

Case Study: jak rok do roku poprawić sprzedaż o 36% i zwiększyć efektywność firmy o 32%

Andrzej Krótki

Bartłomiej Urban

Maciej Urban



Kir Dlaczego mam prawo o tym mówić?



Inicjatywa
Firm Rodzinnych
Łączymy, by budować

Kir Dlaczego mam prawo o tym mówić?

- + 150 firm i projektów (KGHM, RABEN)
- + 20% wydajności - e-commerce
- + 4,7 mln zł oszczędności - huta
- Książka "Skuteczny Lider Lean"



Kier Dłaczego mam prawo o tym mówić?



[Case Study](#)

[Oferta](#)

[Zespół](#)

[Baza wiedzy](#)

[Kontakt](#)

Bezpłatne
konsultacje

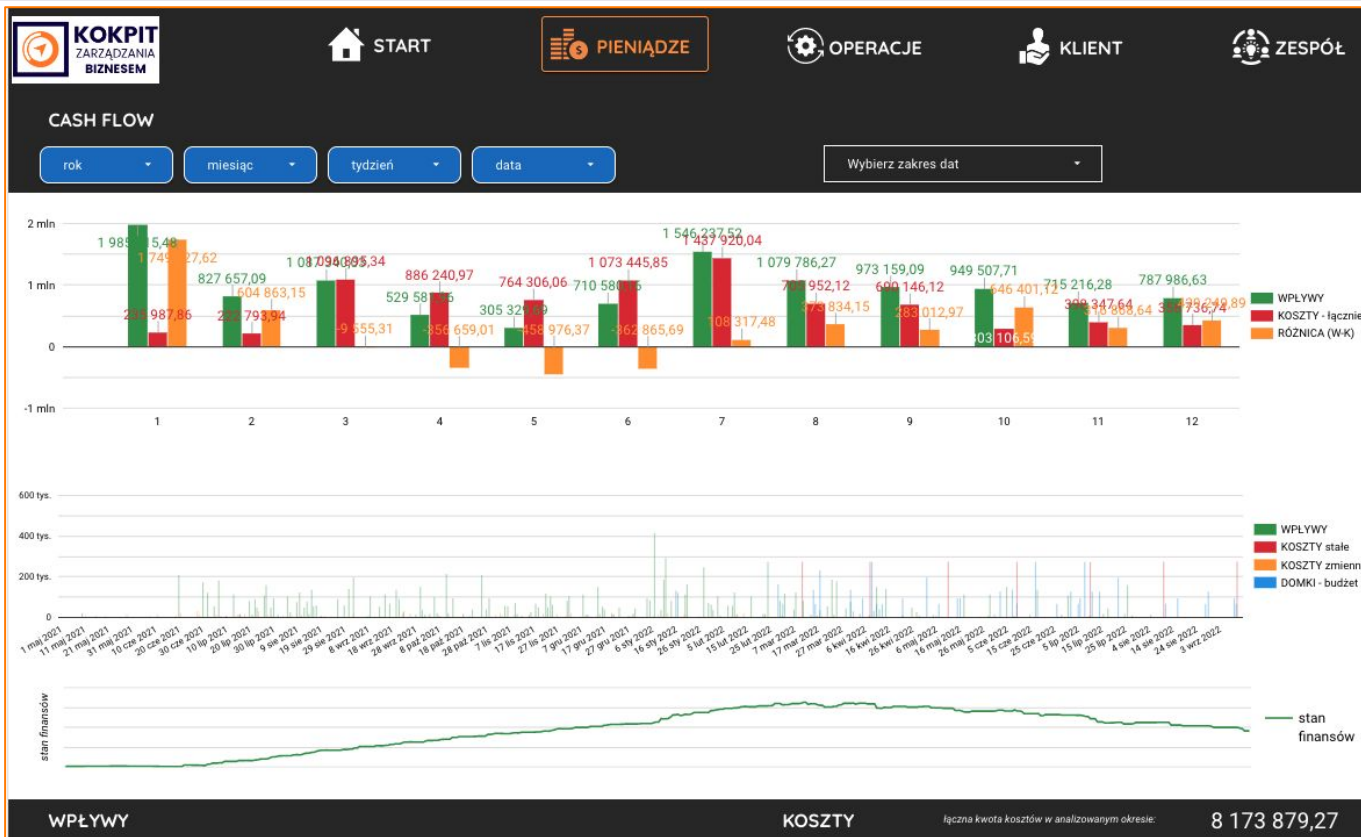
Pomagamy **FIRMOM RODZINNYM** w usprawnianiu i zarabianiu

