

Jak podnieść wydajność produkcji o 33% i poprawić terminowość o 58%

case study
LEAN TO WIN & LUXON LED



KIM
JESTEŚMY?



Maciej Szott

Współzałożyciel & Wiceprezes

 +48 607 577 779

 ms@luxon.pl



Andrzej Krótki

Współzałożyciel & Prezes Zarządu

 +48 602 787 440

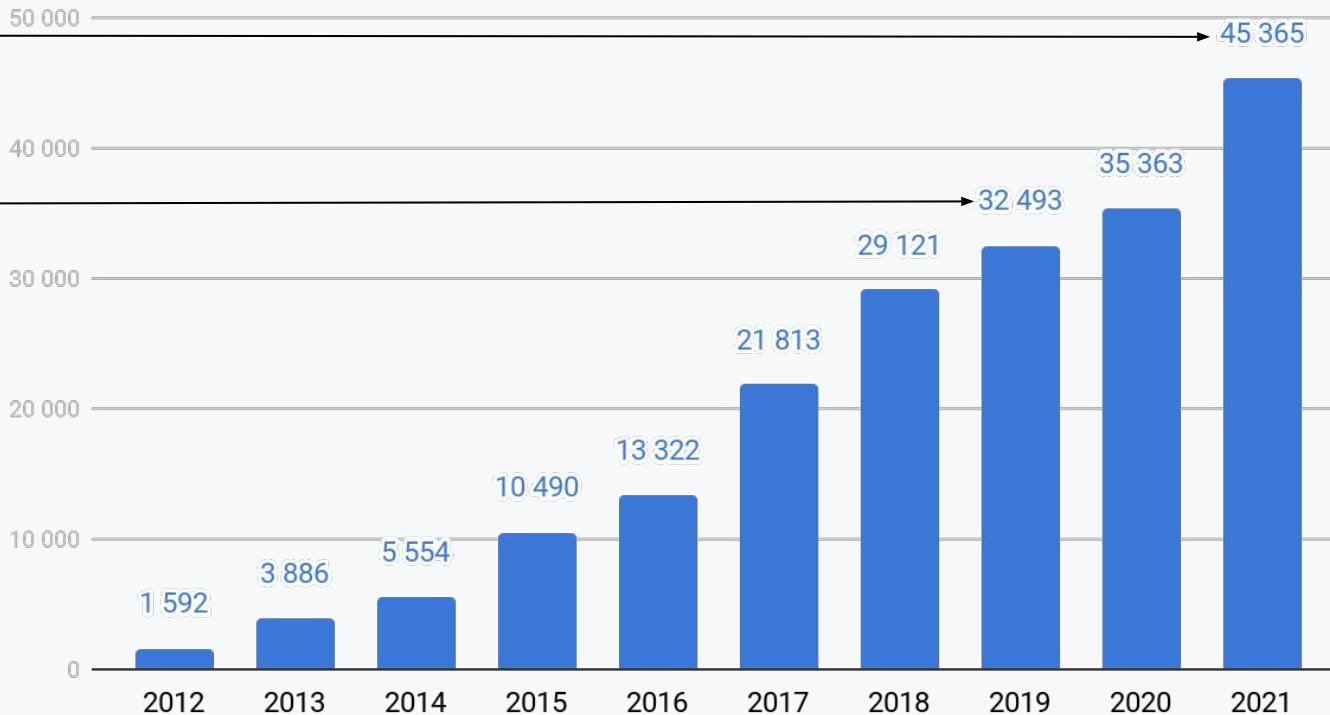
 andrzej.krotki@leantowin.pl

LEAN W LUXON LED

Revenue PLN

97 osób

107 osób



AGENDA

- Co robi Luxon LED?
- Szybkie skalowanie - lawinowy przyrost wyzwań
- Faza przygotowawcza
- Faza wdrożenia
- Key Takeaways - podsumowanie
- Efekt biznesowy





KIM JESTEŚMY - KILKA PODSTAWOWYCH DANYCH

- Dostawca rozwiązań w zakresie efektywności energetycznej
- Producent oświetlenia LED
- Zatrudnienie: 97 osób
- Spółka założona w 2008 roku
- Przychody >50 mln PLN
- EBITDA 10%

LUXON MODEL BIZNESOWY



OPRAWY LED

Oszczędności od 70-90%



**SYSTEMY
STEROWANIA**
Inteligentne systemy
sterowania



INSTALACJA
Realizacja projektów jako
generalny wykonawca



FINANSOWANIE
Finansowanie z
oszczędności bez
wykorzystania CAPEXu

1-ETAP

LUXON ENERGY



Fotowoltaika
Elektrownie słoneczne



**Monitoring i
zarządzanie systemami**



Magazyny Energii

2-ETAP

WYBRANE REALIZACJE



- **9000 projektów** w całej Europie
- **Średni okres zwrotu 1,5 roku**
- **Oszczędności 70-91%** energii elektrycznej
- **Segmenty: przemysł, handel, oświetlenie uliczne**

