

VITKO PODJETNIŠTVO

Metoda vitkega podjetništva pomaga zagonskim podjetjem hitreje in bolj učinkovito oblikovati najosnovnejši produkt in ga predstaviti potencialnim strankam. Veliko mladih podjetnikov porabi veliko časa in energije, da bi na trgu predstavili popoln izdelek. Ko pa ta izdelek lansirajo na trg, ugotovijo, da za ta izdelek ni nobenega zanimanja. S pomočjo metode »vitkega podjetništva« lahko podjetniki po najhitrejši poti začnejo uspešno poslovati. Tradicionalni način poslovanja se počasi poslavlja in vitkost podjetja postaja vse bolj del vsakodnevnega poslovnega življenja. Osnovni koncepti vitkega poslovanja so bili prvič uporabljeni v Toyoti na Japonskem, po letu 1950. Vitkost so razvili iz potreb optimiziranja proizvodnih procesov. Danes poznamo že številne primere dobrih praks, ko so podjetja uspešno implementirala metodo vitkega podjetništva v svoje poslovanje, kot so Ford, Skype, Nike, Dropbox, Intel, AirBnb Vitko poslovanje (»lean startup«, »lean production«, »lean corporate«) se vse pogosteje uporablja, tako med start-upi, kot tudi v malih in velikih podjetjih, ki razvijajo nov produkt ali storitev. Danes se koncept vitkega podjetništva uporablja tudi pri optimizaciji procesov v storitvenih dejavnostih. Glavni cilj vitkega poslovanja je odstranitev vsega, kar izdelku ali storitvi ne dodaja vrednosti. Princip vitkega podjetništva temelji na treh glavnih iztočnicah: hitremu vstopu na tržišče, neprestanemu preverjanju učinkovitosti poslovnega modela ter vzdrževanju čim nižjih stroškov. Optimiziranje procesov po konceptu vitkega poslovanja vedno temelji na usmerjenosti na uporabnika in k nenehnemu napredku. Vitkost pomeni izvajati procese pametneje, po zahtevah kupca (naročnika) in bolje v krajšem času, z manj zalogami, uporabo manj prostora, manj viri, z več vrednosti za kupca ter narediti aktivnosti prav že prvič, z odstranjevanjem vseh vrst izgub iz procesov.

Vitke metode poslovanja zajemajo več aktivnosti, orodij in korakov:

- definiranje vizije ter odgovora na vprašanje »zakaj«;
- priprava kanvasov (okvirjev), zapis hipotez in iteriranje hipotez;
 - o kanvas problem – rešitev;
 - o vitki okvir (kanvas izdelek – trg);
 - o poslovni okvir;
- strategija in ogrodje za postavljanje in testiranje hipotez;
- priprava intervjujev za odkritje kupcev;
- postavitve metrik »inovacijskega računovodstva« za spremljanje napredka;
- tranzicija iz faze iskanja v fazo izvedbe;
- vzpostavitev agilnega vodenja in projektiranja projekta;
- snovanje strategije trženja, implementacija ter pospeševanje le-te.

Vitko poslovanje ima številne pozitivne učinke:

- boljša kakovost storitev in višja lojalnost strank;
- povečanje zadovoljstva strank;

- manj odvečnega dela v procesih;
- manj izgub vseh virov v procesih;
- boljša preglednost nad procesi;
- zmanjšanje režijskih stroškov;
- izboljšana motiviranost zaposlenih;
- višja učinkovitost procesov v proizvodnji in administraciji;
- skrajšanje proizvodnega časa;
- boljša cenovna konkurenčnost na trgu;
- hitreje se učimo in dosegamo nenehni napredek;
- ustvarjamo nove priložnosti za različne procesne inovacije, saj inovativnost vse bolj postaja pogoj konkurenčnosti ter poslovne in osebne rasti posameznika in podjetja.

Vitko poslovanje zasleduje več ciljev:

- postati visoko odziven na zahteve kupcev;
- proizvajati izdelke ali storitve vrhunske kakovosti;
- proizvajati izdelke ali storitve najučinkovitejše in gospodarno;
- ustvarjati čim manj izgub v procesih;
- čim preprostejše obvladovanje procesov z čim manj človeškega napora.

Tudi v Sloveniji imamo dobre prakse in primere vitkih podjetij, kot so vitka online trgovina **Pohištvo123 si.**, ki jo poznajo predvsem kupci spalnic, vzmetnic, otroških in mladinskih sob. Za vse, ki jih zanima tematika porok, pa je lep primer vitkega poslovanja spletna stran in podjetje **Sanjski-Sopek.si**, kjer se prvenstveno ukvarjajo s tematiko cvetlične dekoracije porok. Dober primer vitkega podjetništva pa je tudi eden največjih specializiranih spletnih portalov za varčevanje in prihranek energije **Varčevanje-energije.si**, ki že 13 let deluje kot družinsko podjetje. Podjetje **Kreal d.o.o.** iz štajerskega konca, pa svojo podjetniško pot gradi na razvoju in trženju zunanjih otroških igral ter inovativnih izdelkov za šport (pametne plezalne stene, urbana oprema, otroška igrala,...)

Pripravila:
Brigita Drevenšek
SPOT Svetovanje Podravje