



# Der Prozess ...das unbekannte Wesen

Ein Vortrag von Dennis Lindenberg



LINDENBERGER

# Prozesse?

...irgendetwas löst eine Handlung aus.  
Das Ergebnis der Handlung,  
löst wieder eine Handlung aus....

Wir haben es mit Menschen zu tun.  
Diese Menschen haben Aufgaben, Ziele,  
Wünsche, Erwartungen, Ängste,  
Beziehungen...

Wie geht es Ihnen?

Was erwarten Sie von mir?

# Was darfs denn sein?



Den **Microtone** nur auflegen und den Knopf drücken, um einen durchtrainierten sexy Körper zu bekommen. Microtone ist ein Gerät zum selektiven Training verschiedener Muskelgruppen in unserem Körper.

# So geht's wirklich

**Prof. Dr. Herbert Wagschal**  
(Fachhochschule Frankfurt)

**Prof. Dr. Michael Huth**  
(Fachhochschule Fulda)

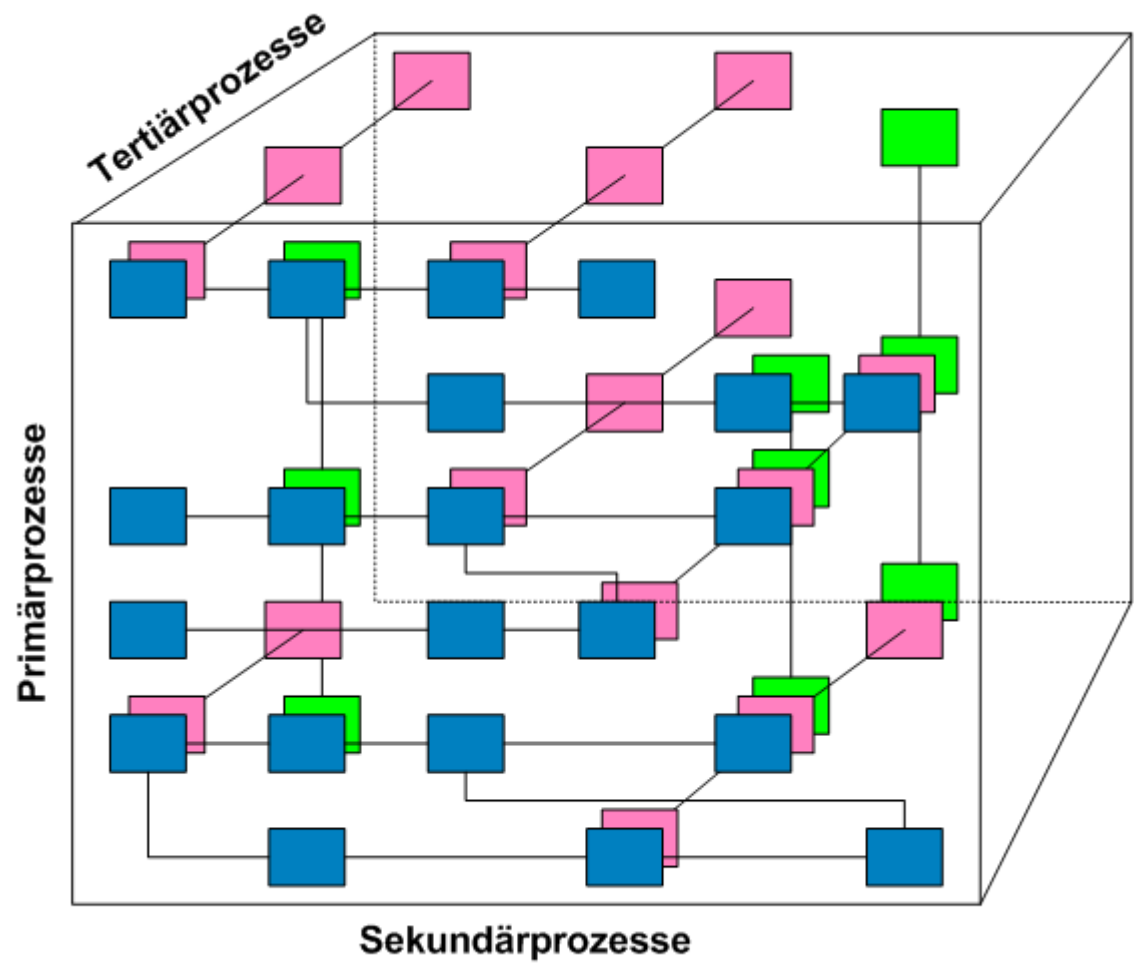
**Dennis Lindenberg**  
(Fachhochschule Frankfurt)