Konsultacje Strategiczne i Operacyjne Lean Management, Warsztaty i Szkolenia, Wizyty Lean Mastermind, Studia Podyplomowe

Pobierz KOMPAS EFEKTYWNEGO ZARZĄDZANIA 



Kierunek: Dlaczego mam prawo o tym mówić?



Bohaterowie:)



Bohaterowie:)



Bartłomiej Urban
Prokurent & Starszy Sukcesor



Maciej Urban
Dyrektor Produkcji & Młodszy Sukcesor

O jakich efektach mówimy

- **Wzrost przychodów o 36%** rok do roku

O jakich efektach mówimy

- **Wzrost przychodów o 36%** rok do roku
- Długoterminowa poprawa **efektywności o 32%** w Szlifiernii

O jakich efektach mówimy

- **Wzrost przychodów o 36%** rok do roku
- Długoterminowa poprawa **efektywności o 32%** w Szlifiernii
- Przyspieszony **proces wycen dla Klientów** z 5 dni do **24h**
- **+ 1050 godzin oszczędności** pracy specjalistów w skali roku

O jakich efektach mówimy

- **Wzrost przychodów o 36%** rok do roku
- Długoterminowa poprawa **efektywności o 32%** w Szlifierni
- Przyspieszony **proces wycen dla Klientów** z 5 dni do **24h**
- **+ 1050 godzin oszczędności** pracy specjalistów w skali roku
- Oszczędność kosztu złej jakości na produkcji o **+ 376 000 PLN**

Wizyta Strategiczna dla Nestorów i Sukcesorów

LEAN MASTERMIND

 Zapisuj się



Kiedy i gdzie odbędzie się wizyta?



29 marca 2023

11:00 – 13:30



Poltra Sp. z o. o.

ul. Władysława
Grabskiego 42, Stalowa
Wola

06

Dni

00

Godziny

06

Minuty

34

Sekundy

Jaką drogę przeszła POLTRA?



Jaką drogę przeszła POLTRA?



Czym się zajmuje?



Badania i Rozwój



Dystrybucja narzędzi



Dystrybucja CNC



Produkcja CNC



Produkcja narzędzi



Serwis CNC

11

Jakie było wyzwanie Sukcesorów?

1. Zbudowanie na nowo kultury organizacyjnej

Jakie było wyzwanie Sukcesorów?

1. Zbudowanie na nowo kultury organizacyjnej
2. Rozwój pracy zespołowej opartej o liczby

Jakie było wyzwanie Sukcesorów?

1. Zbudowanie na nowo kultury organizacyjnej
2. Rozwój pracy zespołowej opartej o liczby
3. Usprawnienia i poprawa efektywności przy zmianie pokoleniowej w firmie:)

Jak wyglądały usprawnienia

- Zaangażowaliśmy zespół w usprawnienia, żeby je współtworzył

Jak wyglądały usprawnienia

- Zaangażowaliśmy zespół w usprawnienia, żeby je współtworzył



Jak wyglądały usprawnienia

- Zmierzyliśmy wartość dodaną i straty w procesach

Jak wyglądają usprawnienia

- Zmierzyliśmy wartość dodaną i straty w procesach

WARTOŚĆ DODANA:

Zmiana na produkcie lub usłudze, za którą chce zapłacić Klient.

