

# VÆKSTNETVÆRK

OPBYG EN VÆRDIKÆDE  
MED KUNDEFOKUS



## VÆRDIKÆDE 360

[WWW.VHSJ.DK/VALUECHAIN360](http://WWW.VHSJ.DK/VALUECHAIN360)

Opbyg en kunderettet værdikæde, hvor produktionen optimeres og bundlinjen øges.

Vil du være en del af et ambitiøst vækstnetværk for ejerledere, direktion og mellemledere, der har til formål at give din virksomhed 'best practice' viden, værktøjer og relationer til opbygge en stærk værdikæde med fokus på kunden?

Vi tager i høj grad udgangspunkt i dine udfordringer, og du bliver en del af et forum med gensidig udveksling af erfaringer og udfordringer.

Gennem 10 intense netværksmøder får du 360 graders indsigt i, hvordan din virksomhed kan opbygge en kunderettet værdikæde og ikke mindst et godt afsæt til at føre den ud i livet.

Vi besøger 10 virksomheder som har succes med lean på Sjælland

DATO	VÆRTSVIRKSOMHED	TEMA
16. JANUAR	BOMBARDIER - RAIL	Styrk samarbejdet med professionelle indkøbere
01. FEBRUAR	INGEMANN COMPONENTS A/S	Optimering af værdikæden med Lean og ERP
20. FEBRUAR	RIAS A/S	Korte deadlines med høj leveringssikkerhed
07. MARTS	DISA INDUSTRIES A/S	Lean som strategisk konkurrenceevne
12. APRIL	NOVO NORDISK A/S	Visual management - optimeret flow og overblik
03. MAJ	MØLLER OG DEVICON A/S	Continuous improvements by BOSCH
24. MAJ	PLASTMO A/S	Værdikædedesign: Make or buy, ABC analyser
14. JUNI	TRELLEBORG SEALING SOLUTIONS A/S	Automation i verdensklasse med UR-robots
05. JULI	NKT A/S	Udvikling af en sund leankultur i hele virksomheden
16. AUGUST	VESTERGAARD COMPANY A/S	Leanrejsen der skabte fantastiske resultater



Randi Terp, Væksthus Sjælland: 5372 7199, [rte@vhsj.dk](mailto:rte@vhsj.dk)

VEND MIG OM

## FORLØBET

Netværket starter op med et gå hjem-møde, hvor facilitator Lars K. Larsen præsenterer dig for formål, indhold og udbytte. Du bliver en del af et netværk med op til 12 virksomheder.

Forløbet er bygget op omkring 10 netværksmøder (10 byggesten), der tilsammen giver dig 360 graders indsigt i, hvordan du opbygger en stærk værdikæde. Møderne bliver afholdt hos 10 forskellige værtsvirksomheder, der arbejder succesfuldt med en kunderettet værdikæde.

For at sikre størst muligt udbytte er det afgørende, at deltagerne deler viden og erfaringer i netværket. Foruden oplæg fra facilitator, eksterne eksperter og værtsvirksomheder, vil vi arbejde med konkrete problemstillinger fra deltageres hverdag.

Det betyder, at du ikke alene får den nyeste viden på området, men også en samling af "best practice" erfaringer fra "det virkelige" erhvervsliv.

## UDBYTTE

- En professionel tilgang til analyse af kunder, konkurrenter og markedskrav.
- Indsigt i og konkret værktøjer til at arbejde med Lean i egen virksomhed.
- Indsigt i, hvordan digitale muligheder kan udnyttes i din virksomhed.
- Medlem af et netværk af produktionsvirksomheder, der vil arbejde med share best practice.
- Kontakter i store virksomheder, der er blandt verdens bedste til at arbejde med værdikædeoptimering.
- Økonomiske redskaber, som kan optimere din virksomheds produktivitetsindsats.

## NETVÆRKSMØDER



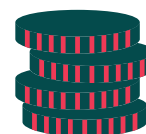
16. januar, 1. februar,  
20. februar, 7. marts, 12.  
april, 3. maj, 24. maj, 14.  
juni, 5. juli, 16. august

## MÅLGRUPPE



Ejerledere, direktion og mellemledere fra produktionsvirksomheder i Region Sjælland, der vil styrke deres værdikæde.

## PRIS



Netto 7.000 kr. ekskl. moms

## FACILITATOR

Lars K. Larsen, Nordic Leadership



2228 4668



lkl@nordicleadership.dk

Netværksmøderne faciliteres af Lars K. Larsen fra Nordic Leadership.

Lars er uddannet ingeniør og har 20 års erfaring med værdikædeoptimering og kundeværdier i små og mellemstore virksomheder (ME-FA A/S, GPV International A/S, Jupiter Plast A/S og ABB A/S).

Lars har gennem en årrække været selvstændig virksomhedskonsulent med særligt kendskab til de udfordringer, som SMV segmentet møder i hverdagen - både i relation til strategi, salg og produktivitet.

Lars arbejder typisk med at sikre udvikling i hele værdikæde - fra kunden over drift til kunden.

[WWW.VHSJ.DK/VALUECHAIN360](http://WWW.VHSJ.DK/VALUECHAIN360)