

PRODUKTBLAD – THE BUCKINGHAM LEAN GAME

Forandringskonsulenterne benytter "The Buckingham Lean Game" til at informere om, hvad Lean tænkning går ud på, og som optakt til virksomheders start på indførelse af lean.

Spillet er sjovt, medrivende og meget praksisorienteret, og det giver en vældig god forståelse af lean og

de resultater, man kan opnå med lean.

Dette produktblad indeholder en temaartikel om spillet samt et eksempel fra en progressiv virksomhed, som har oplevet det i praksis.

God fornøjelse med læsningen

FOKON
FORANDRINGSKONSULENTERNE

WWW.FOKON.DK

Når Lean bliver en leg... – Eksempel og temaartikel om "The Buckingham Lean Game"

Konceptet omkring Lean Manufacturing har efterhånden nogle år på bagen, og interessen i Danmark har aldrig været større end i disse år. Store danske virksomheder som Danfoss og Novo Nordisk har for flere år siden taget tankerne til sig og bruger nu værktøjerne til at øge konkurrenceevnen. I de senere år har også mindre og mellemstore virksomheder opnået dramatiske resultater. Mange danske virksomheder har efterhånden fået godt styr på leveringsevne og produktkvalitet, men er nu kommet i en situation, hvor produktiviteten er en afgørende faktor. Og netop på produktivitetssområdet kan Lean tænkning tilføre virksomhederne store fremskridt.

Det er ikke tilfældigt at Toyota tjener lige så mange penge som deres 3 største konkurrenter – til sammen...

Det lyder interessant, tænker du måske – men hvad går konceptet ud på og hvordan passer det til min virksomhed?

Det er netop her "The Buckingham Lean Game" kommer ind i billedet. Spillet lærer, på en nem måde, deltagerne hvad Lean går ud på.



Spillet, der anvender Lego-klodser som produkter, simulerer en fremstillingsvirksomhed med dette produktionsflow:

- **Presse**
- **Montage**
- **Varmebehandling**
- **Kvalitetskontrol**
- **Lager og forsendelse**

Deltagerne spiller virksomhedens medarbejdere og har følgende roller:

- **Hovedplanlægger**
- **Presseoperatør**
- **Montageoperatør**
- **Varmebehandlingsoperatør**
- **Kvalitetskontrollant**
- **Lagermedarbejder**
- **Transportmedarbejder**
- **Kunde**

Når rollerne er fordelt og instruktionerne til de enkelte operatører er givet, igangsættes første runde af spillet. Spillet afvikles, som udgangspunkt, over 5 runder med en række forbedringstiltag mellem hver runde. Der laves løbende målinger på leveringsevne, gennemløbstid, kvalitet, produktivitet, stk./pris samt virksomhedens totale omkostninger og indtjening.

Efter første runde er virksomhedens resultater meget dårlige, men deltagerne får efterhånden som spillet skrider frem mulighed for at gennemføre en række forbedringer, som kan rette op på situationen.

Særligt forbedringsdebatten er givende. Deltagerne går som regel meget traditionelt til værks med fyringer og sammenlægninger i spillets tidlige faser. Forvirringen og frustrationen er imidlertid stor, når disse tiltag ikke giver tilstrækkelig gevinst. Herefter bliver debatten mere nuanceret og deciderede analyser tages i brug. Deltagerne bliver bl.a. introduceret til Lean-værktøjer som:

- **Takttid og cyklustid**
- **Kaizen**
- **Kanban**
- **Flow produktion**
- **Spild (Muda) tankegangen**
- **Træk princippet**
- **5S**
- **Tavlemøder og selvstyrende grupper**

Når spillet er gennemført er humøret ofte højt og iverigheden omkring anvendelse i egen virksomhed stor. Vi tør godt at påstå, at virksomheden både får en god oplevelse sammen samt får åbnet øjnene for nye værktøjer til at tjene flere penge med.



