

Elsőre jót ... az Sz.Variánsnál avagy az érem két oldala

a hagyományok transzformálása lean szemléletre

Mi vagyunk az **SZ** variáns



**létszám: 65 fő,
árbevétel: 1 Md forint**



mi így csomagolunk



Miért?

Üzemi eredmény: 20%



=3



1994

Üzemi eredmény: 18%



=20



1998

25 ÉV

Üzemi eredmény: 6%



=65



2018

Mikor?

2015

- **Utolsó 2-3 év forgalom növekedése nem hozta az üzemi eredmény növekedését. Dolgoztunk egy jó nagyot!**
- **Kézi vezérlésű irányítás, folyamatok hiányoztak.**
- **Vevői kör bővült, és az igényeik is növekedtek.**
- **Minőségügyi megfelelések, szabványok.**
- **Visszatérő reklamációk voltak.**



Hogyan? A kezdetek...

- SWOT analízisek.
- Problémafal. (=panaszfal)
- Különféle tanácsadó cégek.
- Vezetői, marketing tréningek.

**Nem hoztak kézzel
fogható eredményt!**



Hogyan? A kezdetek...

- Megfelelő lean tanácsadó cég kiválasztása
- Vállalati tréning – értékáram térképezés
- Megfelelő lean vezető alkalmazása.





Első tapasztalatok

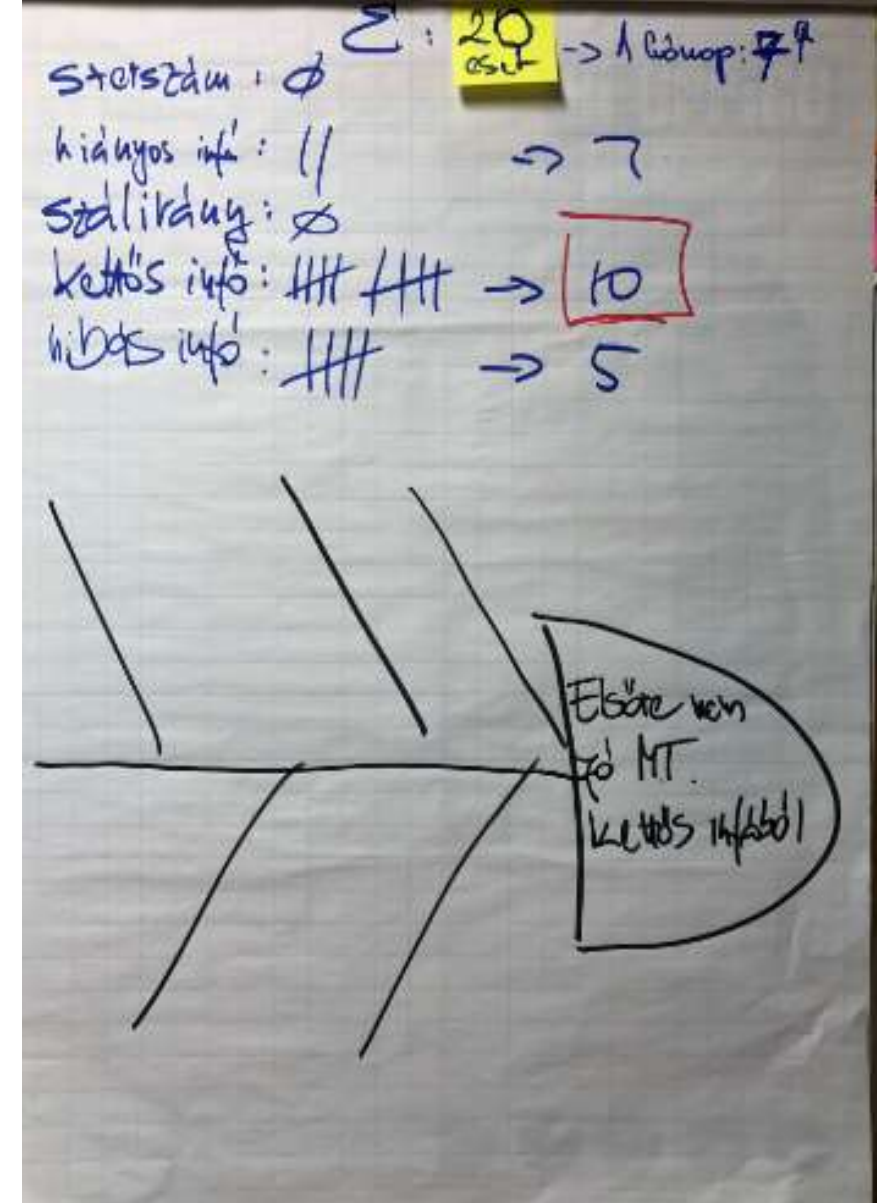
A minőségért csakis a MEÓ-s felelt.

