Help, onze productiviteitsgroei daalt! Vier nieuwe tips om uw productiviteit op te krikken (deel 13)

17 februari 2021, 01:00

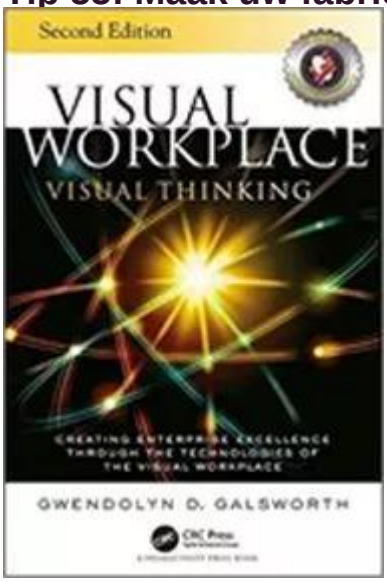
Pascal Pollet

België is het vierde meest productieve land ter wereld, maar onze productiviteitsgroei sputtert. In deze reeks bieden we u telkens enkele praktische tips waarmee u de productiviteit op kantoor en op de werkvloer gemakkelijk kunt opkrikken.

In het eerste deel van deze reeks bespraken we in detail de productiviteit van de Belgische ondernemingen. De productiviteitsgroei in ons land is de laatste jaren ondermaats. Wat in de cijfers ook opvalt, zijn de grote productiviteitsverschillen tussen de ondernemingen van dezelfde sector. De 10 procent beste bedrijven zijn minstens tweemaal zo productief als de 10 procent slechtste bedrijven. Als we de kloof tussen de 10 procent beste en de overige bedrijven met een kwart zouden verkleinen, dan zou de economie met liefst 15 procent kunnen groeien. Hiervoor zijn zelfs geen nieuwe innovaties nodig, het volstaat om gewoon de bestaande kennis toe te passen.

Om de Belgische bedrijven te ondersteunen met hun productiviteitsverbeteringen verzamelden we een aantal tips die we op regelmatige basis publiceren. Deze tips richten zich bewust niet op het implementeren van geavanceerde technologieën, maar op verbeteringen die weinig inspanningen vergen.

Tip 55: Maak uw fabriek visueel



Een tekort aan informatie leidt tot nodeloos tijdverlies, rondgeloop en overleg, waarbij niet één medewerker, maar meerdere medewerkers tijd verliezen. De oplossing is nochtans vaak simpel: stop de informatie niet weg in een computer of in het hoofd van iemand, maar zorg dat alle nodige informatie altijd onmiddellijk zichtbaar is aan de werkplek. Op die manier krijgt u een sprekende werkplaats die voortdurend vertelt aan de medewerkers wat er dient te gebeuren. Hoe visueler (en dus minder verbaal), hoe beter. Een beeld zegt meer dan duizend woorden. Maak daarom volop gebruik van kleurindicaties, pijlen, vloermarkeringen, foto's, of gebruik de producten zelf als communicatiemiddel (zie deze video voor een voorbeeld).

Vraag u dus af wat uw medewerkers moeten weten om hun werk te doen en begin te brainstormen over visuele oplossingen. De klassieke vragen zijn: "Wat is het volgend order?", "Waar is het juiste gereedschap?", "Waar is het materiaal?", "Aan welke werkpost moet ik werken?", "Waar moet ik materiaal ophalen of neerzetten?", ... Voor al deze vragen kunt u visuele oplossingen uitwerken. Komt er toch nog iemand bij u langs met een vraag? Vraag u dan opnieuw af hoe die vraag vermeden had kunnen worden.

Zit de informatie toch verborgen in een computer? Zorg dan dat de medewerkers zelf de informatie kunnen raadplegen, of nog beter, voorzie een groot, overzichtelijk scherm waarop de relevante informatie altijd zichtbaar is, zonder te moeten klikken. (Zie tip 11 over het gebruik van ERP op de werkvloer.)

De onderstaande video toont enkele voorbeelden van visuele oplossingen:

Aanvaard marketingcookies om deze video te bekijken. FireFox-gebruikers moeten de 'Verbeterde trackingbescherming' van hun browser uitschakelen om deze video te bekijken.

Wilt u meer weten over visualisatie? De referentie voor het creëren van visuele werkplekken is het boek 'Visual Workplace Visual Thinking' van Gwendolyn Galsworth. Ook in tip 15 over andon en tip 44 over het vermijden van zoekwerk vindt u meer info over visualiseren.

Tip 56: Laat de voeten ook werken

Om een aantal bewerkingen vlot te kunnen uitvoeren heb je soms drie handen nodig. Twee voor het manipuleren van de delen en één voor de bewerking. Bij een gebrek aan drie handen, moeten operatoren wat extra tijd nemen voor het positioneren of vastklemmen van het materiaal, of voor het activeren van de bewerking. In een aantal gevallen kan het gebruik van een mechanisme met een voetpedaal zorgen voor een significante tijdwinst. Let wel: veiligheid komt altijd eerst, waardoor een voetpedaal in sommige toepassingen net geen goede oplossing is.

De onderstaande video toont hoe een eenvoudig mechanisme met een rudimentaire voetpedaal werd geïntegreerd in een productieproces. Deze video is overigens opnieuw een goede illustratie van tip 43: Gebruik eerst uw verstand, niet uw portemonnee.

