

**Newsletter - Gennaio 2012**

## **Adotta lo "STILE SENSEI" per implementare il LEAN MANUFACTURING**



Nel mondo dei consulenti "Lean", ci sono tre stili fondamentali: lo stile di "Esperto", lo stile "Medico-Paziente" e lo stile "Sensei". Il termine Sensei deriva dal giapponese per indicare il maestro, l'insegnante, l'allenatore. Quando le aziende decidono di cominciare a praticare il Lean, si raccomanda vivamente di utilizzare un aiuto esterno tramite consulenti specializzati come processo "Consulenti Sensei" che utilizzano l'approccio Kaizen per il Miglioramento Continuo.

Nello stile di "Esperto", le diagnosi sul cliente le problematiche connesse, sono fatte con l'esperto, ma non si utilizza l'aiuto da parte del cliente. Con lo stile esperto il consulente possiede il "problema" e la "soluzione" e lascia al cliente il compito di implementarla. Lo stile "Medico-Paziente" è un po' più interattivo ed il cliente (paziente) descrive i problemi / sintomi e poi il consulente (medico) esegue la diagnosi e decide sulle soluzioni da intraprendere. Anche in questo caso il consulente "possiede" la soluzione e il cliente è responsabile di implementarla.

Lo stile "Sensei" inizia con lo sviluppo di un pari "partenariato" tra il Cliente il Sensei / Consulente con la consapevolezza che il cliente "possiede" i problemi e insieme si devono sviluppare e implementare le soluzioni. Insieme, il cliente e il Sensei di formano un "partenariato Lean" per diagnosticare il problema (occasione) insieme con le squadre funzionali trasversali (Team Kaizen), per sviluppare e implementare soluzioni, misurare i risultati e costruire il successo.

Noi di **MCDD Consultant** e **Leanovations**, siamo convinti di sottoscrivere lo stile Sensei ed il nostro modello di insegnamento quello del Toyota Production System (TPS). Crediamo che, al fine di aiutare i nostri "partner Lean" ad avere successo, dobbiamo insegnare e adottare gli strumenti Lean che sono esempi di successo ormai consolidati. In definitiva, abbiamo bisogno di coinvolgere e responsabilizzare i dipendenti ponendo le basi per un serio lavoro di squadra. Una volta che le aziende cominciano a verificare il successo e le opportunità di miglioramento attraverso eventi Kaizen, questi "successi" si trasformano in guadagni e crescita profittevole. Le aziende che hanno avuto successo con Lean sono consapevoli che la crescita è dovuta per il 90% alla cultura aziendale Lean e solo per il 10% agli strumenti adottati.

Poiché l'economia nel 2012 si può orientare in modo positivo, le aziende hanno bisogno di guardare al 2012 come un'opportunità per fare delle mosse che daranno loro un vantaggio competitivo. Concentrandosi su questi quattro punti fondamentali del business potrebbe mettere le aziende sulla buona strada per una crescita redditizia e un eccellente servizio alla clientela:

- Personale istruito e responsabilizzato. La risorsa più importante per ogni azienda sono le persone.
- Adottare il Lean come filosofia strategica operativa.
- Investimenti mirati grazie ai risparmi ottenuti con il Miglioramento Continuo.
- Razionalizzare i prodotti per la crescita, utilizzando la sempre valida regola del 80/20.

Contattaci per una proposta :

**MCDD Consultant**

Via Dante, 7 – 20010 Vanzago (MI)

Tel: +39 02 93435282 - Fax: +39 02 93544067

[o.mascarello@mcddconsultant.it](mailto:o.mascarello@mcddconsultant.it)

[www.mcddconsultant.it](http://www.mcddconsultant.it)