Jak wyglądają usprawnienia

- Zmierzyliśmy wartość dodaną i straty w procesach

WARTOŚĆ DODANA:

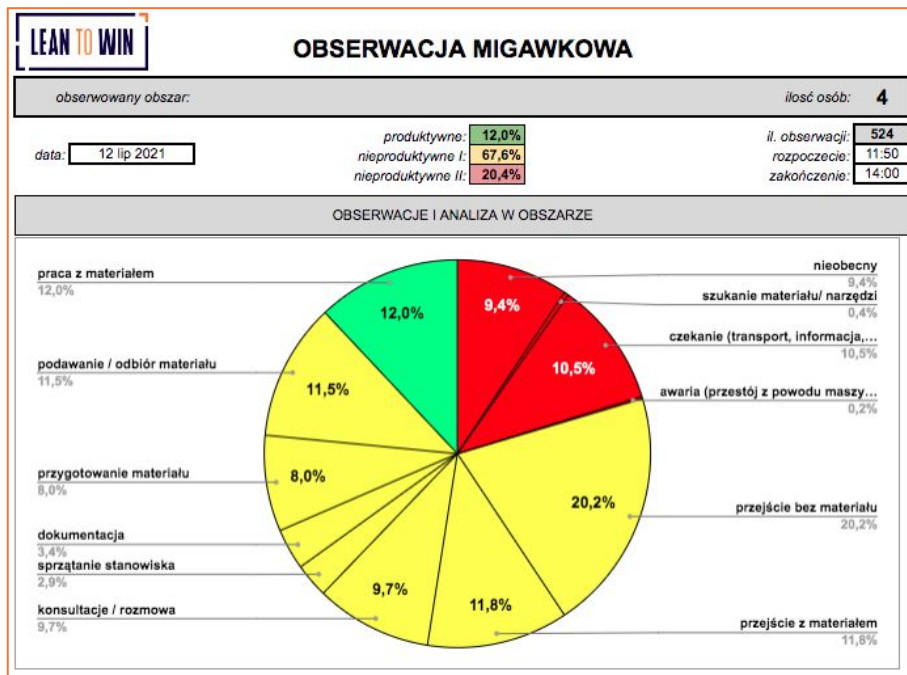
Zmiana na produkcie lub usłudze, za którą chce zapłacić Klient.

STRATA:

Każda czynność, która z punktu widzenia klienta, nie dodaje wartości do produktu lub usługi

Jak wyglądają usprawnienia

- Zmierzyliśmy wartość dodaną i straty w procesach



Jak wyglądały usprawnienia

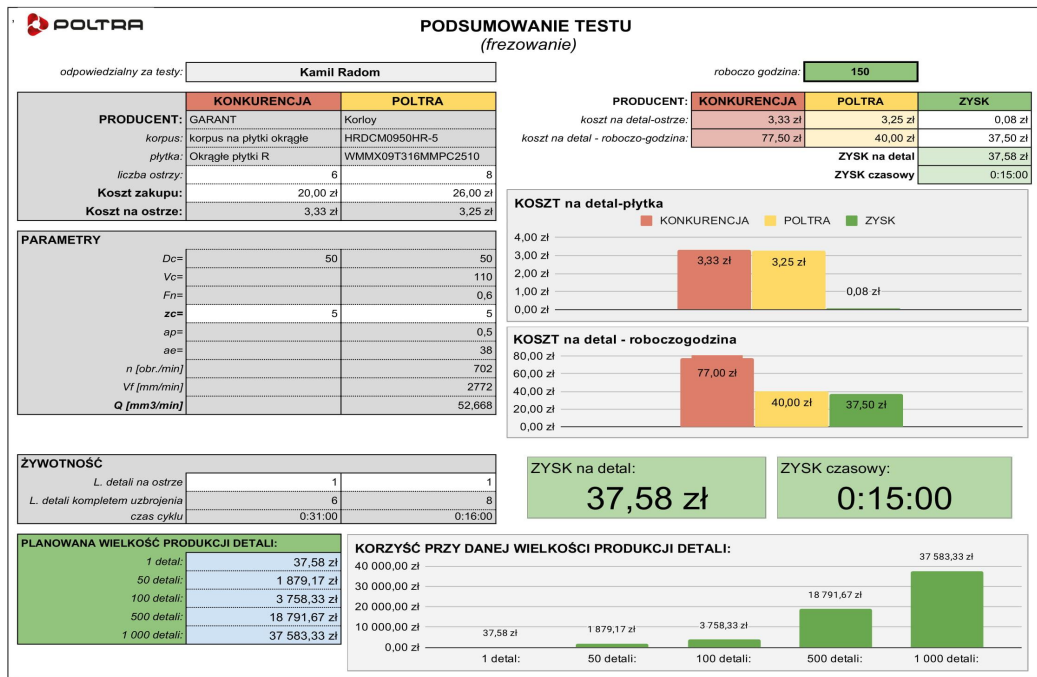
- Zmapowaliśmy procesy, aby były jak najefektywniejsze

