

Udfordringen for alle virksomheder i dag er at levere bedre produkter og tjenester med mindre resurseforbrug for at tilfredsstille kunders og interessenters øgede krav og forventninger. En række forbedringsmetoder er udviklet over mange år med målet at hjælpe virksomheder til en bedre fremtid. Ledere spørger ofte til, hvilke metoder som bør bruges for at lykkes og have succes i en verden med stadig skiftende krav og konkurrenceforhold.

Målet for enhver organisation er at maksimere værdien for kunderne og interessenterne på en sådan måde at virksomheden forøger sin lønsomhed og produktivitet. Men - hvad er egentlig "værdi"? Én definition er "effektiv og virkningsfuld brug af kundskab, færdigheder og tid for at tilfredsstille kundernes krav og forventninger".

For din kunde er **værdi** =
$$\frac{\text{Oplevet nytteværdi}}{\text{Omkostningerne ved anskaffelsen og drift}}$$

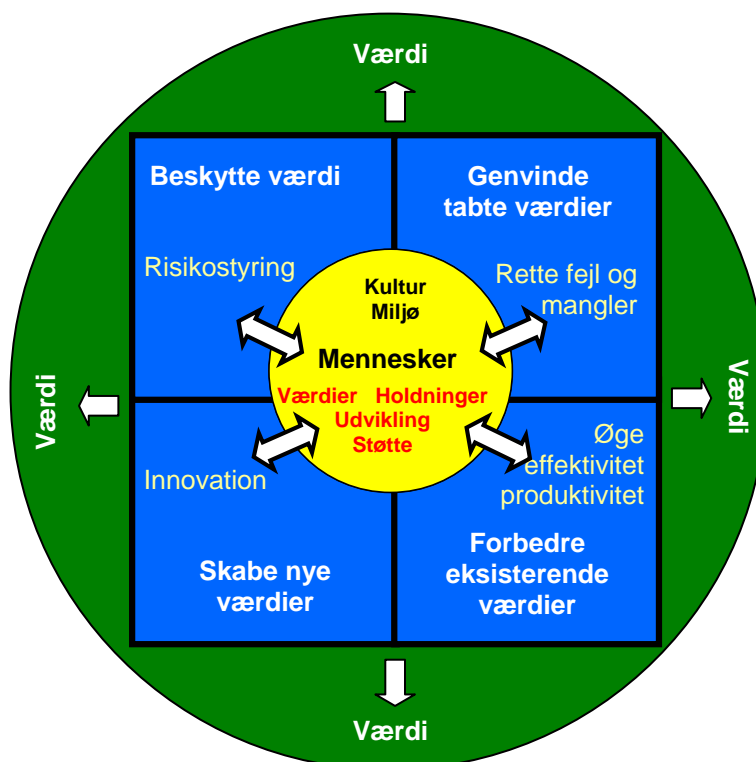
Din hovedopgave er at forbedre værdien for dine kunder og interessenter og gennem dette og opfylde dine mål for virksomheden. Hvordan kan du påvirke forholdet mellem kundens oplevede nytteværdi holdt op mod omkostningerne?

Ganske enkelt ved at fokusere på, hvordan ting gøres, ved at lære at gøre det anderledes, hurtigere, med mindre spild og kassation, færre fejl, og til sidst at anvende flere resurser på at skabe yderligere merværdi.

Hvor er virksomhedens fokus nu? Hvor meget af organisationens tid og resurser bruges til at:

- Rette fejl og drive brandslukning for ting som er gået galt?
- Udvikle eksisterende processer og services til næste niveau?
- Anvende innovative metoder for at udvikle nye produkter og tjenester?
- Minimere risikoen for at ting kan gå galt?

wdp|consulting har udviklet en holistisk model vi kalder "**Leading for Value**". Modellen fokuserer på - og udfordrer – ledelseskulturen og prosessene i virksomheden. Ved at se på virksomheden, som en helhed sættes virksomheden i stand til at vælge de mest hensigtsmæssige metoder som sikrer øget værdiskabelse for kunder og interessenter.