**Emin Cosar**  
(Fachhochschule Frankfurt)

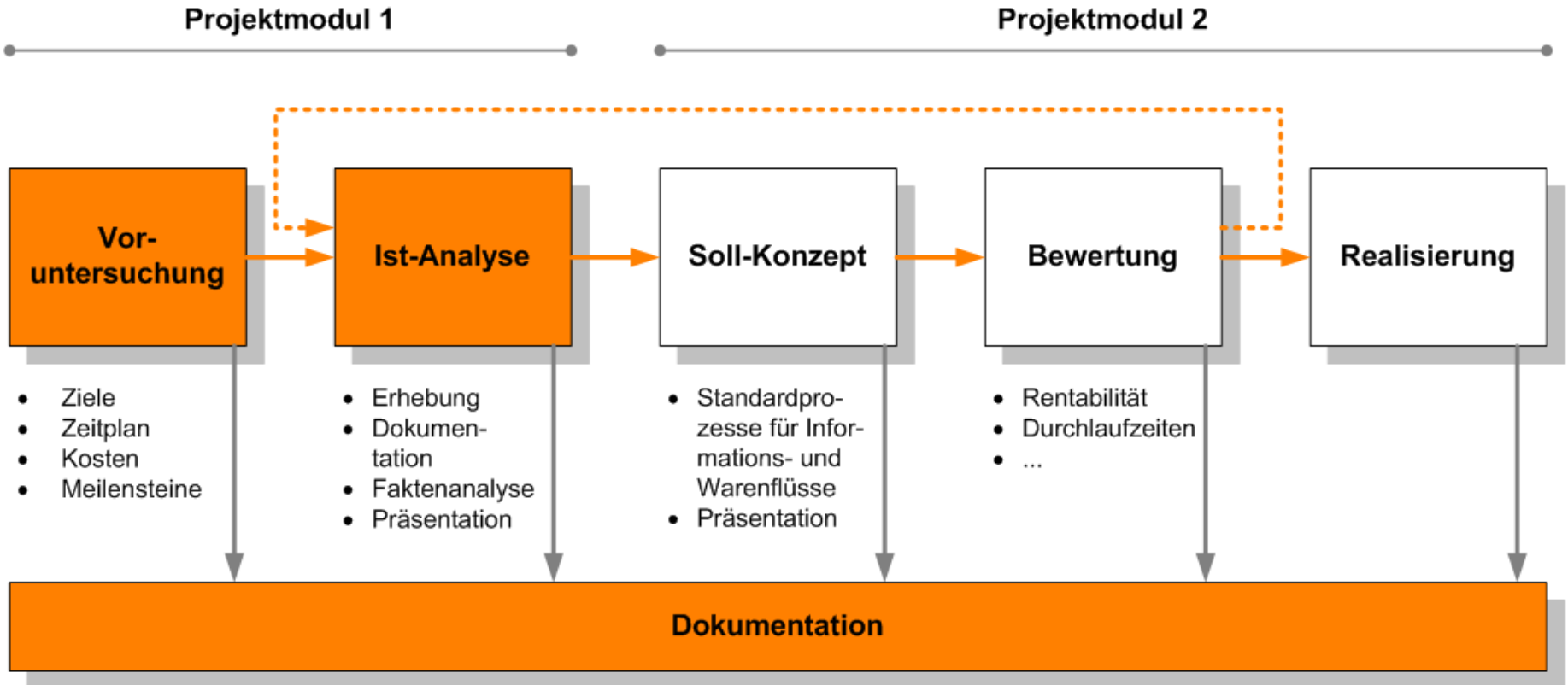


**Ein Prozess?**

**Was verstehen Sie  
unter einem Prozess?**



# Best Practise Beispiel *porta* Möbel



# Best Practise Beispiel *porta* Möbel

- **Definition der Kernprozesse**
- **Abgrenzung der wesentlichen Hauptprozesse**
- **Spezifikation der zu erhebenden Hauptprozesse**
  - Hauptprozesse nach Sortimenten
  - Hauptprozesse nach räumlichen Aspekten (Regionen/Standorte)

