

# CASOS DE SUCESSO

## Lean Office

STAUFEN.



# Projeto de referência

## Redução de lead time de desembaraço

### Indústria

Serviços de importação, exportação e gestão logística

### Tamanho da empresa

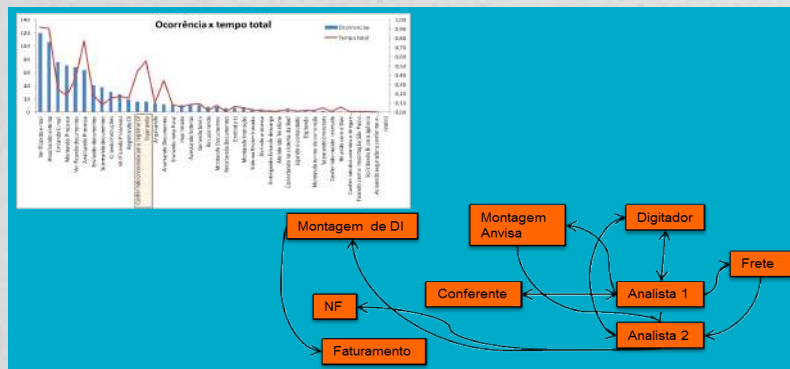
+400 colaboradores

### Localidade

Brasil



#### ANTES



- Alto lead-time
- Custos com retrabalho e erros
- Alto custo operacional
- Divisão por processo
- Desperdício de tempo em follow-up



#### DEPOIS



- Redução de lead-time
- Aumento de disponibilidade operacional (redução de custo)
- Aumento da qualidade do processo
- Divisão por fluxo (células de atendimento)
- Tempo focado ao fluxo principal



#### RESULTADOS

Lead time

-45%

Etapas por processo

-47%

# Projeto de referência

## Programa de Experts em Lean Administration

### Indústria

Fabricante de elevadores

### Tamanho da empresa

+150.000 colaboradores

### Localidade

Brasil



### ANTES



- Conceitos e ferramentas Lean aplicadas predominantemente nas áreas de fabricação;
- Abordar a solução de problemas e projetos com foco na solução;
- Desigualdade do conhecimento necessário, entre as áreas da empresa, no caminho para Lean Enterprise.



### DEPOIS



- Lean aplicado em áreas administrativas;
- Projetos com alto nível de estruturação (PDCA);
- Pessoal empoderado e multiplicadores de conceitos e ferramentas Lean;
- Durante o programa, 14 projetos gerados com foco no resultado e ganho médio de 100 mil reais por projeto.