Leading for Value-konceptet giver svar på følgende spørgsmål:

Hvordan defineres værdi på en meningsfyldt måde for kunden?

Hvordan ledelsen bliver afgørende for at kunne levere værdi?

Hvordan genvindes tabte værdier som skyldes fejl og mangler?

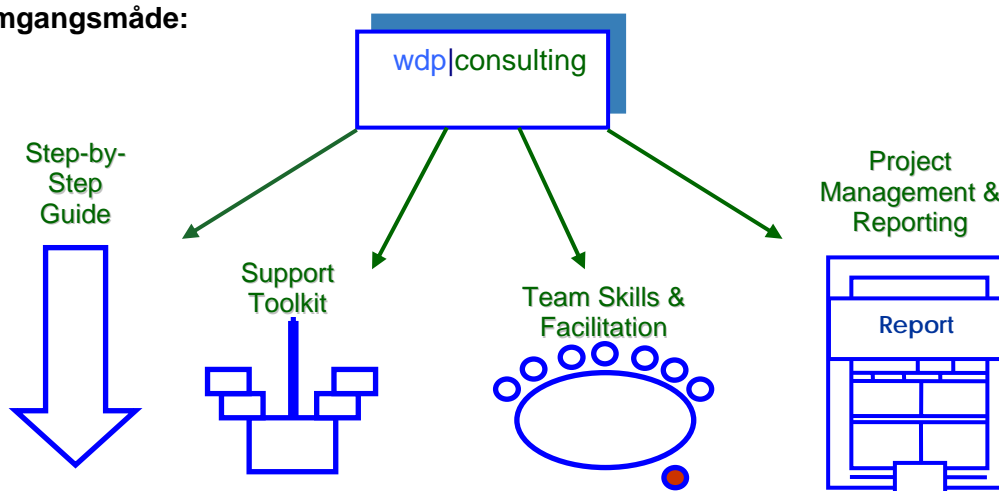
Hvordan forbedres værdiskabelsen i eksisterende processer?

Hvordan tilvejebringes ny værdiskabelse gennem innovation og kreativitet?

Hvordan beskyttes værdier som er under produktion?

Leading for Value omfatter en lang række værktøjer, som hjælper med at bringe virksomheden fra en "NU" situation med kontinuerlig brandslukning til forbedrede processer ved at eliminere spild og kassation, beskytte de ny forbedrede processer, som nu fungerer og med et mål om at blive "world class" til at bruge innovation og kreativitet. Forbedringer og ændringer gennemføres af virksomhedens egne folk – de som er direkte involveret på daglig basis. Dette styrker medarbejdernes moral, deres motivation og engagement til kontinuerlig forbedring af virksomhedens processer, tjenester og produkter.

Vor fremgangsmåde:



wdp|consulting - vort mål er at hjælpe vore opdragsgivere med at annektere fleksible teknikker og metoder skræddersyet til hver enkelt virksomhed. Vi har erfarne specialister som kan træne og vejlede enkeltpersoner og teams i teamarbejde og i anvendelse af værktøjerne. Træning og forbedringsarbejdet gennemføres som en blanding af forelæsninger, case studier og løsning af forbedringsopgaver og-projekter hentet fra opdragsgiverens egen virksomhed.

Filosofien bag en vellykket implementering:

- Troen på at effektivt teamarbejde er nøglen til succes.
- Troen på at effektive team skabes gennem færdigheder, fremragende teknisk kompetence og effektive processer
- Troen på at en disciplineret og logisk fremgangsmåde er nødvendig
- Troen på at træning alene ikke er det endegyldige svar
- Troen på at udvikle bæredygtige og lønsomme handlingsplaner og aktiviteter

wdp|consulting

we develop people, who deploy processes, which deliver performance

Contact **wdp|consulting** to discuss how we can help you to focus on the right approach to improve the value you provide. Tel: 0870 350 0156 www.wdpc.co.uk email: info@wdpc.co.uk