Jak wyglądały usprawnienia

- Zbudowaliśmy wycenę wartości dla Klienta

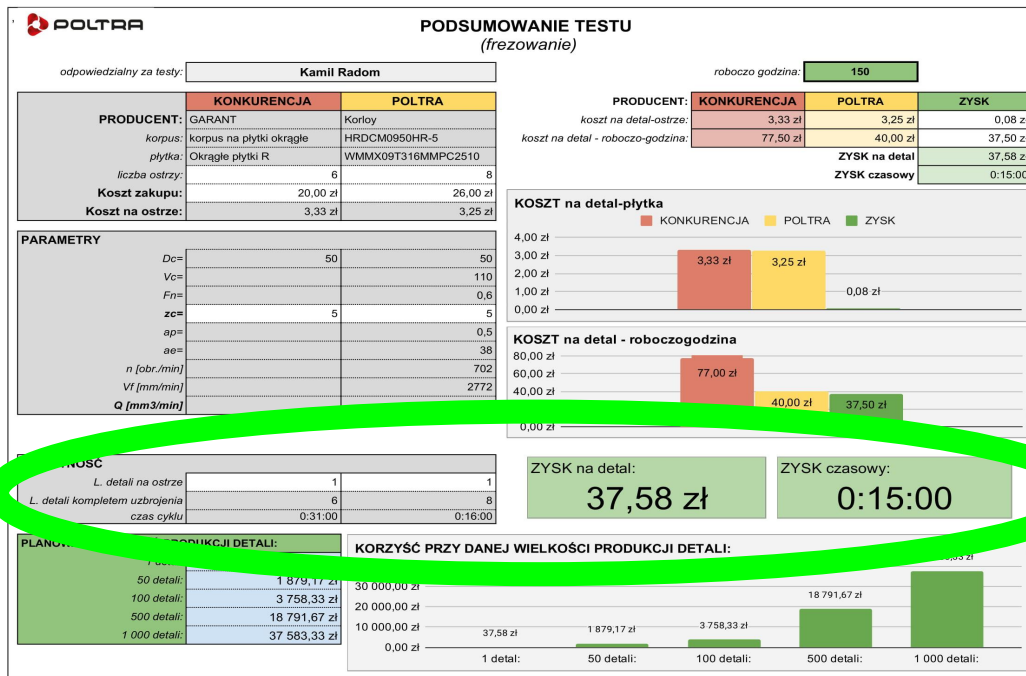
Jak wyglądają usprawnienia

- Zbudowaliśmy wycenę wartości dla Klienta



Jak wyglądają usprawnienia

- Zbudowaliśmy wycenę wartości dla Klienta

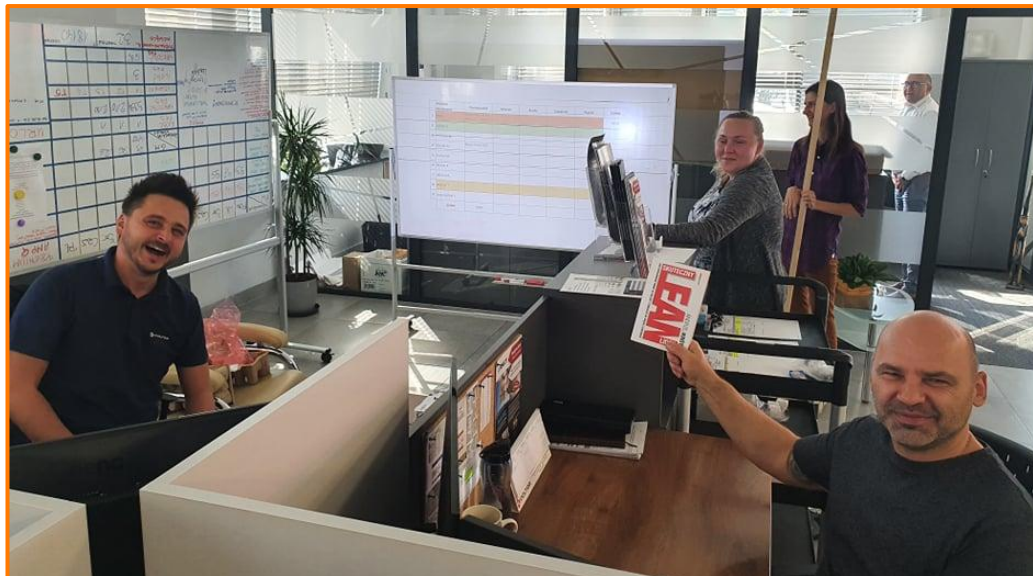


Jak wyglądały usprawnienia






- Wprowadziliśmy wskaźniki i odprawy dla poprawy komunikacji i wyników

Jak wyglądają usprawnienia

- Wprowadziliśmy wskaźniki i odprawy dla poprawy komunikacji i wyników



Jak wyglądają usprawnienia

WSKAZNIK Y.W	PN.	WT.	ŚR.	CZW.	PT.	WSKAZNIKI SKLEP	PN.	WT.	ŚR.	CZW.	PT.	SPRZEDAŻ SKLEP/MSO