**Nem volt lényeges az elsőre jót,
mert a készletek elfedték a
hibákat.**

**Megoldás: Dolgozó figyelmét
felhívták a hibára, hogy
legközelebb jobban figyeljen, és
bónuszmegvonás.**

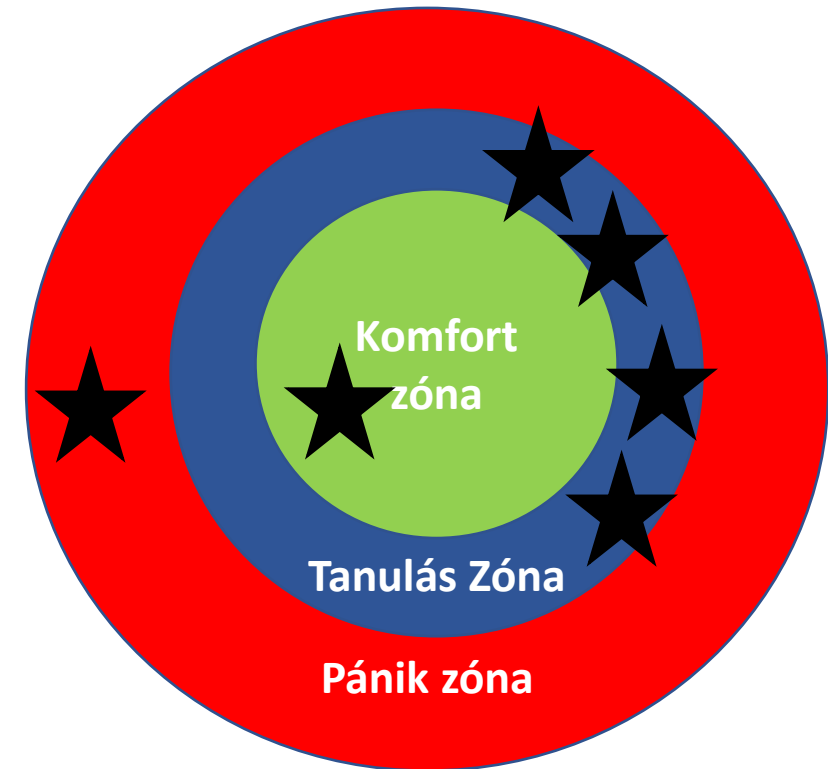
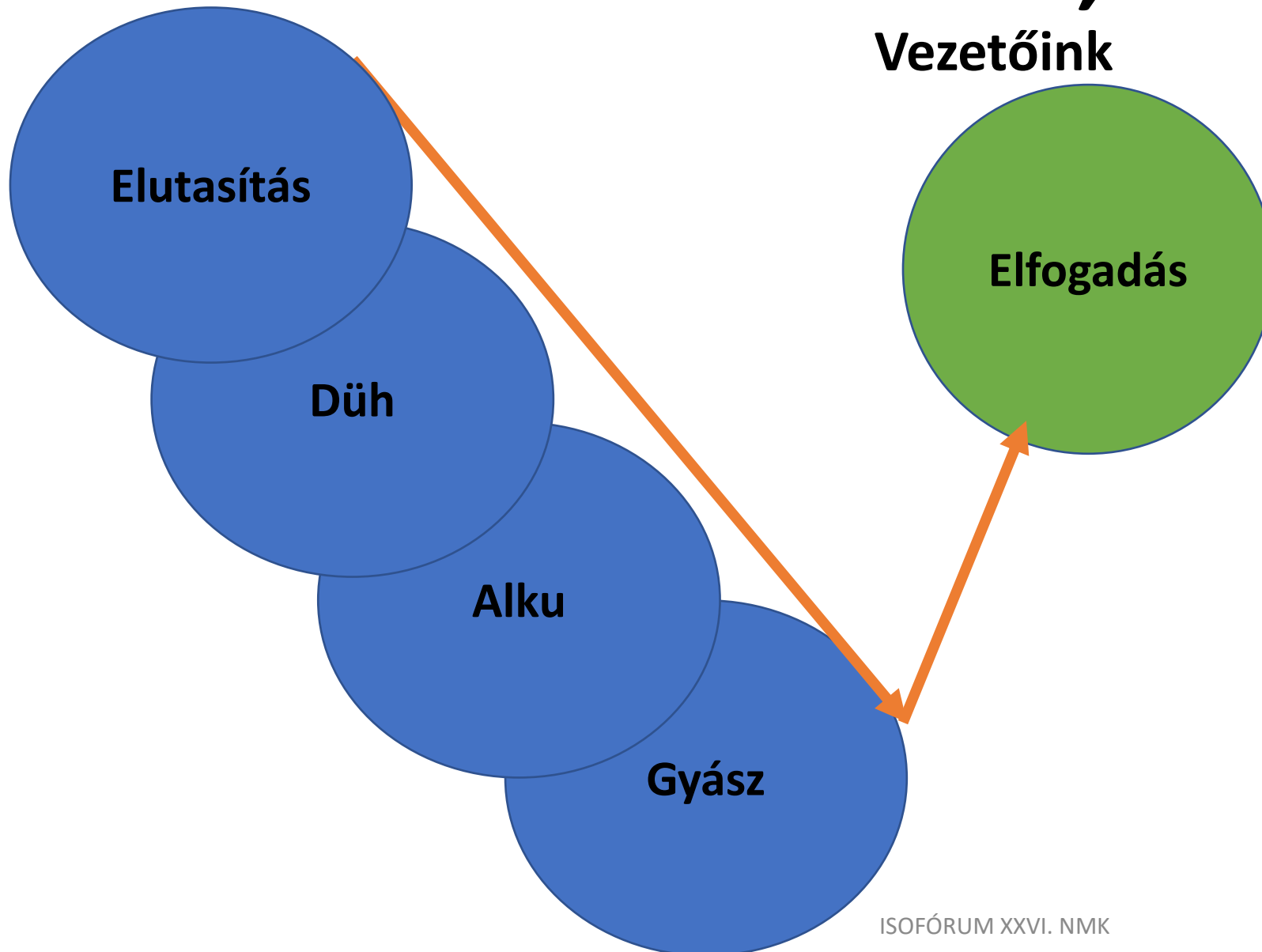
Első lépések

- Reklamációkat 24 órán belül kivizsgáljuk.
- Megbeszélések megváltoznak – szabályok lefektetésével.
- Tények, számok, adatok, bizonyítékok alapján döntünk.
- Elindulnak a csoportos problémamegoldások, és kaizenek.



Ellenállás, siker

Vezetőink



Üzenetek.

- Tulajdonos, termelésvezető, ill. középvezető támogatása nélkül nem megy.
- A dolgozók bevonhatók, ha jó a vezetői példa.
- Folyamatos tanulás szükséges, így az idő jeleit hamarabb észleljük.
- Nyitottság az új dolgokra. (Multiktól is tanulhatunk).
- Rossz példa is előre vihet.
- Lesznek áldozatok.

The image shows the Japanese characters for 'Kaizen' (改善) written in a bold, black, calligraphic style on a light yellow background. The characters are arranged vertically, with '改' (ka) on top and '善' (zen) on the bottom.

KAIZEN

Thank You



Hová tartunk?

Üzemi eredmény:

2019: 8%

2018: 6%



2020: 10%