# Herausforderung!

## 1. Planung

## 2. Steuerung

## 3. Kontrolle

### Ziel- Planung

#### Ergebnisplanung

Planung  
wirtschaftlicher  
Ziele

Planung  
organisatori-  
scher Ziele

### Aufgaben- planung

#### Mittelplanung

Personal  
Betriebsmittel  
Material  
Information

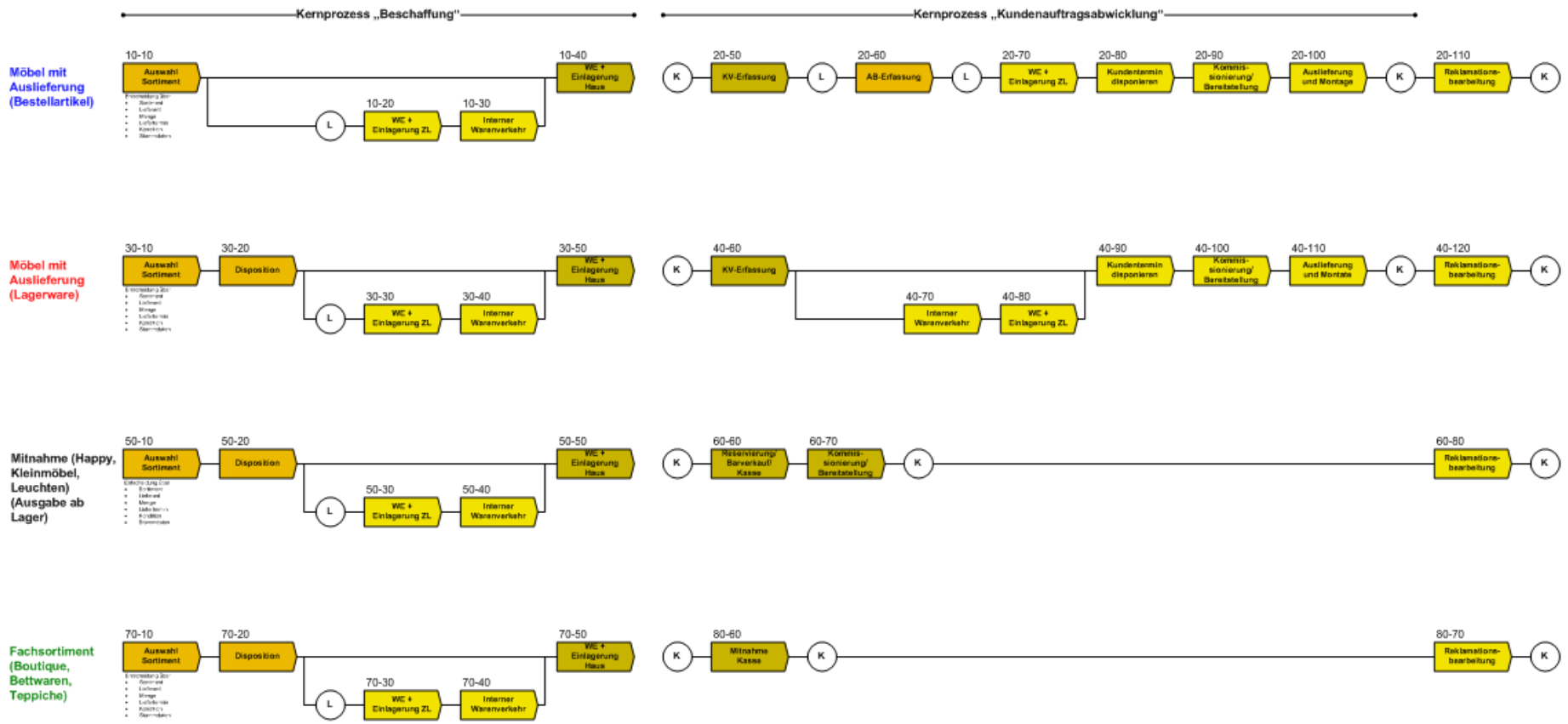
#### Ablaufplanung

Planung des  
Zusammenhangs  
und des  
Zusammen-  
wirkens der  
Mittel

Erstellung von  
Ablaufplänen

# Gemeinsam mit der Geschäftsleitung wird „vermutet“

## Übersicht Kern- und Hauptprozesse



# Erhebungsübersicht

		Beschaffung	Wareneingang/ Einlagerung	Abschluss Kaufvertrag	Kommissio- nierung	Distribution
	Ost					
	Mitte					
	West					
Küche		(X)		X		
Wohnzimmer		(X)		X		
Schlafzimmer		(X)				
Handelsware		(X)		X		
...						
...						

