine Beratung, das wollen wir deutlich machen.

Sie versprechen Ihren Kunden eine „Potenzialverwirklichung“. Was steckt dahinter?

Bei der Potenzialverwirklichung geht es um mehr Qualität, mehr Effizienz und mehr Kundenwertbeitrag für das Unternehmen. Auch wenn vieles bei unseren Kunden scheinbar gut läuft, kann es immer irgendwo Herausforderungen geben: So kann die Qualität oftmals noch stärker optimiert oder die Effizienz deutlich gesteigert werden. Dann stellt sich die Frage, ob die Firma aus ihrem vorhandenen Potenzial insgesamt wirklich das Beste gemacht hat. Wir finden und realisieren Potenziale, die anderen verborgen bleiben, weil wir genau



hinsehen, strukturiert vorgehen und immer mitdenken. Klingt selbstbewusst, ist es auch. Denn wer effektiv arbeiten will, muss selbst und bewusst vorangehen.

Was genau verstehen Sie unter der „Kompetenzdynamik“ zwischen Entwicklung, Qualität und Produktion?

Die Unternehmen – gerade die Automobilhersteller und deren Zulieferer – stehen heute in einem enormen Spannungsfeld. Einerseits muss bei den Neuentwicklungen an Zeit und Kosten gespart werden, um wettbewerbsfähige Produkte möglichst schnell auf den Markt zu bringen. Andererseits müssen Qualitätsstandards eingehalten werden, deren Umsetzung nicht immer leicht mit den Einsparfaktoren Zeit und Kosten, aber auch den Produkteigenschaften unter einen Hut zu bringen ist. Hier setzen wir mit unserer Kompetenzdynamik an. Das heißt: Unsere Kunden profitieren vom prozessübergreifenden Know-how unserer Beratungsschwerpunkte von der Entwicklung bis zur Lieferkette. Premium-Qualität ohne kostspielige Nachbesserungen, zum Beispiel durch Rückrufe, fängt notwendigerweise in der Produktentwicklung an. Die frühe Integration von Einkauf und Produktion ist folglich hinreichend wichtig. Daher agieren wir schwerpunktmäßig in allen Unternehmensbereichen und erzielen kostensenkende Maßnahmen durch bessere Qualität.

Die Automobilindustrie gerät oft durch Rückrufaktionen in die Schlagzeilen. Wie können Sie den Unternehmen helfen, diese zu vermeiden oder zu bewältigen?

Hersteller und Zulieferer tun viel, um Rückrufaktionen zu vermeiden. Trotzdem stoßen wir mit unserem ganzheitlichen Ansatz oft auf kritische Schnittstellen, beispielsweise Abstimmungsprobleme. Durch die Vielzahl an Rückrufaktionen ist inzwischen jedem die Herausforderung zur Vermeidung bzw. Bewältigung solch technischer Aktionen bewusst. Ursachen können intern verwurzelt sein, aber auch



im Zusammenspiel mit Lieferanten. Wir liefern dank unserer jahrelangen Erfahrung im Qualitätsmanagement entlang der

kompletten Wertschöpfungskette und durch unsere ausweisbare Kompetenz im Lieferantenmanagement optimale Lösungen. So unterstützen wir unsere Kunden, noch bevor ein Rückruf eingetreten ist. Dabei können zum Beispiel zu hohe Ausgaben und ein weiterer Imageverlust mittels einer Reparaturprozessoptimierung im Händlernetz vermieden werden. Hier haben unsere Berater ganz spezielles Know-how.

Warum betreiben Sie ein „Kompetenznetzwerk“ und was bringt dieses den Kunden?

Die Mehrzahl unserer Projekte können unsere Berater mit ihren verschiedensten Schwerpunkten von Betriebswirtschaft bis zum Ingenieurwesen eigenständig im Team bearbeiten, und dazu haben sie im Laufe der Jahre auch sehr viel fachübergreifendes Know-how erworben. Aber auch wir nehmen in einer hochkomplexen Technologiewelt für sehr spezielle Fragestellungen zusätzliches Expertenwissen in Anspruch, wenn dies nötig ist. Zum Beispiel spielen für die bestmögliche Umsetzung in der Entwicklung beim Hersteller produktübergreifende Standards – aber auch Benchmark-Lösungen – eine große Rolle. Hier erarbeiten wir dann mit Netzwerkpartnern aus Technologiezentren und Hochschulen clevere branchenübergreifende Lösungen.

Kemény Boehme & Company

Die mittelständische, international tätige Unternehmensberatung Kemény Boehme & Company, 2007 in München gegründet, unterstützt Technologieunternehmen, ihre komplette Bandbreite von der Entwicklung über den Einkauf bis zur Produktion zu optimieren und effizienter zu gestalten. Um dies zu ermöglichen, entwickelt Kemény



KEMÉNY BOEHME & COMPANY

Boehme & Company im ständigen Austausch mit Netzwerkpartnern aus Technologiezentren und Hochschulen branchenübergreifend innovative Lösungen.

Pressekontakt

Serviceplan Public Relations GmbH & Co. KG

Nuno Pedro dos Santos

Tel.: +49 89 2050 4156

Fax: +49 89 2050 60 4156

E-Mail: n.dossantos@serviceplan.com