



Das fertige Hensel-Produkt: Enycharge: Ladeinfrastruktur für Elektromobilität, Präsentation auf der Messe

Dieses Fallbeispiel zeigt, wie AGILean in einer für das Unternehmen entscheidenden Situation eingesetzt wurde. Nach Monaten ohne verwertbare Ergebnisse und unter starkem Terminzwang gelang es, innerhalb sechs Monaten ein marktfähiges Produkt zu entwickeln und erfolgreich am Markt zu platzieren.

### **Ausgangssituation**

Hensel stand vor der Aufgabe, eine neue Lösung für Ladeinfrastruktur für PKW- und LKW-Anwendungen zu entwickeln. Ziel war ein kompaktes, sauberes Gesamtsystem für Elektrobetriebe, das Installation und Betrieb deutlich vereinfacht.

Trotz mehrmonatiger Entwicklungsarbeit und erheblichem Budgeteinsatz lagen keine verwertbaren Ergebnisse vor. Die Komplexität des Vorhabens, technische Abhängigkeiten und offene Grundsatzfragen führten zu einem Stillstand. Gleichzeitig setzte ein fester Messetermin einen klaren zeitlichen Rahmen. Ohne marktfähiges Produkt war die weitere Entwicklung des Projekts – und damit ein wichtiger Teil der Unternehmensstrategie – gefährdet.

---

### **Vorgehen mit dem AGILean-Handlungsrahmen**

Mit AGILean wurde das Projekt konsequent neu strukturiert. Ziel war es nicht, weitere Entscheidungen auf Annahmen zu treffen, sondern die Arbeit so zu organisieren, dass schnell verwertbare Ergebnisse entstehen.

Die komplexe Gesamtaufgabe wurde in überschaubare Arbeitseinheiten zerlegt. Technische, organisatorische und marktbezogene Fragestellungen wurden parallel bearbeitet und systematisch zusammengeführt.

Der Fokus lag durchgehend darauf, Ergebnisse zu erzeugen, die Orientierung schaffen und Entscheidungen ermöglichen.

---



Die Hensel Messe Crew feiert mit AGILean CEO, Heinz Erretkamps die erfolgreiche Präsentation vom Enycharge

### Erzielte Ergebnisse

Innerhalb von rund sechs Monaten entstanden konkrete, marktfähige Ergebnisse. Entwickelt wurde eine kompakte Ladeinfrastruktur-Lösung für PKW und LKW, ausgelegt für Installationen von einer bis vielen Ladestationen. Elektrobetriebe erhalten damit ein vollständiges, durchdachtes Paket, das aufwändige Einzelabstimmungen und teure Eigenlösungen ersetzt. Technische Abhängigkeiten wurden aufgelöst, Schnittstellen klar definiert und das Produkt in einen verkaufsfähigen Zustand überführt.

### Entscheidungen und Wirkung

Auf Basis der vorliegenden Ergebnisse konnten klare Entscheidungen getroffen werden. Das Produkt wurde fristgerecht zur Messe fertiggestellt und dort erfolgreich präsentiert. Für Hensel bedeutete dies nicht nur einen perfekten Produkteintritt, sondern die nachhaltige Sicherung eines strategisch wichtigen Geschäftsfeldes.

Dieses Fallbeispiel zeigt, wie AGILean komplexe, existenzkritische Projekte innerhalb kurzer Zeit strukturiert, Ergebnisse erzeugt und damit Markterfolg ermöglicht.

### Erfahrungen aus erster Hand Interviews mit der Geschäftsleitung und dem Team



Interview-Partner Geschäftsleitung:  
Philipp Hensel, geschäftsführender  
Gesellschafter (rechts); Christian  
Klimaschka, Vice President Techno-  
logy / Head of Design & Development



Interview-Partner Hensel-Projektteam:  
Benedikt Kersting, Projektsteuerung;  
Kevin Vogt, Konstruktion/Entwicklung;  
Sebastian Sieber, Produktmanage-  
ment für den Bereich Elektromobilität



Gustav Hensel GmbH & Co. KG,  
Gustav-Hensel-Str. 6  
D-57368 Lennestadt  
[www.hensel-electric.de/de-de](http://www.hensel-electric.de/de-de)