



De markplaats aanpak



Presentatie van een verbeterproject op de Marktplaats van de Nederlandse Radiateurs Fabrik (NRF) in Mill.

<http://www.nrf.nl>

Een ongedwongen en leuke manier om verbeterprojecten te presenteren.



Hoe werkt de marktplaats aanpak

De presentaties

Mensen die een verbeterproject hebben gedaan, maken een wandpresentatie. Dit is een uitleg over het project, met tekst, grafieken, plaatjes, foto's, etc. De vorm en middelen zijn niet zo belangrijk.

Belangrijk is dat de presentatie opgehangen kan worden of op een tafel gezet, zodat anderen er langs kunnen lopen.

De presentatie moet van 2 a 3 meter afstand goed te lezen zijn.

De ruimte

In het algemeen is de bedrijfskantine de beste plek om de marktplaats te houden.

De eisen die je aan de ruimte moet stellen zijn:

- + Verlichting: het licht moet voldoende zijn voor het lezen van de presentaties
- + Grootte: Een open deur maar alle presentaties moeten natuurlijk in de ruimte passen
- + Akoestiek: De marktplaats aanpak is "rommelig" en gelijktijdig zijn meer mensen in gesprek. De gesprekken zijn een belangrijk onderdeel van de marktplaats dus een zekere demping moet aanwezig zijn.

De inschrijving

Een aantal weken voor de geplande datum start de inschrijving. Dat betekent dus ook dat re iemand in het bedrijf verantwoordelijk is voor de organisatie, en dus ook de inschrijving regelt.

Tijd en aantal

Bij de inschrijving moet gelet worden op het maximum aantal projecten. De maximale tijd voor een marktplaats is ongeveer 1,5 a 2 uur. Als er teveel projecten zijn dan krijgt niet iedereen genoeg aandacht en dat is erg vervelend.

Hou het aantal projecten beperkt tot 15 a 20.



De training

Niet iedereen in het bedrijf kan een presentatie op die manier in elkaar zetten, maar wel iedereen kan het leren.

Ook hier: Training is belangrijk.

Er wordt een vaste structuur afgesproken bij de opzet van de presentaties: In volgorde

- ✚ Wat was de oude situatie
- ✚ Wat hebben we gedaan om het te veranderen
- ✚ Wat was het resultaat: in meetbare grootheden
- ✚ Wat is het vervolg of welk project gaan we straks aanpakken

De bovenstaande opsomming is het minimum, en geeft nog veel vrijheid. Laat dat ook zo en ga niet alles dichttimmeren.

Tijdens de training oefenen mensen met het maken van een presentaties, waarbij de cursisten uitgedaagd worden om nieuwe, creatieve en verrassende presentatie manieren te gebruiken.



Wandpresentatie op de marktplaats van de Nederlandse Radiateurs Fabriek in Mill.
<http://www.nrf.nl>



Waarom een marktplaats aanpak

Brandstof voor het continue verbeteren

Bedrijven die continue verbeteren hebben ingevoerd moeten dat proces blijven voeden. De idee dat verbeteringen vanzelf blijven komen is een misvatting. Zonder de juiste aandacht droogt de stroom op.

In dit stuk behandelen we een onderdeel van de continue verbeter brandstof

Persoonlijk contact

Sommige bedrijven besteden aandacht aan verbeteringen door een stuk in het personeelsblad of een mededeling op het publicatiebord. Op zich is dat niet verkeerd, maar het zet echter geen zoden aan de dijk. Het blijft een abstracte mededeling, zonder veel emotie.

De marktplaats aanpak gaat uit van de menselijk maat. De mensen die het verbeterproject hebben gedaan, vertellen persoonlijk hun verhaal aan de collega's. Het project krijgt hiermee een emotionele lading en ter plekke kan door vragen en uitleg een verdieping plaatsvinden.



Elk kwartaal wordt er bij de Nederlandse Radiateurs Fabriek (NRF) in Mill een marktplaats gehouden.

<http://www.nrf.nl>



Niet iedereen kan voor een groep een presentatie houden

De idee van markplaats aanpak is geboren uit het feit dat niet iedereen voor een groep kan presenteren en dat is ook helemaal niet nodig. Mensen zien op tegen verbeterprojecten want dan moeten ze ook presenteren (Ik heb het meegemaakt) Dat is natuurlijk nooit de bedoeling. Verbeteren is lol, en moet lol blijven. Presentatie op de markplaats is niet bedriegend. De uitleg van een verbeterproject staat als het ware in een kraam en de collega's komen langs. De sfeer is ongedwongen en soms zelfs een beetje rommelig.

De ideeën generator & aanjager

De verbeter markplaats zorgt voor nieuwe ideeën. Mensen uit andere afdelingen krijgen de uitleg en gaan nadenken over de toepassing in de eigen omgeving. Op die manier is het een ideeën generator.

Daarnaast heeft de markplaats een wervend effect. Niemand wil uiteindelijk achterblijven. Zonder de nadrukkelijke boodschap nodigt het mensen uit om ook aan de slag te gaan met verbeterprojecten.

De ultieme integrator

Iedereen in het bedrijf kan met een verbeterproject op de markplaats staan. Het maakt niet uit in welke afdeling je werkt, of op welk niveau. De markplaats aanpak zorgt dus ook voor binding in het bedrijf.

De mogelijkheid om complimenten uit te delen

Succes en erkenning zijn de twee belangrijkste motiverende factoren. Succes is duidelijk, want daarom staan de mensen met het verbeterproject op de markplaats.

Erkenning: De markplaats is de uitgelezen plek om complimenten te geven.