 **KRAMP**

 **SWISS KRONO**

 **EUROCASH**
GRUPA

3M

E.Leclerc 

ZOTT

VIESSMANN

B/S/H/

Baxter


TWININGS
OF LONDON

 **kraft foods**


FIAT

 **pepsi**

DOVISTA®


**ROLLS
ROYCE**

CASE STUDY



- **2,5 roku ROI**
- **14000** opraw oświetleniowych
- **nadzór & realizacja instalacji elektrycznej**
- **10000 MWh & 8000 ton CO2** rocznych oszczędności



Oprawy LED



Instalacja



Systemy Sterowania



Białe Certyfikaty

CASE STUDY



- 2 lata ROI
- oświetlenie przemysłowe & systemy sterowania
- nadzór & realizacja instalacji elektrycznej
- 575 kWh & 445 tonnes CO2 rocznych oszczędności
- 870 kWp instalacja Fotowoltaiki



Oprawy LED



Instalacja



Systemy Sterowania



Białe Certyfikaty



Fotowoltaika

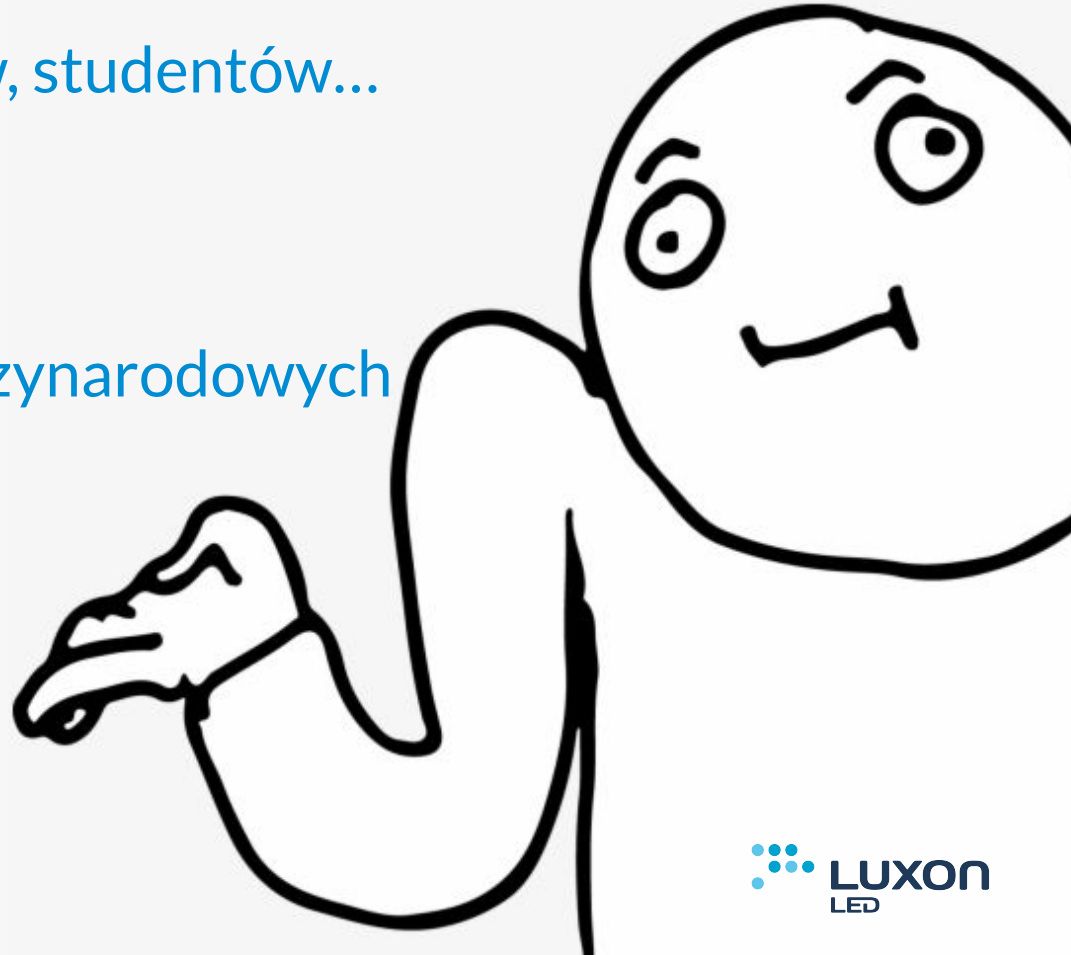
SYTUACJA WYJŚCIOWA

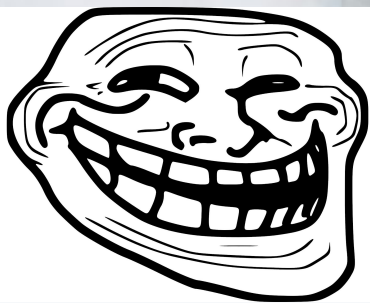
Było sobie trzech founderów, studentów...

