



Newsletter – Settembre 2010

In questi tempi difficili di competitività esasperata prendi in esame l' opportunità di trasformare la tua Azienda e prepararti a cambiare lavorando in **TEAM**

Siamo una Società di Consulenza Aziendale focalizzata nella **Formazione Lean Management** basata sul TPS – Toyota Production System. Se sei un Manager, un Leader o un Titolare d'azienda, puoi prendere in considerazione la nostra proposta ed avere la possibilità di fare una mossa che darà alla tua Azienda un vantaggio competitivo rispetto la concorrenza.

Fai crescere i tuoi dipendenti: La più importante risorsa in ogni azienda sono le persone. Prendendo coscienza di questo e dimostrando ai propri dipendenti che sono essenziali per la tua attività , si può migliorare la produttività e l' efficienza grazie al loro entusiasmo ed alla condivisione degli obiettivi aziendali.

Focalizzati sulla soluzione dei problemi dei clienti; la decisione di contrastare la crisi con drastici tagli, licenziare o spaventare i dipendenti e in definitiva trasmettere timori ai tuoi clienti, è un modo sicuro per fallire gli obiettivi. Mostra ai tuoi clienti che hai preso decisioni a largo raggio, e che tu e il tuo team siete pronti alla trasformazione ed in grado di sostenere la vostra attività anche in periodi di congiuntura difficile.

Investi per crescere: Crisi economiche spesso portano a buone occasioni di investimento su attività Lean, Training al personale e aggiornamento delle attrezzature. Tieni gli occhi aperti per migliorare la tua azienda ed ottenere un vantaggio economico competitivo ed in ultima analisi una crescita aziendale redditizia.

Razionalizza i tuoi prodotti : la razionalizzazione dei prodotti, anche se è talvolta un difficile processo emotivo, può portare a una rapida e profittevole crescita, soddisfazione dei dipendenti e di migliore servizio al cliente. La buona vecchia "regola 80/20" suggerisce che l'80% delle vostre risorse è concentrato sul 20% dei tuoi guadagni. Razionalizzando il 20% della complessità del prodotto significa liberare risorse per meglio servire i clienti e far crescere i prodotti che compongono l'80% della tua attività. Non solo ti potrai posizionare per servire meglio i tuoi clienti, ma potrai focalizzarti con il tuo team all'interno della tua reale area di competenza.

Mentre la tua **concorrenza** sta svolgendo il ruolo di vittima tagliando teste, riducendo drasticamente le spese e cercando disperatamente di diversificare, prendi l' OPPORTUNITA' di coinvolgere le persone nei Programmi Lean, concentrandoti di più sui problemi del cliente, focalizzati sulla tua competenza specifica ed investi il tuo denaro per **trasformare** la tua azienda.

Per ulteriori informazioni su come **Leanovations** può aiutare la tua Azienda in questi tempi di crisi globale attraverso Lean e / o Razionalizzazioni di prodotto, contattarci all'indirizzo:

Leanovations LLC

Italian Office

Osvaldo Mascarello

Via Dante , 7

20010 Vanzago (Mi) Italy

Office : +39 02 93435282

e-mail : omascarello@leanovations.com

Per saperne di più su **Leanovations** visita il sito:
www.leanovations.com

Quali sono le prerogative che ci differenziano nell'insegnamento del LEAN MANAGEMENT ?

Noi lavoriamo **CON** le persone a tutti i livelli dell'Azienda, andando a verificare **INSIEME** quali sono le aree di possibile miglioramento e pianificando le attività concordate, supportiamo **DIRETTAMENTE** nei reparti produttivi i cambiamenti e verifichiamo con il Management che gli **OBIETTIVI** prefissati vengano effettivamente raggiunti. Adottiamo quella che ci piace definire "La Guida del **SENSEI**"

Questi sono alcuni esempi di risultati raggiunti con alcune Aziende già nostre Clienti eseguendo il **KAIZEN**.



Prima

Dopo il Kaizen

Le trasformazioni di maggiore successo iniziano sempre con la guida di un **Sensei** per mostrare le tecniche **Lean** e per aiutare ad identificare gli stili e le leadership che richiedono quelle modifiche necessarie per creare un cambiamento positivo. I principi fondamentali del Lean si basano sulla semplificazione dei processi, ma il percorso totale per il raggiungimento degli obiettivi è molto complesso. Quando si tratta di mettere in pratica i principi Lean, anche le aziende ben intenzionate possono incontrare alcuni blocchi o barriere culturali. Assumendo un consulente si ottiene un terzo set di occhi per osservare assieme il modo di operare corrente, fornire un feedback e di introdurre nuovi concetti di Lean, che consentono di avere successo nel vostro viaggio di trasformazione. L'assunzione del consulente porta al tavolo delle discussioni non semplicemente una visione esterna all'azienda ma anche la conduzione di eventi **Kaizen** (parola giapponese che significa il miglioramento continuo) o creare valore aggiunto al lavoro in team. Il Sensei svilupperà una partnership con la società e aiuterà la gestione e la leadership ad un nuovo cambiamento culturale, in cui i lavoratori saranno valutati, impegnati e abilitati ad effettuare un cambiamento positivo all'interno della società. Attraverso eventi strutturati e "Lean Kaizen Teams", i dipendenti potranno assistere la società nella eliminazione degli sprechi per creare nuove capacità e competenze per crescere con profitto ottenendo la soddisfazione della vostra clientela.

Chiamaci per un incontro introduttivo