Aanvaard marketingcookies om deze video te bekijken. FireFox-gebruikers moeten de 'Verbeterde trackingbescherming' van hun browser uitschakelen om deze video te bekijken.

Tip 57: Werk nauw samen met uw leverancier



Het aandeel van de leveranciers in de omzet is meestal aanzienlijk. Door het verlagen van de kosten van de leveranciers, stijgt uw eigen toegevoegde waarde (d.i. het verschil tussen omzet en aankoopkosten), waardoor uw productiviteit ook stijgt. Dit betekent niet dat u uw leveranciers moet uitpersen. Integendeel, hoe harder u de leveranciers onder druk zet, hoe kleiner hun winstmarges worden, hoe minder ze zelf nog kunnen investeren, waardoor ze vroeg of laat in de problemen komen. De kunst bestaat er in om een relatie met uw leveranciers op te zetten die voor beide partijen een 'win' inhoudt.

Hiervoor zijn er twee grote pistes. Ten eerste kunt u de productiekost van uw leveranciers verlagen door met hen samen te werken tijdens de productontwerpfase. Door tijdens de ontwerpfase rekening te houden met de productiemogelijkheden van uw leveranciers, kunt u heel wat kosten besparen in het productieproces van uw leverancier (zie ook tip 45 over laswerk en tip 47 over freeswerk). Hoe vroeger u hen kunt betrekken in het ontwerp, hoe beter. U hoeft ook niet alles zelf te willen ontwerpen: u kunt uw leveranciers ook vragen om ontwerpvoorstellen te doen.

Een tweede belangrijke opportuniteit situeert zich op het vlak van het kantoorwerk bij uw leverancier. De helft van de doorlooptijd en tot een kwart van de kosten kunnen vaak worden toegeschreven aan de orderverwerking op het kantoor. Dit kantoorwerk behelst in wezen het omzetten van uw informatie in bruikbare informatie voor de werkvloer van de leverancier. Door betere afspraken te maken, kunt u zowel de werklast voor uzelf als voor de leverancier verlichten. Zo zien we nog vaak bedrijven waar de aankoper voor veel bestellingen bij meerdere leveranciers prijzen opvraagt, om zo de beste deal te vinden. Het opmaken van offertes veroorzaakt echter een kost, die op de een of andere manier moet betaald worden. Een alternatief is het werken met jaarcontracten of prijslijsten, waarbij eventueel nog een volumekorting op basis van een jaarvolume wordt bedongen.

Voorts kunt u ook tal van afspraken maken die de administratieve en planningslast kunnen verminderen. We denken hierbij aan afspraken over de wijze van infomatie-uitwisseling (bijv. door ERP-systemen rechtstreeks met elkaar te verbinden via EDI), bestelvolumes en forecasts, levertijden, transporten en retourstromen, facturatie, kwaliteitsdocumentatie, ...

Tip 58: Kijk eens naar YouTube

YouTube biedt niet alleen uren kijkplezier voor kattenliefhebbers, ook voor mensen die hun productiviteit willen opkrikken, valt er heel wat te leren. Op YouTube zijn er ondertussen tal van kanalen beschikbaar met tips & tricks om de productiviteit van allerhande productieprocessen te verbeteren. Geef de Engelse naam van uw productieproces, gevolgd door 'tips' even in en laat YouTube u overspoelen met ideeën.

De YouTube-video's zijn ook voor de operatoren bijzonder interessant. Een uitstekend voorbeeld is het Haas-Tip-of-the-Day-videokanaal dat allerhande praktische ideeën deelt over verspaning. Neem de tijd om samen met uw medewerkers naar dergelijke video's te kijken. Stimuleer uw medewerkers om zelf interessante video's op te sporen, die u vervolgens met elkaar kunt delen. De video's kunt u bekijken tijdens het teamoverleg of zijn te delen via bijvoorbeeld een WhatsApp-groepje. (Zie ook tip 50, over het maken van uw eigen verbetervideo's). De meeste video's zijn in het Engels, wat voor sommige operatoren nog steeds een drempel is, maar gelukkig biedt YouTube de mogelijkheid om de video's automatisch te ondertitelen in een andere taal.

Kijk ook eens naar de bedrijfsfilmpjes van uw directe concurrenten. Hieruit kunt u vaak ook een aantal zaken leren, bijvoorbeeld over de gebruikte machines, de productievolgorde, het interne transport, de lay-out, …

Tot slot

Heeft u ook tips? Speel ze ons door, zodat we deze kunnen delen en met z'n allen productiever kunnen worden. De beste tipgever krijgt een leuk cadeau!

*Het verkorten van doorlooptijden maakt het mogelijk om te groeien als bedrijf en heel wat indirecte kosten te reduceren. De productiestrategie quick response manufacturing (QRM) maakt dit mogelijk voor bedrijven in een high-mix, low-volume omgeving. Vanaf **4 maart (Gent)** organiseren we een volgende **opleidingscyclus over QRM**. Meer informatie vindt u in onze **agenda**!*

*Klik **hier** voor een overzicht van de andere delen in de reeks.*

(Bron foto's: https://www.pexels.com)

Auteurs



Pascal Pollet