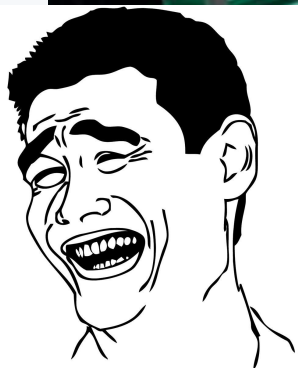
- student filozofii
- student prawa
- student stosunków międzynarodowych

...chcieli robić biznes.

TYLKO JAK?









- Dynamicznie rosnący rynek i dynamicznie rosnąca sprzedaż

ALE:

- Spóźnienia (ok. 60% terminowości dostaw)
- Lawinowo rosnące reklamacje (nie mierzone)
- Niska produktywność (nie mierzona)

=

- Brak bezpieczeństwa sprzedaży i podstaw operacyjnych wzrostu

FAZA

PRZYGOTOWAWCZA

2017

Z konsultantem, czy bez?



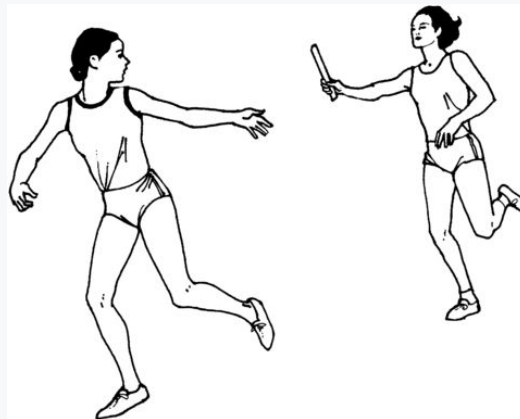
Kamil Radom

Członek Zarządu i Konsultant
Strategiczny Lean To Win

FAZA
WDROŻENIA
2017 -> zawsze!

Komunikacja

bo działamy jak sztafeta



MISJA I WIZJA



Nasza Misja

Dostarczać oprawy gwarantujące najszybszy zwrot z inwestycji.



Nasza Wizja

Europejski lider inteligentnego oświetlenia profesjonalnego.

WARTOŚCI FIRMY = KODEKS WARTOŚCI I ANTYWARTOŚCI



L . Ludzie

Nasi pracownicy to najbardziej unikatowa wartość firmy. To ich pomysłowość, entuzjazm i profesjonalizm powodują, że stajemy się skuteczniejsi biznesowo. To oni są najlepszymi ambasadorami naszej marki. I to dla nich staramy się stworzyć angażujące i przyjazne środowisko pracy.



U . Uczciwość

Uczciwe i etyczne postępowanie mają dla nas kluczowe znaczenie. Dlaczego? Bo są podstawą do budowania zaufania nie tylko naszych pracowników, ale i Klientów.



X . X Factor

Nasz FACTOR X to Współpraca! Oznacza ona umiejętność współdziałania dla osiągnięcia wspólnego celu i w zgodzie z naszymi wartościami.

To też budowanie atmosfery zaufania, otwartości oraz szacunek i zrozumienie dla pracowników i dla naszych Klientów.



O . Optimizm

Niepowodzenia traktujemy jak kolejne wyzwania, jak szansę do uczenia się. My wiemy, że się DA. Szukamy wyzwań i jesteśmy ciekawi nowości. Optimizm nie pozwala Nam na zniechęcenie się, a poza tym dodaje charyzmy i uroku osobistego



N . Niezawodność

Jesteśmy niezawodni i w niezawodny sposób dostarczamy niezawodne produkty! To co robimy, robimy najlepiej jak się da. Wiemy, że bez zaangażowania, przedsiębiorczości i regularnego wysiłku trudno liczyć na efekty.

~~Zbyt często dostosowujemy się do wymagań Klienta?!~~

MISJA

Misją firmy Luxon jest zdobycie i utrzymanie pozycji najbardziej niezawodnego dostawcy oświetlenia w technologii LED. Realizujemy tę misję dostarczając Klientom najbardziej efektywne oprawy na rynku, przyczyniając się tym samym do osiągnięcia celów środowiskowych: niższego zużycia energii elektrycznej oraz niższej emisji gazów cieplarnianych do atmosfery. Jednocześnie, dajemy Klientom poczucie pewności i bezpieczeństwa dzięki doskonałej obsłudze oraz wysokim kompetencjom naszych pracowników.
#brightexample #featuresintovalues

WIZJA (NORTH STAR)

