

## Költségcsökkentés

## A módszer ereje

Válság idején a cégek gyakran alkalmaznak intézkedéseket fűnyíró elv alapján. Egységesen meghúzzák az egyes osztályok büdzséjét, lefaragják a marketingkiadásokat, alaposan megnyirbálják, befagyasztják a személyzeti és egyéb költségeket. Ennél észszerűbb megoldás is létezik.

Ezt az időszakot lehet remekül kihasználni a belső folyamatok fejlesztésére. A Lean-módszer ehhez nyújt segítséget. Lényege, hogy kimutassa a folyamatokban rejlő nem értékteremtő tevékenységeket, azokat a lehető legalacsonyabb szintre redukálja, ezzel is időt biztosítva az értéket teremtő műveletekre, azok fejlesztésére. Ezáltal csökkenthetők a költségek, az átfutási idő és fejleszthető a minőség.

## RÖVIDEBB MUNKAMENET

Egy adott munkafolyamat ciklusideje akár a felére is csökkenthető, ha nincsenek benne felesleges várakozási idők. Egy választékba kerülő termék jóváhagyása, egy új szállító kiválasztása vagy a szolgáltatószeletorban egy hitel elbírálása mindig többszereplős folyamat. Ha nem arányos a terhelés, tehát nem megfelelő az erőforrások elosztása, akkor könnyen „feltornyosulhat” egy munkahelyen a feladat, míg a másik helyen várakozás alakul ki. A megfelelő elosztással kiegyenlíthető, ezáltal lerövidíthető a munkamenet.

## Folyamatfejlesztés minden területen

A Lean hallatán legtöbbször a gyártási folyamatok fejlesztésére gondolnak. Ez nem csoda, hiszen az autóiiparban használták először, és a gyártásban terjedt el leginkább. Hogyan lehet egy gépen 58 perc helyett 36 perc alatt is szerszámot cserélni, átállítani egy másik termékre, felgyorsítva ezzel a gyártás menetét, vagy hogyan lehet egy gépsort, gyártási területet 500 négyzetméter helyett 200 négyzetméteren elhelyezni, hogy a felszabadult területen más terméket készíthessenek.

## Lean a kereskedelemben

Kevésbé ismert, hogy a Lean a kereskedelemben is jól alkalmazható. Segítségével kiküszöbölhető olyan termék választékba kerülése, amire a vásárlónak valójában nincs szüksége. Így kínálatunk befér a boltunkba, és a vevőnek épp annyit kínálunk, amennyire szüksége van. Optimalizálható a választékunk szélessége és mélysége. Minek 250 termék egy adott területen, ha ugyanaz a vásárlói igény 48 cikkel is kielégíthető? Csökkenthető a raktárkészlet, ami sok egyéb előny mellett még kisebb anyagi ráfordítást is igényel.

A szállítókiválasztás folyamatának szten-derdizálásával minimálisra redukálható a szubjektivitás. A Lean a termék definiálásával megkönnyíti a beszerző számára a versenyztetést, a szállító számára a konkrét ajánlat megtételét. A folyamatok fejlesztésére a kereskedelem más területén is alkalmazható a Lean eszköztára, legyen az akciós újság kialakítása, merchandisingkonceptiók, áruházi layoutok, belső logisztika megvalósítása. Mint láthatjuk, a Lean mára iparágakon,



Bognár Péter

## LEAN OFFICE

Napjainkban igen elterjedt a „lean office” is, amely irodai folyamatok fejlesztéséhez nyújt segítséget. Hogyan csökkenthetők az adminisztratív veszteségek (mindenki állandóan adminisztrál, erre megy el jól fizetett emberek munkaidéjének nagy része), hogyan küszöbölhető ki a papírmunka, táblázatok kítöltése, nyomtatása, továbbítása, újrafelvitel, vagy éppen hogyan optimalizálható az adatok, dokumentumok keresése, tárolása? Hogy épül fel egy optimális munkahely, iroda, hogyan kapcsolódnak egymáshoz azok a munkatársak, akik együtt dolgoznak? Szintén komoly órák és négyzetméterek takaríthatók meg.

szolgáltatószeletoron, kereskedelmen átívelő megoldást ad a folyamatok fejlesztésére, a hatékonyság növelésére, költségek csökkentésére, és mindez segít egy vállalat számára piaci versenyelőnyt szerezni!

**I BOGNÁR PÉTER**  
Retail-tanácsadó  
Hexolux Consulting