

”Time to market” i et udviklingsprojekt

Resultater: Kortere ”Time to market” + øget indtjening (+500.000 kr)

Indsatsområde: Informationsdeling + Standarder

Anvendt metode: Værdistrømsanalyse + Swimlanes + Front loading + PDCA

Baggrund for projektet

En virksomhed i elektronikmarkedet gennemførte et Lean projekt i samarbejde med Howbiz Management Consulting.

Afdelingen der blev udgangspunktet for projektet var udviklingsafdelingen, lederne i afdelingen havde igennem en periode fået en fornemmelse for at der var flere muligheder for effektiviseringer. Holdningen var på forhånd at en forbedret og stabil proces ville skabe et bedre slutresultat og sørge for at projektførelsen ville forløbe bedre. For at kunne skabe et standpunkt for projektet var det vigtigt at få identificeret interne såvel som eksterne kunder og deres krav til outputtet fra afdelingen.

Indsatsområder

For at skabe overblik over processerne i afdelingen blev der lavet et ”Current State” over det nuværende flow. Det blev baseret på interviews med relevante medarbejdere, interessant var at der var forskellige opfattelser af værdikæden og hvilke ansvarsområder der tilhørte hvem. Herunder også vidensdeling imellem afdelingen, hvem der stod for at drive et projekt og hvem der stod for aflevering af projektet.

Baseret på interviews blev blandt andet konstateret at der var et uklart billede af den samlede supply chain, ingen formel overdragelse af viden/dokumenter, manglende historik og forudsætninger for at træffe beslutninger senere i processen. De fælles møder der blev afholdt blev også defineret som et indsatsområde.

Mål

- Bedre overdragelse af viden ved hjælp af standarder
- Kortere ”feedback loops” i konceptfasen
- Revurdering af mødedeltagelse
- Fastsætte standarder for rapportering

Anvendt metode – Værdistrømsanalyse + Swimlanes + Front loading + PDCA

VSM blev i første omgang brugt til at identificere hvilke processer der var værdiskabende for kunden. Projektet blev begrænset til at kigge på hvilke processer der

skabte værdi for de interne kunder så det kunne sikres et præcist fokus. Der var i afdelingen en udbredt holdning af at beslutninger og arbejdsprocesser krydsede hinanden for ofte og derved risikerede at komme til at ligge og vente i processen hvilket medførte at en mindre beslutning kunne hænge i op til en uge flere gange i løbet af et projekt. I sidste ende kunne det betyde at projektet blev unødvendigt forsinket da der i et udviklingsprojekt tages mange små beslutninger. Derfor blev der arbejdet med Front Loading for at sikre rette information og beslutningstagere var med de rette steder og beslutningerne kunne tages i rette tid.

I forhold til overdragelsen af viden og rapportering i løbet af et projekt blev det besluttet at indføre standardskabeloner. Da ethvert udviklingsprojekt i afdelingen oftest var unikt kunne der ikke skabes fuldstændige standarder for hvert enkelt projekt, men selve rapportering blev fastlagt ved skabeloner så det var lettere for interessenter senere i processen at følge informationsstrømmen. PDCA blev brugt til at arbejde med at skabe de rette skabeloner i første omgang og efterfølgende sikre at dem der var blevet skabt løbende blev udviklet. Arbejdet med at skabe de ideelle skabeloner blev fastlagt i de fire trin i PDCA hvilket sikrede et godt flow i processen.

Resultater

Da virksomheden efterfølgende skulle hjemtage gevinsten af Lean projektet udført i samarbejde med Howbiz kunne følgende konstateres:

- Kortere ”time to market” via hurtige korrekte beslutninger
- Mere gennemsigtig informationsdeling i afdelingen
- Øget indtjening i størrelsesordenen 500.000+ via en kortere ”time to market”

Afdelingen havde stor glæde af at lære Lean værktøjer at kende som kunne sikre en hurtigere projektgennemførelse, i forhold til et omskifteligt elektronikmarkedet hvor ”time to market” er en essentiel færdighed og konkurrenceparameter.