

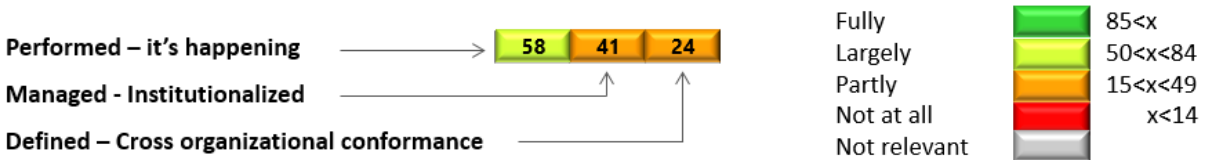
Benchmark Light

Det effektive indblik – Produktudvikling

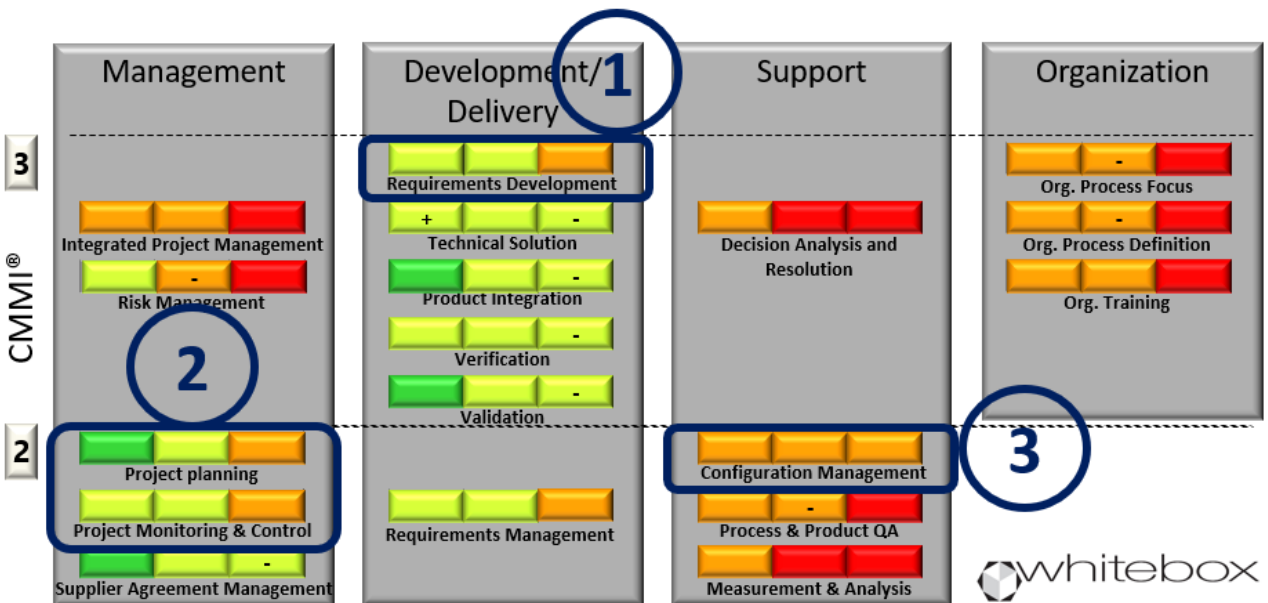
Tænk på dit firmas evne til at udvikle nye produkter. Hvordan performer firmaet i forhold til Danmarks/branchens gennemsnit? Et Benchmark Light giver dig en uvildig indsigt i denne svære disciplin, samt anbefaling af de "lavt hængende frugter", der umiddelbart vil give øget produktivitet, samt én (to) forbedringer som I bør fokusere på det næste års tid. Vi ved, I har travlt allerede, så derfor er en Benchmark at betragte som en "temperaturmåling" samt en plan for, hvorledes I forbedrer jer mest muligt med minimum indsats.

Dine folk deltager i en række interviews, hvor de fortæller om, hvordan de arbejder til hverdag. Informationerne behandles, og resultatet præsenteres og fortolkes for dig og dine kollegaer af en erfaren Whitebox konsulent. Når der er skabt konsensus omkring status, relateres denne til virksomhedens strategiske mål, så de væsentligste indsatsområder kan identificeres. Efter præsentationen ved alle deltagere, hvad der skal/kan forbedres for at nå virksomhedens strategiske mål.

Whitebox Benchmark 1197 level 1,75



Recommendations



Praktiske oplysninger

Virksomheden skal afsætte ca. 45 mandetimer til en Benchmark Light, som begynder med et 30 minutters åbningsmøde med sponsor, hvor de strategiske mål og de største udfordringer diskuteres.

Dernæst gennemføres følgende:

- Åbningsmøde (1,5 time), hvor alle deltagere er inviteret.
- Interview af ledelsen (2 timer). De mest kritiske praktikker identificeres.
- Interview af projektdeltagere (max 7 personer). Varighed 4-5 timer.

Kunderne siger –

”Det fungerer virkelig godt, og allerede efter 1 år er der sket store forbedringer i indhold og forudsigelighed”

”En struktureret vej frem”

”Alle i organisationen bakker op, og vi bruger det aktivt overfor kunder og samarbejds-partnere”

”Har betydet en 5-dobling af nye produktlanceringer pr. år”

”Det sværeste var ”læringen”, da vi skulle op på niveau 2”

”CMMI som en strategisk løftestang for DIS”

Besvarelsene bearbejdes om aftenen af Whitebox’s konsulenter, og præsenteres næste dag for virksomhedens ledelse (1,5 time), og dernæst til alle deltagerne (1,5 time).

Ved præsentationen gennemgås virksomhedens stærke og svage områder, og de sættes i forhold til jeres aktuelle situation. De anbefalede forbedringer forklares, og I ender op med et detaljeret ”kort” over status samt forbedringer.

Rapportering fra Benchmark sker i form af den præsentation der er brugt til afslutningen - med kommentarer til.



Dan Korsgaard
CEO – CCI Europe



Peter Møller Jakobsen
VP PMO – Vestas



Peter L. Uhrenholt
CEO – Triax



Christian Engsted
CEO – Louis Poulsen



Michael Holm
CEO – Systematic



Johnny Ryser
Partner – DIS

Kontakt

Per Hartlev, Partner & CEO, 20108040,ph@whitebox.dk
Jørn Johansen, Partner, 26847208, jj@whitebox.dk
Morten Korsaa, Partner, 20986616, mk@whitebox.dk

Whitebox

Dr. Neergaards Vej 3, 2970 Hørsholm
CVR-nr 36442182, info@whitebox.dk
www.whitebox.dk