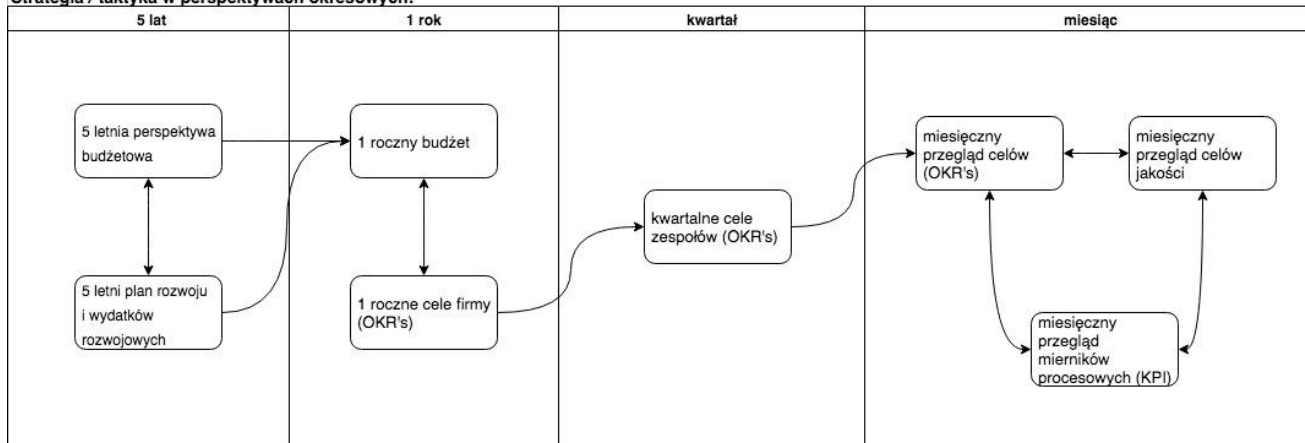
Perspektywa roku 2022, Luxon:

- firmą technologiczną (deep tech), generującą większość przychodów dzięki rozwiązaniom typu IoT;
- dostarcza wartość dodaną Klientowi w postaci nie tylko oświetlenia, ale i analityki danych biznesowych zbieranych dzięki infrastrukturze oświetleniowej; jest liderem wśród integratorów infrastruktury oświetleniowej i czujników IoT w zakresie analizy danych powierzchni produkcyjnych/handlowych
- generuje roczny przychód na poziomie 90 mln zł (ok. 22 mln EUR), w tym część w ramach powtarzalnego przychodu (monthly recurring revenue) w modelu LaaS (Lighting as a Service);
- generuje roczny zysk na poziomie >10 mln zł (ok. 2,5 mln EUR)

WARTOŚCI

L = Ludzie
U = Uczciwość
X = X factor (Współpraca)
O = Optymizm
N = Niezawodność

Strategia / taktyka w perspektywach okresowych:



STRATEGIA W TAKTYKĘ - EFEKTY 2 LAT

- Grupa Board of Directors
- Objectives & Key Results

=

- 60-70 celów zrealizowanych w kwartale
- szybkie przełożenie strategia -> taktyka -> operacje

CO TO TE OKRy?

OKRs consist of:



Objectives

A statement of a broad goal, usually qualitative in nature.



Key Results

A statement that measures achievement of a given objective.

Roczne OKR Spółki [poziom Zarządu]:

✓	O-2018 - Osiągnąć cele budżetowe na rok 2018	1 Jan – 31 Dec	0-30%		>
✓	O-2018 - Pozyskać kapitał rozwojowy >3 mln zł do Spółki na lata 2018-2022 (inwestor, dotacje UE)	1 Jan – 31 Dec	30-5...	Ma	>
✓	O-2018 - Zbudować strategię rozwiązań IoT oraz Produktowych dla Luxon	1 Jan – 31 Dec	30-5...	Ma	>
✓	O-2018 - Zwiększyć powierzchnię operacyjną dla Spółki	1 Jan – 31 Dec	30-5...		>
✓	O-2018 - Polepszyć jakość produkowanych opraw oświetleniowych	1 Jan – 31 Dec	30-5...		>
✓	O-2018 - Zapewnić zgodność działalności z przepisami prawa (RODO, Regulaminy) oraz zoptymalizować obiegi d	1 Jan – 31 Dec	0-30%		>

Q2 OKR [poziom BoD]:

✓	O-Q2 - Realizacja 7,5 mln za Q2 z marżą >=32%	< O-2018 - Osiągnąć cele budżetowe na rok 2018	CEO	1 Apr – 30 Jun	30-5...		>
✓	O-Q2 - Zwiększenie biurowej powierzchni oraz nadzór nad budową hali (Budowa Hala Krępice)	< O-201...	C...	1 Apr – 30 Jun	30-5...		>
✓	O-Q2 - Zbudować System Zarządzania Jakością w Luxon, który umożliwi zmniejszenie poziomu reklamac		C...	1 Apr – 30 Jun	50-7...		>
⋮	✓	O-Q2 - Przygotować Luxon do wymogów normy RODO (bezpieczeństwa danych osobowych), wymogów i	C...	1 Apr – 30 Jun	50-7...		>
✓	O-Q2 - Optymalizacja struktury organizacyjnej Spółki pod kątem: Operacji oraz roli CEO	< O-2018 - Osi...	C...	1 Apr – 30 Jun	100%		>
✓	O-Q2 - Zbudować system zarządzania strategią i celami (+finansami) w Luxon, który umożliwi top manag		C...	1 Apr – 30 Jun	30-5...		>
✓	O-Q2 - Pozyskanie kapitału rozwojowego do Spółki	< O-2018 - Pozyskać kapitał rozwojowy >3 mln zł d...	C...	1 Apr – 30 Jun	50-7...	Ma	>
✓	O-Q2 - Plan na H2 z Produktem, IoT, rozwojem	< O-2018 - Zbudować strategię rozwiązań IoT oraz Prod...	C...	1 Apr – 30 Jun	30-5...	Ma	>
✓	O-Q2 - Restrukturyzacja regionów w rynku krajowym	< O-2018 - Osiągnąć cele budżetowe na rok 2018		1 Apr – 30 Jun	70-9...		>