### RESULTADOS

Custos internos

-1,4MI

Retrabalho interno

-52%

# Projeto de referência

## Incremento do OTD – On Time Delivery (entregas no prazo)

### Indústria

Elétrica

### Tamanho da empresa

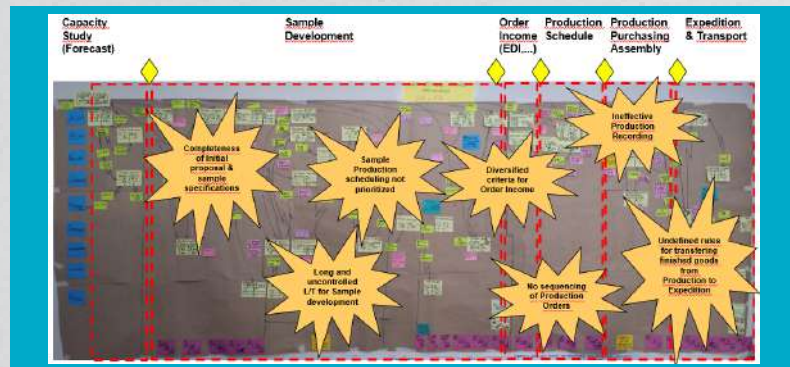
+370.000 colaboradores

### Localidade

Brasil



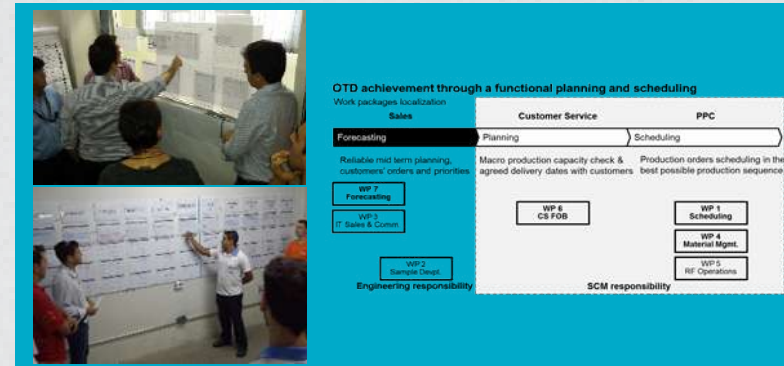
### ANTES



- Baixo OTD (On Time Delivery) gerando insatisfação dos clientes
- Volumes de entrega confirmados não clientes (alto Order Backlog)
- Processos de previsão e programação de pedidos com responsabilidades desalinhadas entre Vendas e PCP
- Planejamento da capacidade e contro-le da produção reativos às demandas de curto prazo



### DEPOIS



- Revisão dos processos de Vendas, Engenharia, Produção e PCP para otimização do atendimento de pedidos
- Reestruturação do PCP e introdução de um Customer Service para negociações de capacidades com clientes
- Estabelecimento de regras de planejamento, produção e logística para aumento do output
- Estabilização dos processos SAP
- Introdução de SFM Supply Chain



### RESULTADOS

Entregas no Prazo (OTD %)

+151%

Order Backlog (em unidades)

-38%

# Projeto de referência

## Implementação do TPM

### Indústria

Elétrica

### Tamanho da empresa

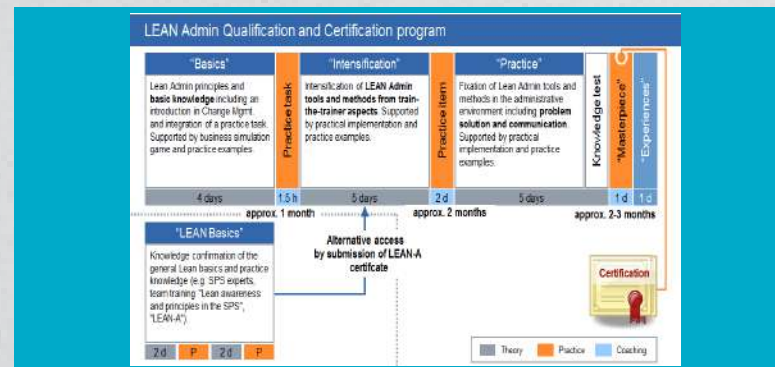
+370.000 colaboradores

### Localidade

Brasil



#### ANTES



#### Missão:

- Implementar a filosofia LEAN, de comprovados resultados na produção (Siemens Production System, SPS) e no ambiente de escritório da Siemens, a fim de acelerar e melhorar a eficiência dos processos usando abordagens LEAN.
- Treinar e certificar profissionais que deveriam atuar como multiplicadores de conceitos, ferramentas e filosofias Lean em ambientes administrativos.



#### DEPOIS



#### Especialistas em Lean Business: 1 Grupo

- 14 dias de treinamento
- 3 dias de coaching por participante
- Uma visita Best Practice

#### Lean Business Básico: 3 Grupos

- 5 dias de treinamento
- 2 horas de coaching por participante
- Critério para certificação: frequência, prova final e projeto com savings



#### RESULTADOS

Participantes: 70 pessoas

Certificado de especialista Lean: 17 pessoas

Certificado em Lean Básico: 53 pessoas

Nº de projetos aprovados: 64

Economia desejada: 3,1 MR\$/ano  
ROI desejado: 300 %  
Pay back: 4 meses

Outros:  
Especialistas em Lean apoiando novos projetos  
Know how difundido na empresa  
Formação de Líderes  
Cultura de alta performance

