



NEDERLAND OP EEN WINTERSE TWEEsprONG



De toekomst is onzeker. Dat was altijd al zo, maar nu aan het begin van de winter 2011/2012 geldt dat des te meer. Zet de crisis door? Wat gebeurt er dan met de euro? Als we de euro opsplitsen, hoe hard wordt de "gulden" dan? Wat betekent dat dan voor de concurrentiepositie van mijn bedrijf? Vragen, die horen bij het negatieve scenario. Maar, wat als het uiteindelijk toch meevalt? De wereld is toch groter dan Europa? Of, wat als de economie over een jaar weer aantrekt? En wat betekent dit dan voor het dreigend tekort aan technici? Hoe krijgen we de orders dan geleverd? Wat betekent de vergrijzing voor mijn bedrijf? Hoe krijgen en behouden we de kennis in huis? Ook dit meer positieve scenario roept de nodige vragen op. Vragen kortom, waarop het antwoord niet direct duidelijk is. Wie daarop wel de antwoorden heeft, mag zich gelukkig prijzen. Maar velen zitten toch in onzekerheid wat te doen. Weet dan wel dat er maatregelen zijn, die u kunt nemen –ongeacht welk scenario zich voordoet– om te zorgen dat uw bedrijf er de komende tijd sterker voor staat. In deze nieuwsbrief treft u hiervan enkele voorbeelden uit onze praktijk aan.



HET BETER BENUTTEN VAN RESOURCES

Dit is in alle gevallen een goede maatregel om de toekomst tegemoet te treden. Een veelgetrokken les is, dat bedrijven die in tijden van crisis in hun eigen processen investeren, sterker uit de crisis tevoorschijn komen. Alleen maar "snijden" blijkt niet voldoende te zijn. De crisis moet juist aanleiding zijn om de bedrijfsprocessen aan te passen. Op korte termijn leidt dit tot een directe verlaging van de kostprijs. Voor de langere termijn is de herbezinning op de bedrijfsprocessen waardevol. Waar zitten de bottlenecks? Welke activiteiten voegen de waarde toe? Enkele voorbeelden uit onze praktijk:

BOTTLENECK IN DE PRODUCTIE



De productielijn voor het samenbouwen van meubels presteerde niet wat door de leverancier ervan was beloofd. Het productiviteitsonderzoek wees uit dat één deel van de lijn een knelpunt was, waardoor de maximale productie beperkt bleef tot ca. 65% van de mogelijkheden. Maar minstens zo belangrijk was dat de afvoer van producten van de lijn regelmatig stagneerde, wat een tweede oorzaak was voor de lagere productie van de lijn. Aanpassingen aan de inrichting van de werkplaats en technische aanpassingen aan de productielijn, schiepen de mogelijkheid om de productiviteit met minimaal 50% te verhogen.

DE PRIJS STAAT ONDER DRUK

Bij een groot onderhoudsbedrijf in de petrochemie stond de prijs van het contract onder druk. Het productiviteitsonderzoek, dat naar aanleiding hiervan werd uitgevoerd, wees uit dat er in de sfeer van planning en werkvoorbereiding een grote verbetering kon worden gemaakt. Monteurs waren nogal wat tijd kwijt aan het "regelen van het juiste materiaal". Ook was de aanpak van het werk niet altijd direct duidelijk voor de monteur. Het "interne transport" op de uitgestrekte site bleek ook (als gevolg van een gebrekkige organisatie) regelmatig voor onnodig opentocht te zorgen. Het doorvoeren van verbeteringen door zowel de asset-owner als het onderhoudsbedrijf maakt een kostprijsverlaging van ruim 10% mogelijk!



EEN GOEDE LIJN IS GOED GETUNED

Een van onze opdrachtgevers levert klantspecifiek haar producten binnen 24 uur aan klanten. De verpakkinglijn, waar de laatste hand wordt gelegd aan de samengestelde orders, hebben wij doorgelicht. De medewerkers aan de lijn waren vrijwel constant aan het werk, maar er bleek wel dat de stations, die de bottleneck vormen maar voor een deel productief zijn. De daadwerkelijke productie van deze bottlenecks varieerde per lijn tussen de 25% tot 75% van wat mogelijk is. De oorzaak hiervan lag over het algemeen buiten de verpakkinglijn. De aanvoer naar de lijn toe veroorzaakte opvallend veel stilstand. Maar ook belemmeringen in de afvoer zorgden voor stilstanden op de lijn. Oftewel: een verbeterpotentieel van 30 - 300%!