WARTOŚĆ WYST. FAKTUR netto (FV5, FV50)	121	312	313	315	317	WARTOŚĆ SPRZEDAŻY						
ILUŚĆ WYST. FAKTUR (FV5, FV50)	82	115	103	88	112	NOHI KLIENCI						
						WSPRZEDAŻ						
							37	33	24	24	31	
							24300	15500	17300	9390	8000	
							1	3	2	-	1	
							1157	1709	6818	-	2534	
						TYDZIEŃ	T1	T2	T3	T4	T5	
							3	5	7			
						WARTOŚĆ	2534	3238	17432			
						PODSUMOWANIE MIESIĄCA	33		81323			

Jak wyglądały usprawnienia

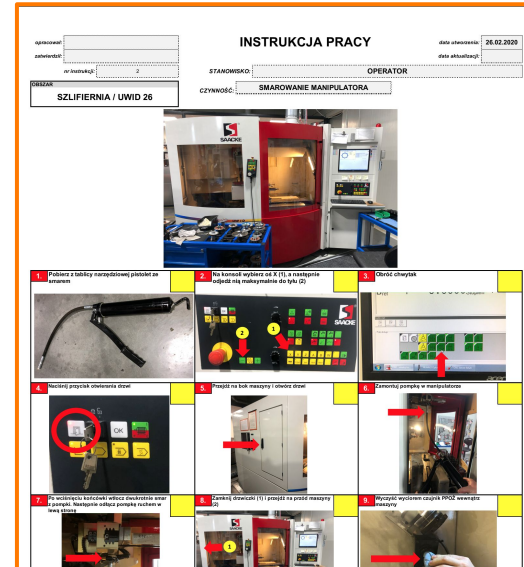
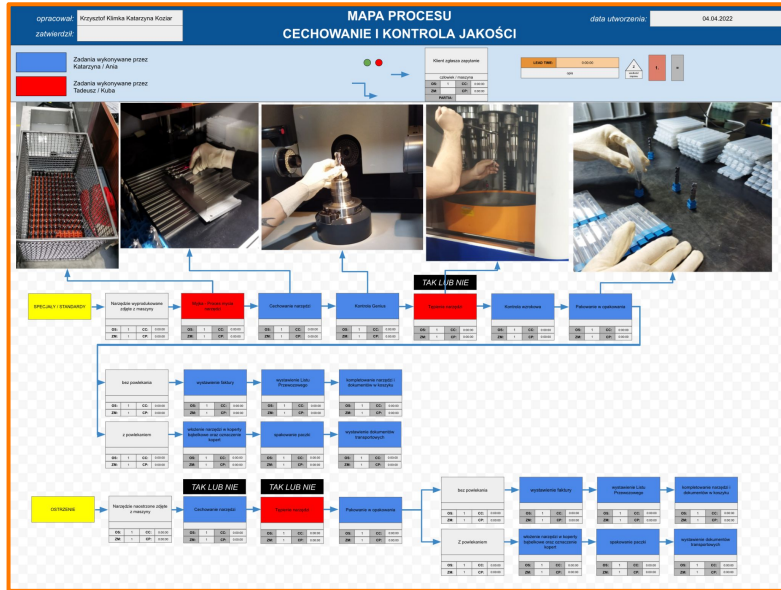
- Wprowadziliśmy przejrzystość finansową: koszty i wyniki dostępne dla zespołu