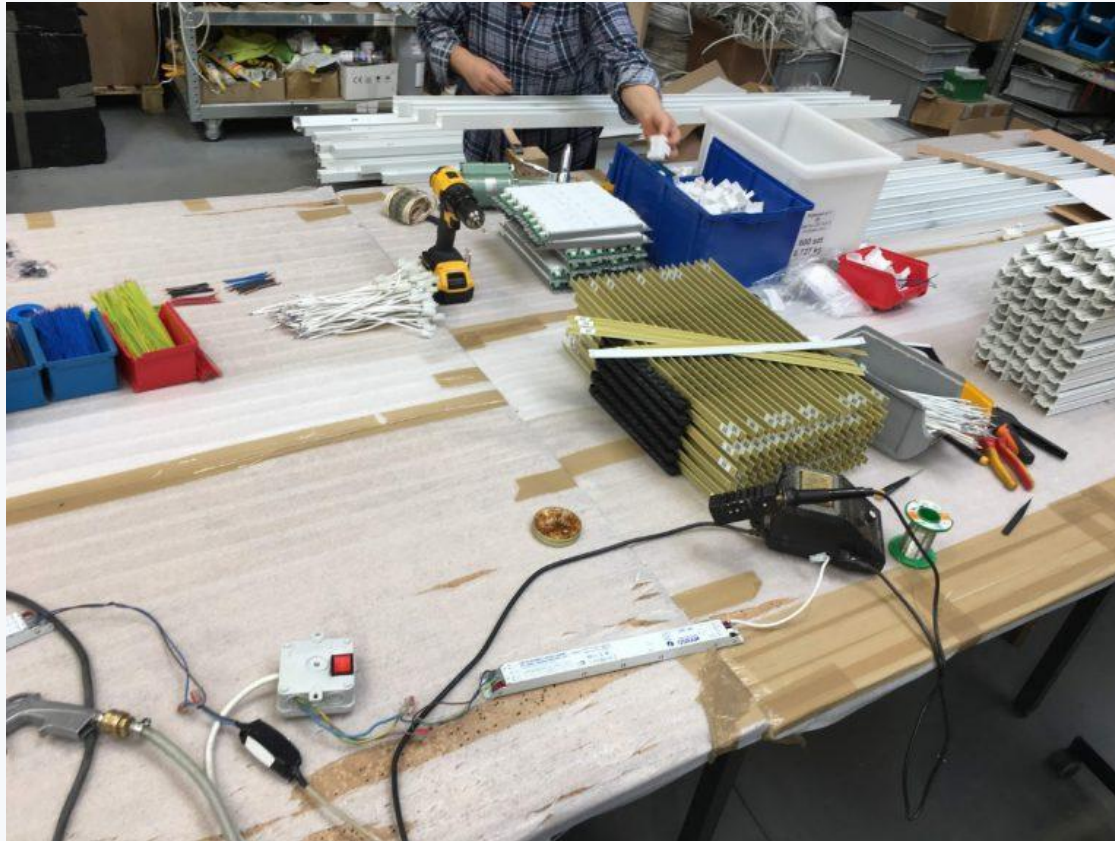
Program Lean, który przestał być nazywany

LEAN

to ludzie i ich mindset!

Trochę narzędzi ;)

