

# Udarbejdelse af testplaner

**Resultater:** 8 dage hurtigere gennemløbstid og indførelse af standard skabeloner

**Indsatsområde:** Time to market + kommunikation

**Anvendt metode:** SIPOC + Værdistrømsanalyse

## Baggrund for projektet

En større vinduesproducent har I samarbejde med Howbiz Management Consulting gennemført et Lean projekt i udviklingsafdelingen.

Omdrejningspunktet for projektet var udarbejdelsen af testplaner i forbindelse med produktudviklingen. Testplanerne fulgte hvert produkt igennem udviklingsfasen og der var i forbindelse med en indledende samtale blevet opdaget at der var vidt forskellige opfattelser af procedure og hvilket output der var det korrekte. Dette indebar at der var forholdsvist meget kommunikation frem og tilbage for at få tingene til at forløbe ordenligt. Det betød at der opstod ventetid i projekterne hvilket i sidste medførte at den samlede projektleverance blev forsinket og produktet ikke kom på markedet i ordentlig tid.

Enkelte gav også udtryk for at de rette tests måske ikke altid blev udført hvilket kunne have meget store omkostninger i forbindelse med tilbagekaldelser.

## Indsatsområder

Virksomheden havde et stort fokus på time to market i forbindelse med deres produktudvikling. Det betød at der blev lagt et pres på de involverede afdelinger, dog var det overordnet fokus på at leve op til kundernes forventning og derfor er testfasen en stor del af produktudviklingen. Kommunikationen var et af de områder med de største udfordringer da det ofte skete at man måtte gå tilbage i processen pga. manglende information. Der var derudover problemer med hvem der skulle tage ansvar for at drive testplanerne og at overdrage ansvaret.

## Mål

- Bedre vidensdeling
- Identificering af testbehov tidligere
- Sørge for at opsætte standarder og implementere dem

## Anvendt metode – SIPOC + Værdistrømsanalyse

For at afstemme processerne med kundens ønske blev SIPOC brugt til at identificere hvilke krav kunden havde. Kunden i dette tilfælde var næste afdeling i værdikæden, dvs. en intern kunde. Input var blandt andet ting som kravspecifikation, risikovurdering og tidligere test af tilsvarende produktgrupper.

På baggrund af SIPOC analysen kunne afdelingen derefter lave en værdistrømsanalyse som kunne være med til at udpege hvilke processer der var spild i den samlede værdikæde. Områder som var spild var blandt andet, dårlig forberedt mødedeltagere pga. dårlig deling af information. Derudover var der også feedback loops som kørte pga. manglende procedure i afdelingen. Dette betød at information blev koordineret på en bedre måde og i rette tid, så mødedeltagerne havde en bedre mulighed for at være ordentlig forberedt.

## Resultater

Virksomheden kunne på baggrund af samarbejdet med Howbiz hjemtage følgende gevinster:

- Mindsket gennemløbstiden med 8 dage minimum
- Indført standard skabeloner for testplaner
- Øget vidensdeling på tværs af de enkelte grupper i afdelingen