Jak wyglądały usprawnienia

- Standaryzujemy procesy, żeby oszczędzać czas i pieniądze

Jak wyglądają usprawnienia

- Standaryzujemy procesy, żeby oszczędzać czas i pieniądze



Jak wyglądały usprawnienia

- Automatyzujemy i pół-automatyzujemy przepływ informacji

Jak wyglądają usprawnienia

- Automatyzujemy i pół-automatyzujemy przepływ informacji

TESTY ŚCIERNICY

zebranie informacji po wcześniejszym ustaleniu (na podstawie typu testu) personelu wymaganego do przygotowania testów

Gdy zaimportujesz pliki i prześlesz ten formularz, imię i nazwisko oraz zdjęcie powiązane z Twoim kontem Google zostaną zarejestrowane. kamil.radom@leantowin.pl to nie Ty? [Przełącz konto](#)

Wszystkie przesłane pliki zostaną udostępnione poza organizację, do której należą.

***Wymagane**

TESTOWANY PRODUKT: *

Twoja odpowiedź

CEL TESTU: *

Twoja odpowiedź

DATA PRZEPROWADZENIA TESTU: *

Data

dd.mm.rrrr

[Dalej](#) Strona 1 z 4



Jak wyglądają usprawnienia

- Automatyzujemy i pół-automatyzujemy przepływ informacji

TESTY ŚCIERNICY

zebranie informacji po wcześniejszym ustaleniu (na podstawie typu testu) personelu wymaganego do przygotowania testów

Gdy zaimportujesz pliki i prześlesz ten formularz, imię i nazwisko oraz zdjęcie powiązane z Twoim kontem Google zostaną zarejestrowane. kamil.radom@leantowin.pl to nie Ty? [Przełącz konto](#)

Wszystkie przesłane pliki zostaną udostępnione poza organizacją, do której należą.

***Wymagane**

TESTOWANY PRODUKT: *

Twoja odpowiedź

CEL TESTU: *

Twoja odpowiedź

DATA PRZEPROWADZENIA TESTU: *

Data

Strona 1 z 4



DANE IMIĘ I NAZWISKO WPROWADZAJĄCEGO:	
IMIĘ I NAZWISKO WPROWADZAJĄCEGO:	— szafran
NAWA FIRMY, GDZIE ODBYWAJĄ SIĘ TESTY:	— poltra
TYTUŁ PROJEKTU:	— test
DATA PRZEPROWADZENIA TESTU:	— 2020-04-02
OBRÓTY N:	— 2900
POSUW F:	— 0,158
POSUW NA ZĄB Fz:	— 1200mm/min
PRĘDKOŚĆ SKRAWANIA Vc:	— 160
Ap:	— 30
Ae:	— 1
INNE:	—
CHŁODZENIE:	— TAK
KIERUNEK:	— współbieżne
RODZAJ OBRÓBK:	— frezowanie boczne
dot. RODZAJ OBRÓBK:	—
LICZBA POWTÓRZEŃ OPERACJI:	— cieżko określić więc lepiej zostawić tylko czas obróbki frezem
OBCIĄŻENIE WRZECIONA PODCZAS TESTU:	— 20
OBSERWACJE x ILOŚĆ OBSERWACJI:	— 3
ZDJĘCIA PO KAŻDYM PRZEJŚCIU:	— https://drive.google.com/open?id=1fef57OVGLUK3rsQLAAJYsj1oZlpWZZ34
CZAS OBRÓBK DLA KAŻDEGO CYKLU:	— 10min.
ZAUWAŻALNE ZUŻYCIE:	— TAK
ZAUWAŻALNE USZKODZENIA:	— NIE
dot. ZAUWAŻALNE USZKODZENIA:	— https://drive.google.com/open?id=181QLr0u1S99qZMztjSazGsjKeH37E-J
KTO WYKONAŁ:	— szafran