Når Lean bliver en leg – Case fra Duba kontormøbler af konsulent Jesper Palm

Det var dog sørens... Dette passer jo slet ikke overens med min holdning til hvordan en produktion skal drives mest effektivt, udbryder Erik Jørgensen

Erik, som er en meget erfaren værkfører i maskinværkstedet, har netop gennemført "The Buckingham Lean Game" sammen med sine kolleger i produktionsledelsen hos Duba Kontormøbler i Nykøbing - men lad os nu begynde ved begyndelsen...

Da jeg trådte ind af døren til Dubas administration, den mørke og frostkolde morgen i december, blev jeg som vanligt mødt af varme, travlhed og en lugt af træ. Jeg spottede Fabrikschef Mads Nissums smil, da han vinke-ede mig op til mødelokalet, hvor den samlede produkti- onsledelse tog imod.

- Godt du kommer – vi har lige startet "maskinen" og er spændt på, hvad du vil fortælle os i dag.



Den varme morgenkaffe havde gjort selskabet klar til et indlæg om Lean Thinking. Jeg var dog klar over, at den opmærksomhed ikke ville holde længe blandt disse praktikere, men glædede mig inderst inde over den op- levelse, jeg havde planlagt til dem senere.

Mine forventninger holdt stik, selvom jeg fandt mine mest pædagogiske formidlingstricks frem, så selskabet efter 45 min. introduktion til Lean tanken ud som en Brian Nielsen i den sidste runde af kampen mod Mike Tyson...

- Det var det, afsluttede jeg – nu skal vi spille et spil... Ole Brædder, teknisk chef, så lidt slukøret ud, rystede på hoved og sagde – det er ikke nok Jesper, der mang- le noget - og jeg forstod godt ønsket om at se tingene i praksis.

Jeg fik nu hurtigt ledt selskabet ned til frokoststuen, hvor min kollega Finn Hove havde lavet den ellers hyg- gelige indretning om til et fabrikslokale. Han tog grin- ende imod, omgivet af legoklodser, stopure, posters, flip- vere og laminerede instruktioner. Tag jer en rolle sagde Finn og Steen Pedersen (værkfører) var hurtig i vendin- gen.

Steffen Bak (planlægning) skal være montageoperatør ud- brød Steen, det har han sku' godt af at prøve...

Som ved et trylleslag var stemningen skiftet fra middel til høj og alle var klar.



Mads skal være kvalitetsmand, Ole skal være kunde - lynhurtigt var rollerne fordelt og efter en præcis in- struktion fra Finn var spillet i gang.

Første runde var præget af den intense og hektiske travlhed, som man ofte oplever i en produktion dagen før en årsafslutning...

Og resultatet var da også alarmerende. Men der var ingen bekymrede miner, og der var også hurtig enig- hed om den første forbedrings-pakke: layoutændring, personalereduktion samt processammenlægning.

Nu skal vi nok vise de konsulenter... 2. runde viste da også fremgang, men virksomheden gav fortsat under- skud.

Panik, panik hvad gør vi nu? Det er vist nu jeg skal for- tælle jer om takttider og flow sagde Finn Hove stilfær- digt, og nu var opmærksomheden pludselig 100 % til stede. Efter 3. runde 5S og SMED, efter 4. runde serie- størrelser og Kanban - vupti leveringsevnen er høj, gennemløbstiden er stærkt reduceret, ingen kvalitets- fejl og også specialordre kan leveres til tiden. Bedst af alt virksomheden gav nu et klækkeligt overskud – Ole Brædders øjne lyste – det her dur...

Mads gav mig afslutningsvis hånden og sagde efter- tænksomt.

- Jeg er sikker på, at vi fik kolossalt meget ud af den- ne dag. Mere end vi kan rumme på én gang, lad os ta- les ved

Med disse ord begav jeg mig glad ud i vinterkulden og opdagede først nu, at det igen var blevet mørkt.

Mere information

Jesper Palm, tlf 20 30 32 00
Bo Lind, tlf 40 74 19 28
Kurt Tønder, tlf 23 41 15 25
Lone Godsk, tlf 20 30 31 00
Jørgen Meier Sørensen, tlf 63 15 73 22
Finn Hove, tlf 74 62 77 80