

Derfor bliver dit produktprogram komplekst.

- Og det kan du gøre for at undgå det.

I langt de fleste danske fremstillingsvirksomheder, jeg besøger, er produktprogrammet komplekst. Jeg oplever især, at denne kompleksitet skyldes en overflod af produktvarianter og et alt for stort fokus på kundetilpassede løsninger i produktprogrammet. En konsekvens heraf er en kompleks virksomhed. Komplexiteten i produktprogrammet står simpelthen i vejen for at udnytte virksomhedernes fulde lønsomheds- og udviklingspotentiale.

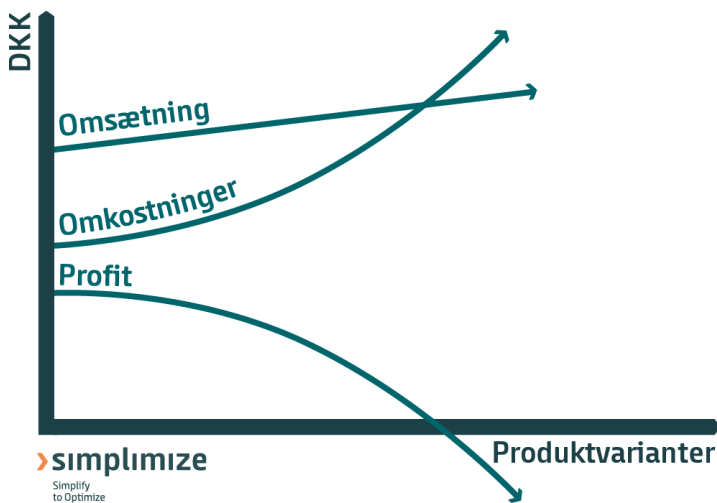
Hvordan foregår produktudviklingen hos dig?

Dit produktprogram bliver ikke komplekst af sig selv. Komplexiteten er ofte et resultat af, at du lader din produktudvikling diktere af dine kunders ønsker. Hvis du ikke fortæller din kunde, hvad du har på hylderne, fortæller kunden dig, hvad han vil have. Og dette ønske vil med stor sandsynlighed afvige bare en lille smule fra din foregående kundes ønske og fra din næste kundes ønske.

Jeg har set tilfælde, hvor man i virksomheden starter en ordre op med at lede blandt eksisterende varianter. Når man konstaterer, at der f.eks. er 214 varianter, vælger de fleste hurtigt at give op. Det er umiddelbart lettere at udvikle variant nr. 215. Og det gør man så.

Problemet er blot, at i takt med at antallet af produktvarianter stiger, stiger kompleksiteten også. Men profitten – den falder.

Komplexiteten kommer med andre ord snigende, men bliver efterhånden mere og mere progressiv.



Sneboldeffekten: I en global konkurrence lader virksomheder ofte produktprogrammet variere efter kundernes behov. Det går i sidste ende ud over både kompleksitet, lønsomhed og profit.

Når individualisering vinder over modularisering

Et komplekst produktprogram kan også skyldes, at du ser dit produkt som en helhed og ikke som den række af funktioner, elementer og moduler, det er sammensat af. Det betyder, at du let kan komme til at overse, at disse delelementer, uagtet de optræder i forskellige kombinationer, reelt er de samme.

I sidste ende kan det medvirke til, at der opstår en tendens til at udvikle mange individuelle varianter, som kræver individuelt udviklingsarbejde, individuelle produktionsprocesser, individuel stykliste, individuel dokumentation, individuel service osv.

Stop snebolden

Frem for udelukkende at udvikle på baggrund af dine kunders ønsker, kan du i stedet muliggøre og synliggøre, at dine kunders behov i langt de fleste tilfælde kan opfyldes med allerede eksisterende produkter udviklet med udgangspunkt i din virksomheds standardkomponenter og standardmoduler.

En række danske virksomheder har med hjælp fra forenklingmetoden Simplimize haft stor succes med at mindske kompleksiteten i deres produktprogram. Med Simplimize har de fået en operationel fremgangsmåde til at forenkle deres produktprogram og luge ud i en masse varianter.

Til gengæld har de etableret et standardkomponent- og modulbibliotek, som de kan plukke fra - også når de skal udvikle en kundespecifik produktvariant.

Hos A-2 er vi certificerede i Simplimize. Netop nu kan virksomheder søge en bevilling på 60.000 kr. til et Simplimize-forløb.

Læs mere om Simplimize på www.simplimize.dk.