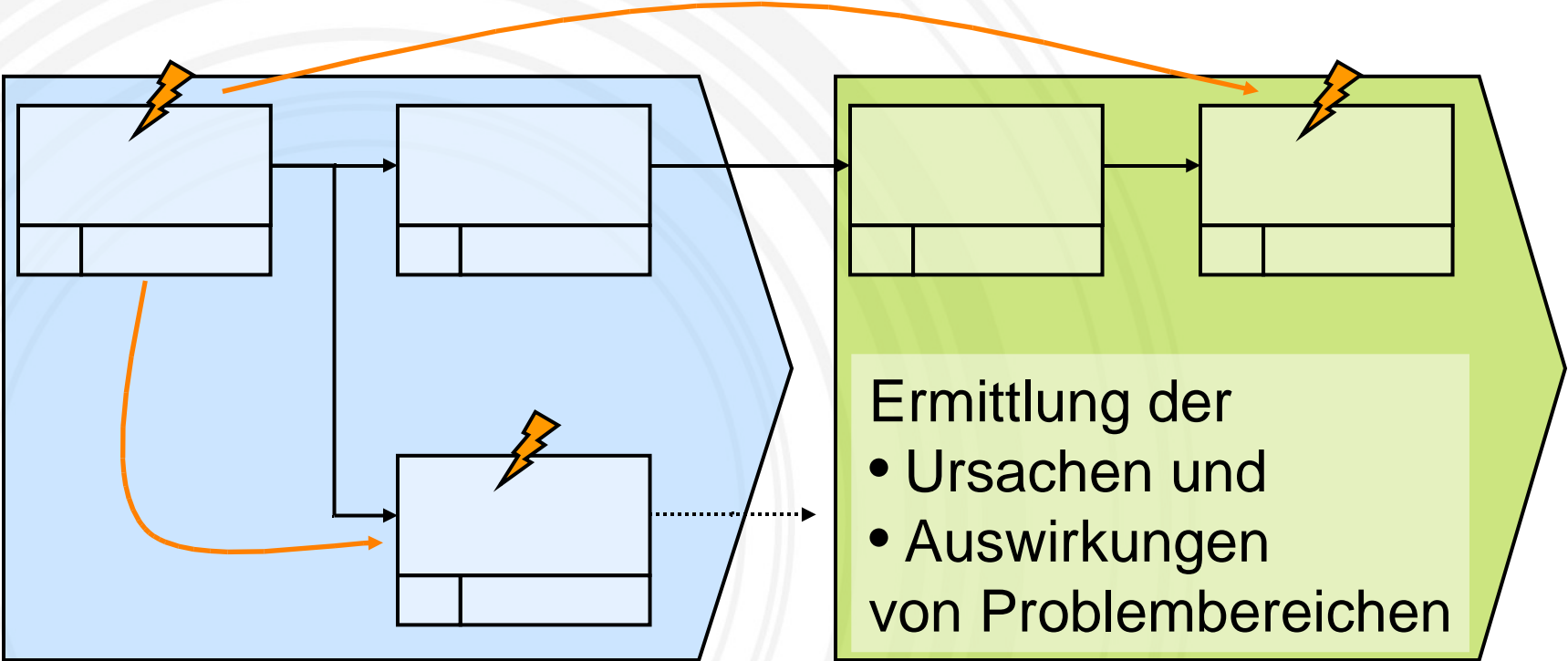
Möbel-Einkauf

Möbel-Verkauf



# Methodik zur Identifikation von Verbesserungspotenzialen

Es gibt keinen Weg zurück



Hauptprozess A

Hauptprozess B

Ermittlung der  
• Ursachen und  
• Auswirkungen  
von Problembereichen



# Übersicht über Verbesserungspotenziale: Ursachen, Auswirkungen und Lösungsansätze

## Methodische Verbesserungspotenziale

- **U:** Intuitive Sortimentsauswahl/Wahl von Auslaufartikeln  
**A:** Schwaches Artikelportfolio  
**L:** Kennzahlenbasierte Sortimentsgestaltung
- **U:** Intuitive Disposition  
**A:** Hohe Kapitalbindung oder Fehlmengen  
**L:** Einführung von bewährten Bestellverfahren (Bestellrhythmus- und Bestellpunktverfahren)
- **U:** Intuitive Bearbeitung von Reparaturaufträgen in der Polsterei  
**A:** Hoher Werkstattbestand, lange Bearbeitungsdauer für Kunden  
**L:** Einführung einer Werkstattplanung

Was haben wir erreicht?

Wir haben die wichtigsten Prozesse im Unternehmen identifiziert und analysiert.

Wir haben Potenziale gefunden und nutzbar gemacht.

Wir haben durch die Methode der „Netzplanorientierten Ablaufdarstellung“ Fakten geschaffen.

Wir haben das Soll definiert und

**Wir haben die Menschen erreicht!**



# Was haben wir nicht erreicht?

Viele Geschäftsführungen glauben leider immer noch, dass Microtone genauso gut hilft und nicht so verdammt aufwendig und „theoretisch“ ist.

# Vielen Dank!