



## PRESSEMITTEILUNG

---

### 2. Branchenwerkstatt Möbelindustrie Prozesse optimieren - Marktführer werden

[06.11.2013] Kirchlengern – Operative Exzellenz schafft Wettbewerbsvorteile. Vorteile, die sich klar in Marktanteilen und der GuV ausdrücken. Wer preisadäquate Qualität liefert, geringe Reklamationen und schnelle Durchlaufzeiten vorweisen kann, pünktlich, zuverlässig den Handel bedient und dabei die Kostenführerschaft innehat, der hat im Markt die Nase vorn. Und doch haben in der Möbelbranche bisher nur wenige, sehr erfolgreiche Unternehmen den „heiligen Gral“ moderner Wertschöpfungsarchitekturen und -prozesse gefunden. Warum? Über die Ursachen und Knackpunkte im operativen Geschäft diskutierten „Big Player“, „Hidden Champions“ genauso wie mittelständische Unternehmen und kleinere Nischenanbieter auf der 2. Branchenwerkstatt Möbelindustrie von Dr. Wieselhuber & Partner in Kooperation mit der Branchenzeitschrift *möbel kultur* und der Verbände der Holz- und Möbelindustrie NRW unter Schirmherrschaft des Wirtschaftsministeriums NRW. Dabei wurde klar: Die Uhr läuft. Ineffiziente Produktionskapazitäten haben keine Überlebenschance.

Dr. Lucas Heumann, Geschäftsführer der Verbände der Holz- und Möbelindustrie Nordrhein-Westfalen e.V., der die Veranstaltung eröffnete, appellierte entsprechend an die teilnehmenden Unternehmer, sich nicht als Opfer vom Markt drängen zu lassen, sondern vielmehr die Gewinnchancen durch Exzellenzverbesserung zu nutzen. Aus diesem Grund stehen für Hausherrn Dr. Andreas Hettich ständige Prozessoptimierungen ganz oben auf der Tagesordnung. Er setzt dabei sowohl auf Bottom-up als auch auf Top-Down-Ansätze: *„Manche Veränderungen sind so groß, dass sie nur Top-Down umgesetzt werden können; durch Bottom-Up hingegen erhält man viele kleine Veränderungen, die sich zu einer großen Verbesserung summieren“*. Sein Credo: Wer nur einen dieser Ansätze verfolgt, lässt sich überlebenswichtige Optimierungspotenziale entgehen.



Auch W&P Branchenexperte Dr. Timo Renz weiß, gestützt durch eine aktuelle Marktbefragung: *„Der Wettbewerb wird selektieren. Die Reduktion der Reklamationen und die Steigerung der Produktivität haben für die Erzielung von operativer Exzellenz in der Branche höchste Priorität.“* W&P Operationsspezialist Michael Schunda sieht im Vergleich zur Automobilindustrie Potenzialoptimierungen im Bereich der Anlageneffektivität und Mitarbeiterproduktivität sogar mit Steigerungen bis zu 20 Prozent.

Das hochkarätig besetzte Podium mit Michael Börnicke, Geschäftsführer der Kiveda Holding GmbH, Ralf Jourdan, CEO Nolte moebel-industrie Holding GmbH & Co. KGaA, Carsten Meinders, Geschäftsführer der Hermes Einrichtungsservice GmbH & Co. KG sowie Reiner Schulz, Vorsitzender des Vorstandes der Schattdecor AG moderierte auch in diesem Jahr der Herausgeber der möbel kultur, Jörn Holzmann. Zentraler Diskussionspunkt: Wie können Unternehmen eine über Jahre gewachsene Wertschöpfung, ihre Prozesse und Organisation auf die Höhe der Zeit bringen und ihr Geschäftsmodell robust und zukunftsfähig auf den hartumkämpften Markt ausrichten?

- Michael Börnicke: *„Das Erfolgsrezept für ein erfolgreiches Geschäftsmodell in der Online-Welt: Transparente Preise und eine schnelle Auslieferung zum Kunden, unterstützt durch erstklassigen Service. Die Schnelligkeit des Online-Geschäfts wird die Erwartungshaltung des Kunden insgesamt verändern und damit Maßstab für andere Küchenvertriebskanäle werden.“*
- Ralf Jourdan: *„Prozessoptimierung ist in den seltensten Fällen ein Erkenntnisproblem. Die große Herausforderung: Wie verändern wir, was wir täglich sehen? Denn wenn wir nicht jeden Tag ein bisschen besser werden, haben wir ein Problem. Unser Ziel muss dabei sein, qualitativ ausgezeichnete Produkte zum gewünschten Zeitpunkt an den Kunden auszuliefern.“*

-



**Dr. Wieselhuber & Partner GmbH**  
Unternehmensberatung

- Carsten Meinders: *„Mehrwert kann vor allem durch Serviceleistungen am Kunden generiert werden – hier sehe ich das größte Potential. Deshalb müssen Hersteller, Händler und Logistiker künftig an einem Strang ziehen, um den „Knoten“ - vor allem im Bereich eCommerce - zu durchschlagen.“*
- Reiner Schulz: *„Wie wir zum Big Player wurden? Wir haben immer den Menschen in den Fokus gestellt – dazu gehören sowohl unsere Mitarbeiter wie auch unsere Kunden. Wenn man wie in der Garage angefangen hat, hat man sehr viel Verständnis für die Produktionsprozesse und damit auch die Nöte der Mitarbeiter. Bei uns werden Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter einfach nur gleich und fair behandelt.“*

Für weitere Informationen stehen wir jederzeit gerne zur Verfügung.

**Kurzporträt Dr. Wieselhuber & Partner**

Dr. Wieselhuber & Partner (W&P) ist eine unabhängige, branchenübergreifende Top-Management-Beratung für Familienunternehmen sowie für Sparten und Tochtergesellschaften von Konzernen unterschiedlicher Branchen. Sie ist spezialisiert auf die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie, Innovation & New Business, Führung & Organisation, Marketing & Vertrieb, Operations sowie auf die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Restrukturierung und Finanzierung. Mit Stammhaus in München bietet Dr. Wieselhuber & Partner seinen Kundenumfassendes Branchen- und Methoden-Know-how mit dem Anspruch, die Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und den Unternehmenswert seiner Auftraggeber nachhaltig sowie dauerhaft zu steigern.

**Pressekontakt:**

Stephanie Meske  
Dr. Wieselhuber & Partner  
Unternehmensberatung  
Nymphenburger Straße 21  
80335 München  
Telefon 089 28623-139  
Email [meske@wieselhuber.de](mailto:meske@wieselhuber.de)