

PŘÍPADOVÁ STUDIE



Jak Tier 1 dodavatel přešel z režimu hašení požádů ke stabilním dodávkám pro OEM (OEE +82 %, –80% vad)

1. Pozadí společnosti:

- Český Tier 1 dodavatel pro automotive (cca 500 zaměstnanců) byl pod tlakem OEM
- zákazníka
- Dodávky nepokrývaly potřebu zákazníka, nekvalita až 25 procent

2. Počáteční výzvy:

- Management fungoval v permanentním režimu hašení požárů
- Zastavení dodávek u zákazníka
- Riziko? Ztráta důvěry klíčového zákazníka – a s ní i budoucích zakázek
- Finanční postihy až milióny Kč
- Denní eskalační meetingy ze zákazníkem

3. Implementovaná řešení:

- Místo dalšího tlaku na lidi - systém:
- Zavedli jsme pravidelná cross-funkční setkání (výroba, kvalita, údržba, logistika)
- Změna chování vedení z hašení na jasné řešení top priorit, denní Gemba
- Nastavili jsme jasné KPI a vizuální řízení
- Rozjeli týmy na řešení kořenových příčin
- Data nahradila dohady, odpovědnost výmluvy
- Lean se stal součástí denního řízení

4. Dosažené výsledky:

- OEE +82 %, Snížení vad o 80 %
- Stabilní dodávky pro OEM zákazníka
- Manažeři se konečně dostali z operativy ke strategii
- Zlepšení spolupráce mezi odděleními (méně přehazování viny, více řešení)
- Na začátku meetingy – obviňování se navzájem, na konci už jasné kroky v klidu

**Projekt vedl k výraznému zlepšení procesů, kvality a interní komunikace
Výsledkem byly stabilní dodávky a spokojený zákazník
(plnění kontraktu bez pokut).**