Balansowanie linii produkcyjnej



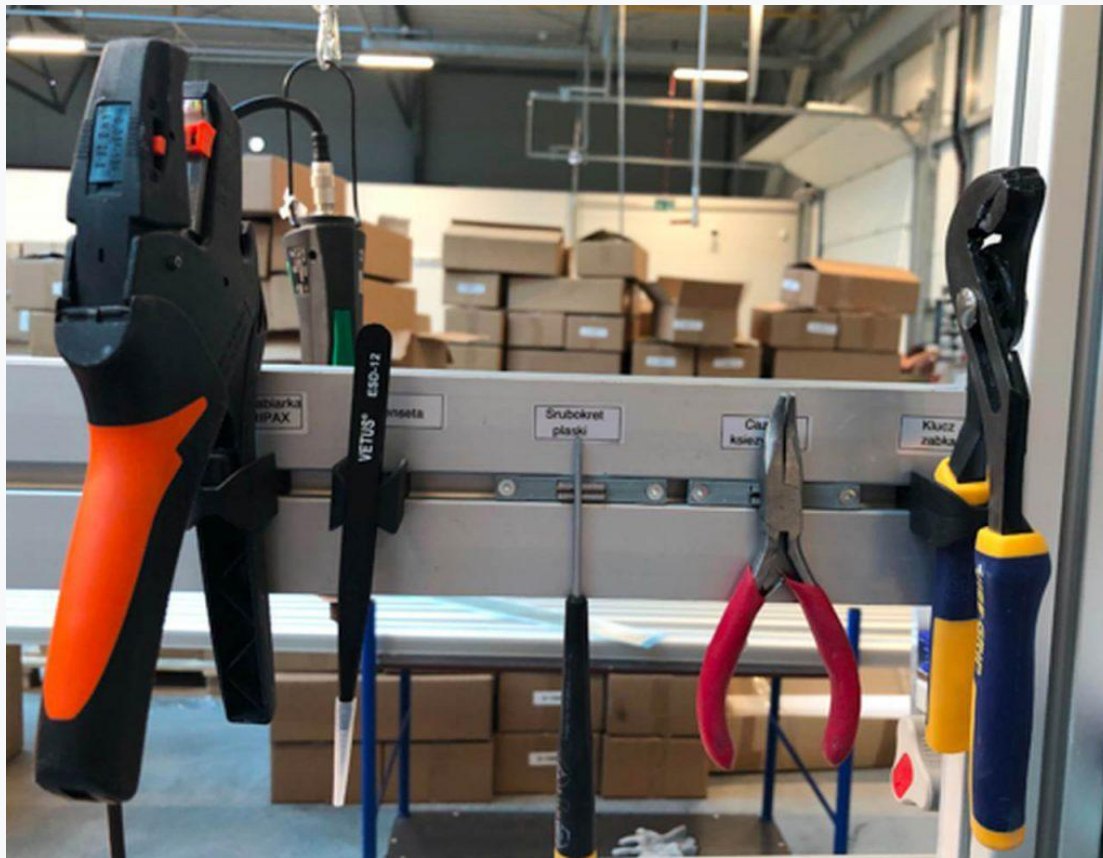
Balansowanie linii produkcyjnej



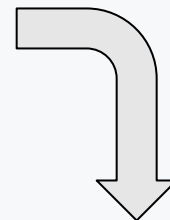
Balansowanie linii produkcyjnej



Balansowanie linii produkcyjnej



Mapa dla stanowisk odkładczych



Strefa NOK

**ETYKIETA NIEZGODNOŚCI
REKLAMACJA**

Numer zlecenia: _____

Kod oprawy: _____

Podpis: _____ ILOŚĆ: _____

**ETYKIETA NIEZGODNOŚCI
MONTAŻ**

Numer zlecenia: _____

Kod oprawy: _____

Podpis: _____ ILOŚĆ: _____

**ETYKIETA NIEZGODNOŚCI
PIEKŁO**

Numer zlecenia: _____

Kod oprawy: _____

Podpis: _____ ILOŚĆ: _____



- **DISC** i analiza postaw w zespole
- Narzędzia wspomagające, które nie są ERP-em:
Asana, CRM, Slack, Tableau, Miro,

PRODUKCJA I JAKOŚĆ - “LOW HANGING FRUITS”

- Standaryzacja pracy na liniach produkcyjnych -> od gniazd do produkcji liniowej (nowe stoły, mleczarz, narzędzia, layout)
- Nowe procesy magazynowe i porządek w gospodarce magazynowej
- Niezależny Dział Zarządzania Jakością i nowe procesy wraz z automatyzacjami

PRODUKCJA I JAKOŚĆ - EFEKTY I WYZWANIA 2 LAT

- Terminowość: od 60% do 95+%
- Produktywność: od 60-70% do 80%
- Reklamacje: 0,016% na wybranych indeksach
- Obsługa reklamacji: 14+ -> 3,5 dnia czasu obsługi
- First Pass Yield: od 70% do 90%
- Niezgodności inwentaryzacyjne: 500k -> 13k PLN
- ISO 9001:2015, ENEC

**Główne wyzwanie = LUDZIE w czasie ZMIANY oraz ich
dostępność dla projektów!**

Ciągłe Doskonalenie
to nie tylko Produkcja!

- LEAN TO WIN**



luxon_data APP 08:01

Uwaga, zbliża się koniec umowy!

Pracownik:



Data końca umowy:

2019-09-30

Dyrektor działu:

Dział:

Produkcja

Typ umowy:

zlecenie

Umowy pilotuje:

Na podstawie danych z arkusza: 'Daty' na GDrive

Uwaga, kończy się szkolenie BHP!

Pracownik:



Data końca szkolenia BHP:

2019-09-19

Dyrektor działu:

Dział:

Produkcja

Typ umowy:

o pracę

Szkolenia BHP pilotuje:

Na podstawie danych z arkusza: 'Daty' na GDrive

W dniu: 2019-09-24 mamy:

1 osób z kończącymi się lub zakończonymi umowami!

0 osób z kończącymi się lub zakończonymi badaniami lekarskimi!

1 osób z kończącymi się lub zakończonymi szkoleniami BHP!