Jak wyglądają usprawnienia

- Inspirujemy pracowników do pomysłów i usprawnień

Jak wyglądają usprawnienia

- Inspirujemy pracowników do pomysłów i usprawnień



Jak wyglądały usprawnienia

- Budujemy zgrany zespół i klimat współpracy także poza firmą

Jak wyglądają usprawnienia

- Budujemy zgrany zespół i klimat współpracy także poza firmą



Jakie daje to efekty

- **Wzrost przychodów o 36%** rok do roku
- Długoterminowa poprawa **efektywności o 32%** w Szlifierni
- Przyspieszony **proces wycen dla Klientów** z 5 dni do **24h**
- **+ 1050 godzin oszczędności** pracy specjalistów w skali roku
- Oszczędność kosztu złej jakości na produkcji o **+ 376 000 PLN**

Kim? Jak usprawniać się systemowo?



PROGRAM
SZYBKICH
EFEKTÓW

ZAANGAŻOWANY ZESPÓŁ

- Świadomy marnotrawstw i wartości dodanej
- Zmapowany proces i oszacowane oszczędności
- Wspólny cel i poprawa komunikacji w firmie
- Przećwiczone praktyczne usprawnienia na symulacji procesu
- Energia i entuzjazm do usprawnień i eliminacji problemów



PRZEGLĄD PROCESÓW

- Określenie realnych oszczędności
- Ile czasu możesz odzyskać?
- O ile możesz zwiększyć sprzedaż lub realizację usług?
- Ile zasobów i pieniędzy możesz zaoszczędzić?
- O ile skrócić czas realizacji zleceń?
- Jakże zasoby trzeba zaangażować, żeby zyskać jak najwięcej



KONKRETNE USPRAWNIENIE

- Większa wydajność o 20-40%
- Poprawa wyników sprzedażowych o 10-30%
- Nawet 3x szybsza realizacja usługi dla Klienta
- Stanowiska pracy efektywniejsze nawet o 30-50%
- Poprawa jakości o 15-35%
- Oszczędności sięgające 8 785 000 PLN/rok



BAZA WIEDZY FIRMY

- Zbudowanie Bazy Wiedzy Firmy Online, aby o skuteczny Roll Out w organizacji
- Szkolenia pracowników nawet 4x szybsze
- Wdrożenie nowych procesów i produktów w błyskawicznym tempie
- Intuicyjne Mapy Procesów online i standardy w formie instrukcji video dostępnych dla zespołu



ROZWÓJ BEZ KOŃCA

- Roll Out zyskowej transformacji na pozostałe obszary
- Dalsza poprawa wyników firmy i rozwój pracowników
- Wizyty Strategiczne Lean w firmach z różnych branż
- Mentoring dla utrzymania stałych efektów
- Wystąpienia na konferencjach i szkoleniach branżowych



JESZCZE LEPSZE WYNIKI FINANSOWE FIRMY

LEAN TO WIN



Wizyta Strategiczna dla Nestorów i Sukcesorów

LEAN MASTERMIND

 Zapisuj się



Kiedy i gdzie odbędzie się wizyta?



29 marca 2023

11:00 – 13:30



Poltra Sp. z o. o.

ul. Władysława
Grabskiego 42, Stalowa
Wola

06

Dni

00

Godziny

06

Minuty

34

Sekundy

Jakie macie pytania? :)



Zapraszamy do kontaktu:)



Bartłomiej Urban

Prokurent & Starszy Sukcesor

 +48 601 168 121

 burban@poltra.pl



Maciej Urban

Dyrektor Produkcji & Młodszy
Sukcesor

 +48 606 935 765

 maciej.urban@poltra.pl



Andrzej Krótki

Współzałożyciel i Prezes Zarządu

 +48 602 787 440

 andrzej.krotki@leantowin.pl