# Projeto de referência

## Shop floor Management (SFM) – Área Comercial

### Indústria

Sistemas de limpeza e raspadores de correias para mineração e outros

### Tamanho da empresa

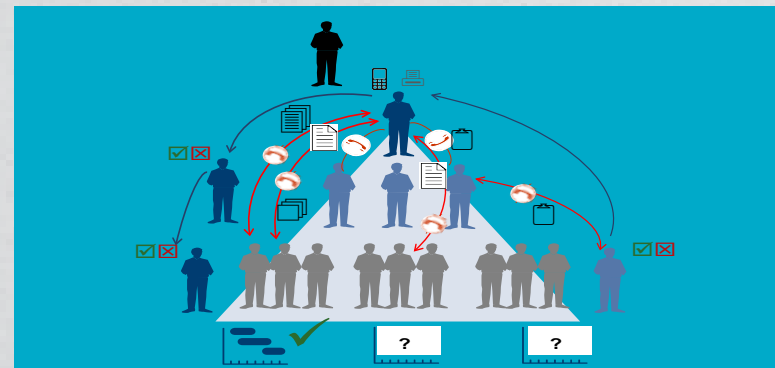
+1.000 colaboradores

### Localidade

Brasil



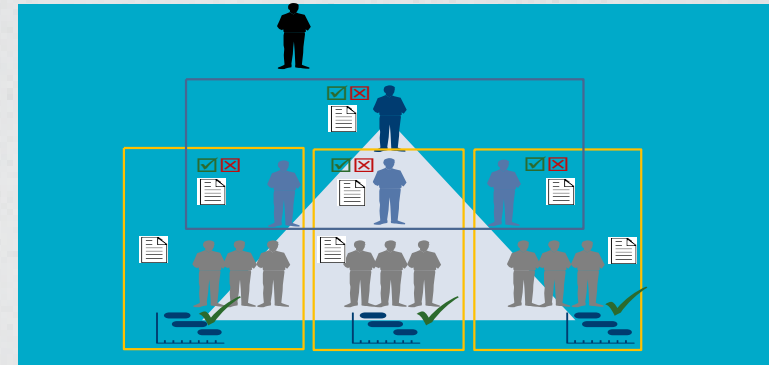
### ANTES



- Falta de prioridades dos pedidos
- Conflitos de prioridade entre os times de vendas e comercial interno
- Gestão de venda focada em KPIs com baixa frequência de acompanhamento
- Baixo volume de propostas e de Hit Rate
- Processo de vendas não padronizado



### DEPOIS



- Rotinas e indicadores operacionais diários para todos os níveis da força de vendas (SFM Remoto)
- Estabelecimento de “metas de produção” para as rotinas de base e acompanhamento semanal
- Aumento da capacidade de geração de oportunidades do time gerencial (vendedores desenvolvem propostas)
- Melhor entendimento das oportunidades e necessidades dos clientes para fechar negócios e foco nos principais clientes



### RESULTADOS

Hit Rate  
(Base nº de propostas)

+22%

Propostas emitidas  
(Base nº propostas)

+97%

### Resultados Qualitativos

Aumento do faturamento  
Aumento da realização de propostas via sistema / ERP  
Decisões tomadas com base em números e fatos; não em impressões  
Melhor foco dos recursos  
Metas e ações definidas para cada indivíduo com base em suas áreas de oportunidades específicas  
Processo organizado e mais profissional  
Padronização das melhores práticas

Forbes **2022**  
WORLD'S BEST  
MANAGEMENT  
CONSULTING FIRMS

POWERED BY STATISTA

Recentemente, a Staufen foi reconhecida como uma das **melhores consultorias de gestão do mundo**, concedida pela revista de negócios "Forbes".

**Brasil**

**STAUFEN.Táctica**  
Consultoria.Academia

Escritório Sede Campinas  
Rua Guapuruvu, 180, sala 7 - Alphaville  
13098-322 Campinas, SP

] +55 19 3262-0011

[www.staufen.com.br](http://www.staufen.com.br)  
[contato@staufen.com.br](mailto:contato@staufen.com.br)

**Headquarters Alemanha**

**STAUFEN.AG**  
Consulting.Academy.Investment

Blumenstraße 5  
D-73257 Kongen, Germany

] +49 7024 8056-0

[www.staufen.ag](http://www.staufen.ag)  
[contact@staufen.ag](mailto:contact@staufen.ag)

**STAUFEN.**

INSIDE EVERY COMPANY

THERE IS AN EVEN BETTER ONE.