

Lean – projektet der skabte venteliste

I Lean projektet er samarbejdet mellem VfL og kollegerne i den lokale rådgivning gået over al forventning og projektet har på rekordtid skabt nye forretningsmuligheder på VfL og lokalt.

Vibeke Fladkjær Nielsen vurderer, at opskriften er

- God projektledelse
- Klar rollefordelingen mellem projektledere og deltagere
- Masser af støtte til deltagerne undervejs
- Effektiv fælles markedsføring, der skabte efterspørgsel fra landmændene – nogle steder mere, end de uddannede leankonsulenter kunne nå at levere, så der kom kø.

Projektet havde en projektleder, der var god til at lytte og agere på ønsker fra deltagerne, og som hele tiden holdt fokus på projektets fremdrift og sikrede, at alle aftaler blev holdt.

Det er let at performe som deltager, når værktøjer leveres løbende og videndeling sker med en meget lille arbejdsindsats. Så kan rådgiveren holde fokus på samarbejdet med kunden om at indføre lean i kvægbruget, og det er lykkedes.

I projektet er deltagerne blevet uddannet til at gennemføre leanprocesser og har under uddannelsesforløbet skrevet artikler til lokal markedsføring, og tilpasset værktøjerne til deres personlige behov.

I projektledelsen var rollefordelingen således at én styrede projektets flow, mens den anden tog ud for at undervise og give sparring til projektdeltagerne, mens de gennemførte deres første leanforløb. Det gav en god tryghed i forløbene og god feedback – eller nærmere Feed forward, fordi der er fokus på næste skridt i udviklingen.

Den helt store hurdle i implementering af nye tilbud og ydelser er at få taget skridtet, hvor rådgiverne skal stå på egne ben og kunderne skal betale fuld pris for ydelsen. I Lean projektet, var markedsføring tænkt godt og grundigt ind, så kunderne kom selv og efterspurgt lean.

I projektet blev der gennemført fælles markedsføring af Lean som metode, og de lokale rådgivere fik undervisning og gennemførte den lokale markedsføring i forbindelse med uddannelsen. Det var et afgørende punkt for at lean nu breder sig som en steppebrand. Det startede i højt gear, produktet var i orden, så kunderne straks mærkede værdien af rådgivningen, og så går det fra mund til mund.

Der er ingen tvivl om, at man i Lean projektet fik implementeret et let tilgængeligt værktøj, og at det respektfulde samarbejde mellem projektledelse og projektdeltagere skabte forretning meget hurtigt.

