

Nyt voit mittauttaa strategian, projektisalkun ja kehittämistoimenpiteiden laadun!

“Mitä ei voi mitata ei voi myöskään kehittää” sanoo johtamisoppien kulunut iskulause. Iskulauseet sikseen, mutta moniko yrityksen hallituksen jäsenistä ja yrityksen johtajista ja päälliköistä tietävät oikeasti mikä on yrityksen strategian ja projektisalkun laatutaso, tai mitkä ovat organisaation käytännön prosessinkehittämiskyvyt todellisuudessa?

Vastaus on, että eivät kovinkaan monet (jos kukaan). Tosiasiassa suurin osa hallituksen jäsenistä ja yrityksen johtajista ja päälliköistä ovat tilassa jota voisi luonnehtia ”luulee tietävänsä”. Tämä tila on yksi suurimmista esteistä todelliselle faktapohjaiselle johtamiselle ja laajamittaiselle kehittämiselle, koska tässä tilassa on hyvin vaikea nähdä tarvetta parannukselle. Ts. ”mennään kuten ennenkin”. Kun kolmen keskeisen asian eli strategian, kehittämisprojektisalkun ja itse kehittämistoimenpiteiden laatu ei ole tiedossa, voi yritys potentiaalisesti implementoida (vuodesta toiseen) huonoa strategiaa, väärillä projekteilla, ja vieläpä kehnolla kehittämisen suorituskyvyllä. Noususuhdanteessa tämä voikin tuoda menestystä eli ”tornadossa koirakin lentää”, mutta kilpailun kiristytessä ja olosuhteiden muuttuessa tilanne voikin olla tyystin erilainen. Matala laatutaso yhdessäkin em. kolmessa asiassa nostaa merkittävästi tuskaa ja vaivaa yrityksen todellisen potentiaalin realisoimiseksi.

Jotta voidaan olosuhteista riippumatta välttyä (suurista) menetyksistä asiakas-, henkilöstö, ja omistajatytyväisyydessä tulee hyödyntää ”silmiä avaajaa” tai ”ajatusten kalibrointia” tarvittavan momentin, motivaation ja ymmärryksen aikaansaamiseksi. Näiden sidosryhmien tyytyväisyyttähän tulee ei ainoastaan ylläpitää vaan myös parantaa – joka päivä. *VISTALIZER® Acid Test* (suom. ”happotesti”) on nopea ja kustannustehokas tapa saada selville mikä on em. kolmen keskeisen asian laatu.

Menetelmä strategian laatutason arvioimiseksi perustuu *VISTALIZER® for Businesses* -ratkaisussa olevaan analyysimoduuliin. Kokonaistuloksen (%) lisäksi saadaan tulokseksi myös erittelyt eri strategiaosioista. Tarvittava input on kirjallinen strategia, jota arvioidaan em. menetelmässä olevien kriteerien perusteella. *VISTALIZER® Acid Test+* tarjoaa syventävää ymmärrystä taustalla olevan strategiaprosessin laadusta ja toiminnallisuudesta (eli se prosessi

joka luo ja päivittää strategiaa; voidaan suorittaa mikäli on olemassa). Tämä laajennettu arvio tarkastelee myös strategian jalkautusta ja käytännön implementointia ja tarjoaa ehdotuksia miten näiden osioiden suoritusta voidaan parantaa.

Projektisalkun laadun määrittäminen tapahtuu kolmessa vaiheessa:

1. Niiden prosessien tunnistaminen jotka vaikuttavat ko. kehittämissalkun projekteista.
2. *VISTALIZER® Report* luominen jokaisesta tunnistetusta prosessista; tärkeimpien kehittämiskohteiden paljastaminen prosessitasolla (kehittämisen tehokkuuden varmistaminen).
3. Analyysi ja arvio siitä miten hyvin projektisalkun suoritteet ovat yhteneväisiä *VISTALIZER® Report*:ien synteiesien kanssa. Lopputulos on numeerinen arvo (0-100%) joka kuvaa projektisalkun laatua.

Jos projektisalkun laatutaso on matala, niin on tarpeellista analysoida ja verifioida yrityksen projektikäytännöt jotta syyt poikkeamalle voidaan tunnistaa ja korjata.

Menetelmä kehittämissaannon (%) määrittämiseksi perustuu analyysimoduuliin joka löytyy ratkaisusta *VISTALIZER® for Networks*. Kokonaistuloksen (%) lisäksi määritellään myös kehittämissuunnitelman ja kehittämistoimenpiteiden käytännön implementoinnin laatutaso eri osa-alueiden osalta. Laajennettu *VISTALIZER® Acid Test+* tarjoaa syvällisempää ymmärrystä yrityksen tai yksikön kilpailukykyä, jolloin hyödynnetään *VISTALIZER® for Networks* –ratkaisun vakioversion kriteeristöä kokonaisuudessaan.

Muutama käytännön seikka

Tämän ratkaisun kohderyhmänä ovat yritykset joilla on vähintäänkin 25 työntekijää.

Avainhenkilöiden aikaa kuluu noin 3 h *VISTALIZER® Acid Test* –ratkaisun osalta ja vajaa päivä mikäli kyseessä on laajennettu *VISTALIZER® Acid Test+*. Tulokset toimitetaan noin viikossa.

Ratkaisun hinnoittelu on kilpailukykyinen ja houkutteleva, joten hinnasta ei pitäisi kiikastaa mikäli yrityksellä on aito halu kehittää kilpailukykyään ja toimintaansa.

Lisälukemista: Pastinen, Markus. 2010. *High-Performance Process Improvement*. Berlin Heidelberg: Springer-Verlag. ISBN 978-3-642-10783-2 (painettu), 978-3-642-10784-9 (e-kirja).

Katso myös: <https://www.vistalize.fi>