

LEAN GROEIEN

Veel maakbedrijven staan na een lange moeilijke periode voor een groei in orders en de instroom van nieuwe producten. Twee zaken bemoeilijken het snelle opschakelen: de financiering van productiemiddelen en voorraden, en de noodzakelijke instroom van technisch geschoolde medewerkers. Een aanpak op meerdere fronten met het doel om met dezelfde mensen meer te kunnen produceren.

Order data

Integrale aanpak van automatisering zodat order data zo efficiënt mogelijk binnen komt en snel kan worden verwerkt. Dit scheelt tijd en dus kosten en werkkapitaal bij de orderverwerking.

Productontwerp

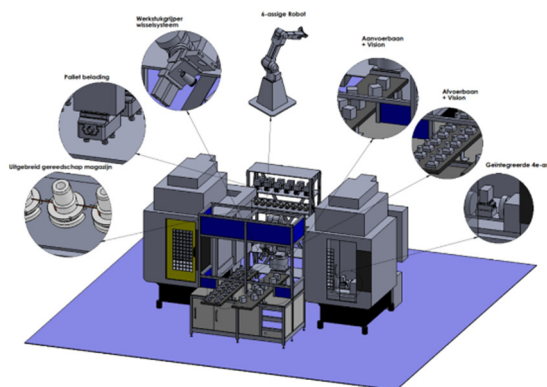
Productontwerp vanaf order intake al zo proberen te ontwerpen dat productie makkelijker gemaakt wordt.

Planning

Planning van productieactiviteiten in flow productie met korte doorlooptijden in plaats van batch om kosten en werkkapitaal te sparen.

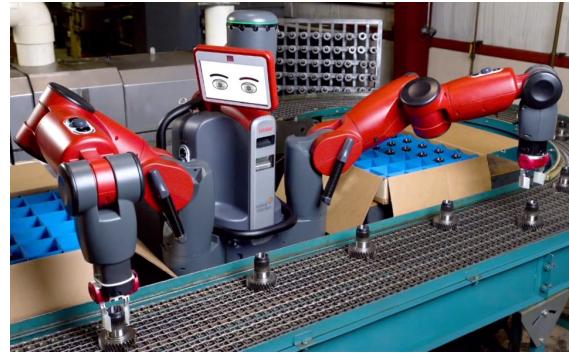
Flexibilisering

Flexibilisering van productiemiddelen om korte series efficiënt te kunnen produceren en voorraden te reduceren.



Robotisering

Automatisering van productie waar mogelijk. Zeker een nieuwe generatie mensvriendelijke en eenvoudig te bedienen robots bieden nieuwe mogelijkheden.



Financiering

De financierbaarheid en terugbetaalperiode van de investeringen vaststellen en duidelijk rapporteren om de noodzakelijke financieringsruimte te verkrijgen. Vaak wil de cashflow uit de reductie van werkkapitaal al een heel eind helpen in de financiering.

Werving

Parallel aan de soft- en hardware ontwikkelingen: werven van personeel (voor zover nodig) voor de extra productie. Eenvoudige aptitudetesten, in huis te ontwikkelen op basis van de eigenlijke taken, helpen in een succesvolle rekrutering. De testen kunnen online tevoren gemaakt worden als eerste selectiemiddel.

Het is zaak om het kunnen en kennen *dat reeds in het bedrijf aanwezig is* te mobiliseren om lean te groeien. Een team samenstellen vanuit het bedrijf zelf zorgt voor draagvlak en borgt dat de ontwikkeling dicht bij het bestaande bedrijf blijft. toe te lichten.

Contactpersoon voor deze propositie:
Paul Schut | 06 – 5341 3339

ZPACT | management & advies

ZPACT helpt ondernemingen bij het realiseren van meerwaarde. Dat doen wij door het geven van toepasbaar advies in combinatie met implementatiekracht. Ons netwerk bestaat uit ervaren executive managers, financieel, commercieel en operationeel deskundigen.