Powiadomienia via
Slack = brak
konieczności
sprawdzania na bieżąco

Koszt wdrożenia?



vader_bot APP 08:01

@channel Czas na podsumowanie sprzedaży na dzień: 2018-06-20!

Zamknięte na ten msc:

2,363,485 PLN

Liczba deali: 128

W szansach 90-100% na ten msc:

62,419 PLN

Liczba deali: 4

Target na ten msc:

2,250,999 PLN

Wykonaliśmy: 105.00%

Zamknięte na przyszły msc:

815,808 PLN

Liczba deali: 16

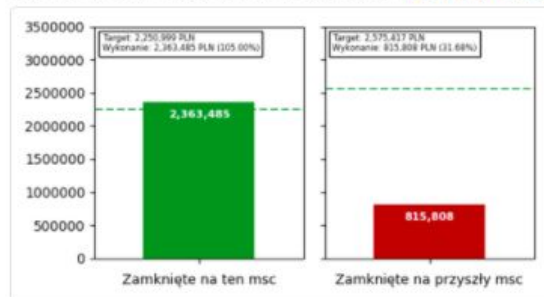
Powyższe dane pochodzą wyłącznie z CRMu i nie oznaczają, że na te kwoty wystawione zostały faktury.

Ostateczny wynik miesiąca może być inny!



vader_bot APP 08:01

uploaded and commented on this image: [Zebrane zamówienia vs. target](#) ▼



NADANIE KONTEKSTU!



luxon_data APP 10:24

Właśnie wygraliśmy dużego deala! Wyciągamy szampana!

Lear Corporation - Nowa Wieś Legnicka (oświetlenie generalne cz.2 + aw + sterowanie)

Handlowiec:

Projektant: None

Klient:

Oczekiwana data zamknięcia: 2019-09-30

Data wykonania projektu: 2018-12-21

Źródło: Polecenie (Sprzedaż)

Wartość:

p Data zamknięcia deala w Pipedrive: 2019-09-24 (933 kB) ▼



7 7 4 2 1

WYTRWAŁOŚĆ I KONSEKWENCJA

***“KOMPONENT MĄDREGO
ZAPIERDALANIA”***

KEY TAKEAWAYS

1. Zidentyfikuj podstawowe problemy biznesowe w Twojej organizacji;
2. Przygotuj się i zrozum dlaczego ciągłe doskonalenie (m.in. Lean) to właściwa droga;
3. Zaczynj od “tożsamości” organizacji -> komunikacja, misja i wizja, wartości;
4. Dzięki “Low Hanging Fruits” złapiesz “trakcję” w projekcie i entuzjizm w zespole;
5. Nie zapomnij o komunikacji tego co robicie i narzędziach, ale nie przesadzaj z hasłami (“hej, wdrażamy 5S, 6Sigma, formularze A3/8D, etc.!”);

KEY TAKEAWAYS

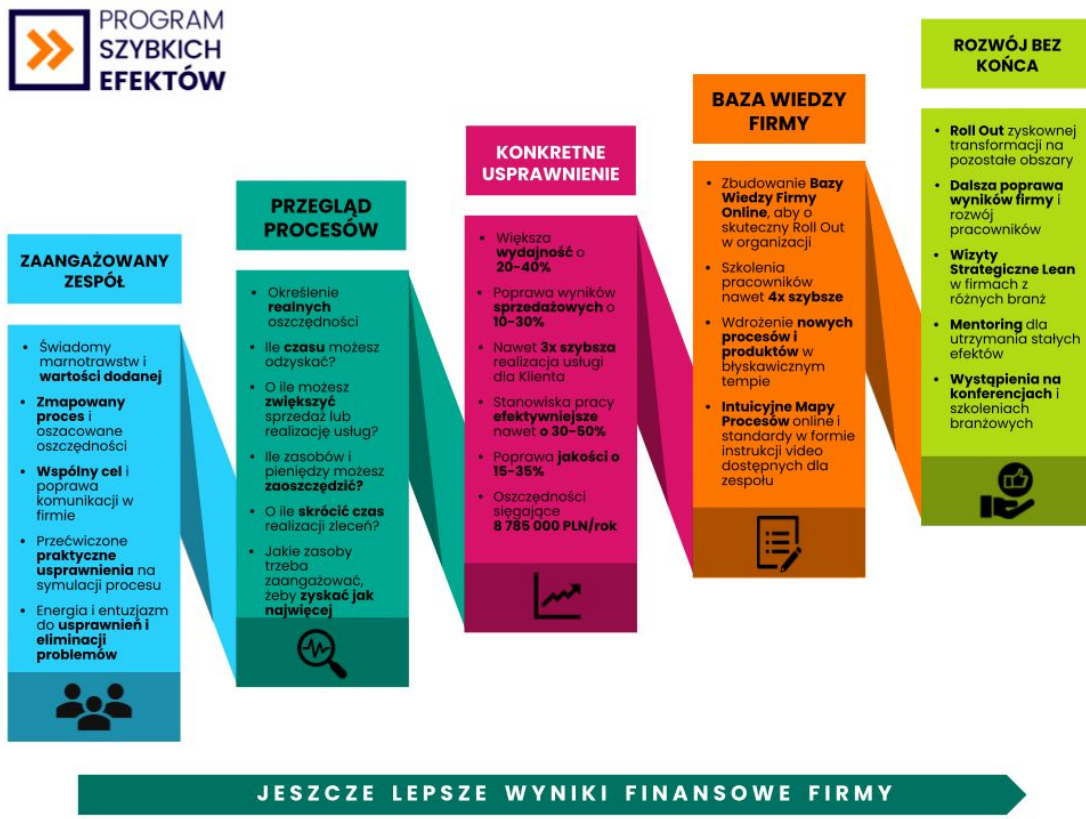
6. Standaryzuj i automatyzuj tam, gdzie tylko możesz;
7. Nie wahaj się przed trudnymi decyzjami jeśli masz w zespole “hamulcowych” zmian (zwłaszcza w kierownictwie!);
8. Znajdź taką metodologię i standard pracy, który umożliwi ci szybkie przejście od strategii, aż do operacji w firmie (OKR, Hoshin Kanri, etc.);
9. Pamiętaj, że Lean to nie tylko Produkcja! To “mindset” dla całej firmy!
10. Uświadom zespół jak potrzebny jest “komponent mądrego Z.”!

