

Intervju

Vilka utmaningar i er verksamhet fick er att söka er till en utomstående part?

- *Vi ville vidareutveckla vår verksamhet och på så vis få till en förändring i vår verksamhetskultur.*
- *Vi ville få en utomstående aktörs syn på vår verksamhet.*

Hur kom ni fram till valet av Edupower och vad ser ni som mest attraktivt i vårt företag och våra tjänster?

- *Lokal aktör*
- *Gediget kunnande*
- *De erbjöd ett paket som passade vår verksamhet*

Tre ord som beskriver er erfarenhet av Edupower och varför ni skulle rekommendera oss?

- *Resultatbringande*
- *Effektivt*
- *Kundorienterat*

Hurdana resultat har ni sett under vårt samarbetsprojekt eller efteråt?

- *Utveckling av samarbetet mellan avdelningar (silotänket grusades)*
- *Starkare sammanhållning*
- *Nya metoder för utvecklingsarbete*
- *Vi pratar om saker med deras rätta termer, konstruktivt, och lärde oss betydelsen av att dokumentera*
- *Betydelsen av att vara kundorienterad underströks*
- *Produktionsorganisationen deltar i utvecklingen på ett djupare plan*

Fritt formulerad beskrivningen av innehållet i samarbetsprojektet?

- *Syftet var att avveckla silotänket och åskådliggöra samarbetet mellan avdelningarna. Fördjupning i modeller för fortlöpande förbättring, till exempel A3-tekniken, lärde oss ett systematiskt sätt att lösa problem och jobba tillsammans.*

Personalens kommentarer kring sessionen:

- *Kundservice; Bra att utveckla den kundorienterade verksamheten.*
- *Teamledare; Det fanns ett klart behov av förändring och förändringen kom bra igång.*
- *Projektchef; Vi lärde oss systematisk problemlösning och måste ytterligare utveckla modeller för uppföljning.*

Case study

Kund: Oy Primo Finland Ab

År: 2019-2020

Innehåll:

Primo Finland Oy

Oy Primo Finland Ab är Inter Primo - koncernens finländska dotterbolag.

Vi producerar och marknadsför profiler i plast, främst för behov inom industrin och byggbranschen.

I Finland finns 70 anställda och den budgeterade omsättningen år 2020 är 21 M €