HET BORGEN (EN VERBETEREN) VAN DE AANWEZIGE KENNIS

Wat te doen als mensen het bedrijf verlaten? Dat kan een gevolg zijn van pensionering, maar ook als een werknemer naar een andere werkgever vertrekt. In alle gevallen is het maar de vraag of er geen belangrijke kennis met de persoon verdwijnt.

DOOR SLIMMER EN SNELLER CALCULEREN

In drie recente praktijkgevallen vormde dit de aanleiding om Ydo in te schakelen. Het doel was om de kennis van ervaren technici/werkvoorbereiders beschikbaar te stellen aan mensen in de commercie. Op deze manier zijn zij in staat om snel betrouwbare offertes uit te brengen. Door deze kennis vast te leggen in een calculatiesysteem werd dat doel bereikt.



Zo bereikt u dat uw specialisten zich weer kunnen richten op hun primaire taak

DOOR ARBEIDSKUNDIG ONDERZOEK

Bij het arbeidskundig onderzoek, zoals wij dat uitvoeren past ook het beoordelen en het vastleggen van een goede werkmethode. Vervolgens zorgen wij ervoor dat deze verbeterde werkmethodes op een zeer efficiënte wijze overgedragen worden aan uw nieuwe, onervaren medewerkers. Of wij leren dat aan uw trainers, zoals wij recent nog hebben gedaan bij een groothandelsonderneming. Maar eerder ook voor industriële werkzaamheden zoals lasen en montage.



HET LEREN VAN EEN ANDER

De adviseurs van Ydo waren dit jaar actief bij twee branchebrede benchmarks. Voor de derde maal werd de Profion benchmark gehouden omtrent de Hands on Tool Time (HoTT) in de professionele onderhoudswereld. Evenals bij de vorige benchmarks namen dit keer ook verschillende relaties van Ydo hieraan deel. Gedurende de zomer hebben deze bedrijven de gegevens verzameld, die eind november gepresenteerd zullen worden. Daarnaast zullen de deelnemende bedrijven ook met elkaar van gedachten wisselen over hun mogelijkheden om de arbeidsproductiviteit in de onderhoudsbranche te vergroten. In 2012 zult u hierover meer vernemen.



In samenwerking met het Nederlands Instituut voor de Lastechniek (NIL) heeft Ydo een vergelijkbare benchmark georganiseerd. De uitkomsten bleken voor allen zeer verrassend te zijn. De deelnemende bedrijven waren ook van mening dat de uitwisseling van ervaringen zeer nuttig was. "De benchmark geeft inzicht in hoe je er zelf voor staat", aldus één van de deelnemers.

Deelname aan de benchmark blijkt vooral, zowel bij de Profion als bij het NIL, een belangrijke stimulans te zijn om in het eigen bedrijf bezig te zijn met permanente verbetering. In de volgende nieuwsbrief hierover meer.

Het "leren van elkaar" speelt ook bij een grote klant van ons, waar men in meerdere distributiecentra vergelijkbare werkzaamheden uitvoert. Een deel van ons werk daar is het regelmatig uitvoeren van onderzoek naar de aard en oorzaak van oponthouden. Daarbij blijkt steeds weer dat men – ook binnen één bedrijf – nog veel van elkaar kan leren, ook al zijn de werkzaamheden hetzelfde. Zelfs de vestiging die als beste presteert, blijkt op deelgebieden toch nog te kunnen leren van de andere vestigingen. En dat resulteert ieder jaar weer in een verhoging van de arbeidsproductiviteit.



HET OPLEIDEN VAN MENSEN

Efficiënt begroten&Calculeren

Vijfdaagse opleiding, start 14 maart 2012.

Klik hier voor [meer informatie](#) of [inschrijven!](#)

Effectief Produceren&Onderhouden

Vierdaagse opleiding, start 23 mei 2012.

Klik hier voor [meer informatie](#) of [inschrijven!](#)

DEEL UW ERVARING EN STEUN DE EBULE BASISCHOOL IN OEGANDA



Via www.springest.nl/ydo#ervaring kunnen oud-cursisten hun ervaring met de opleidingen van Ydo delen. Door het delen van uw ervaring draagt u bij aan een goed doel, namelijk het onderwijs aan de Ebule basisschool in Oeganda.

Dit gebeurt via de [Stichting Edukans](#). Namens de jongens en meiden van Ebule danken wij u voor de moeite!