EFEKT?

**Jak podnieść wydajność produkcji z 60 na 80% i
poprawić terminowość z 60 na 95%**

- na wybranych SKU wzrost produktywności o 300%
- dzisiaj jesteśmy na “100%” produktywności i cały czas podnosimy standardy

JAK USPRAWNIAĆ SIĘ SYSTEMOWO?



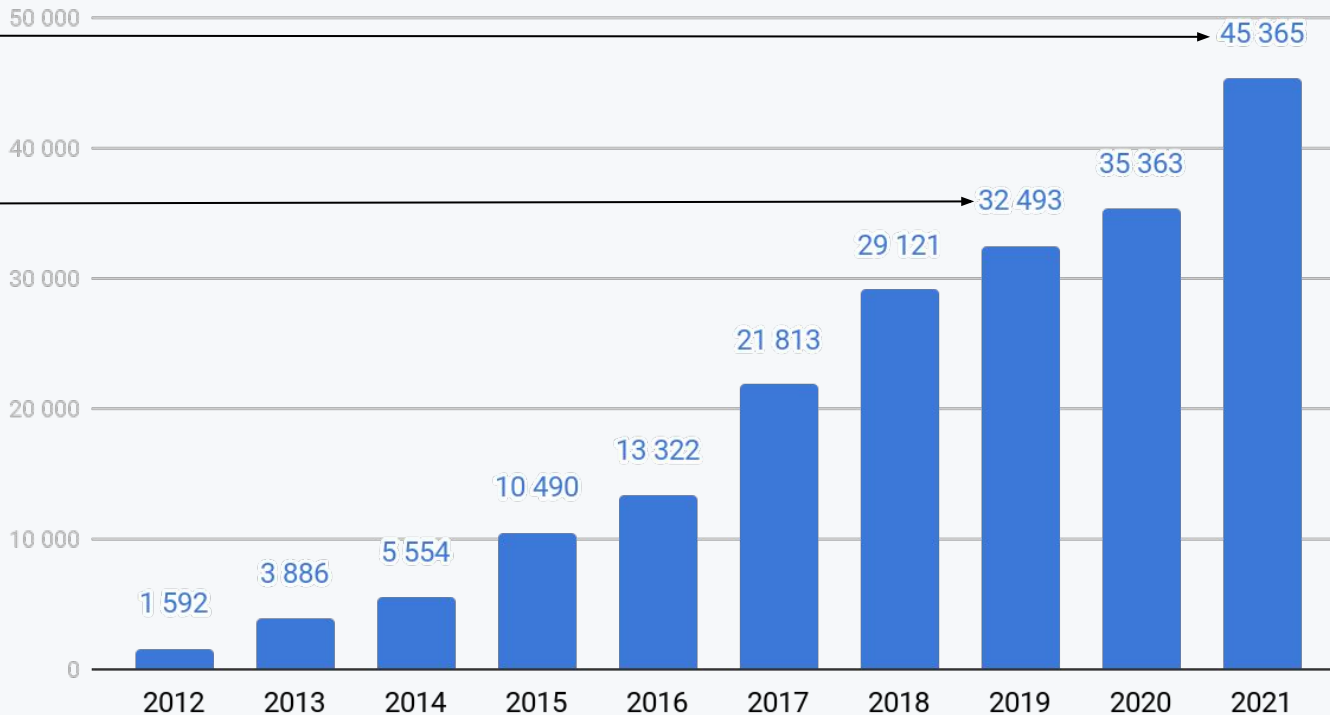


LEAN W LUXON LED

Revenue PLN

97 osób

107 osób



**DZIĘKUJĘ I ZAPRASZAM
DO ZADAWANIA PYTAŃ**

