

ลองใช้เทคนิค MBWA (Management By Wandering Around)

ในวันที่ไม่รู้จะลด cost อย่างไร?

Tool นี้เกิดขึ้นในปี ค.ศ.1970 ที่ Hewlett Packard จึงมีการเรียกว่าเป็น HP Way และมาโด่งดังเมื่อ Tom Peters เขียนไว้ในหนังสือ In Search of Excellence

1. แนวคิดของ MBWA คือการให้ผู้จัดการไปพูดคุยกับพนักงานที่ปฏิบัติงาน รับฟังปัญหาและไอเดียที่หน้างาน ในการจัดซื้อเราหมายถึงคุยกับผู้ขายด้วย
2. กฎของการคุย
 - Informal Talk
 - Involve stakeholders in workplace
 - Effective Listening
3. ข้อดีของ MBWA เป็นการเพิ่มความไว้วางใจ เกิดการสื่อสารสองทาง ทำให้พนักงานเข้าใจเป้าหมายขององค์กรเพราะเป็นการสื่อสารโดยตรง จากเดิมที่เคยมีหลายระดับ เกิดประสิทธิภาพดีขึ้นเพราะเป็นการคุยหน้างาน เข้าใจว่าทำได้หรือไม่ได้เพราะอะไร



4. ข้อเสียของ MBWA คือใช้เวลามาก วัตถุประสงค์ยากเพราะไม่เป็นทางการ เป็นข้อมูลด้านเดียวจากผู้ใต้บังคับบัญชา
5. จาก tools ในการลดต้นทุนต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น กฎ 80/20, VA/VE, ESI (Early Supplier Involvement) หรือ Supply Positioning Model พบว่าฝ่ายวิศวกรรมมีการนำไปใช้หมดแล้ว จัดซื้อจะลดต้นทุนเพิ่มได้ด้วยแนวคิดของ MBWA

6. ผู้บรรยายได้ยกตัวอย่างการลดต้นทุนของลังไม้บรรจุสินค้า เมื่อฝ่ายผู้ใช้ทำ VA โดยปรับเปลี่ยนสเปคมาแล้ว แต่ผู้ขายยืนยันว่าสเปคใหม่ไม่ได้ช่วยลดต้นทุนวัตถุดิบการผลิต จึงลดราคาให้ไม่ได้ จัดซื้อจึงพูดคุย สอบถามกับผู้ขายถึงทางเลือกอื่น ๆ ที่จะช่วยลดต้นทุน จนได้แนวทางใหม่ทำให้ต้นทุนลดลงได้
7. อีกตัวอย่างหนึ่งคือการคุย สอบถามผู้ขายต่างประเทศเมื่อเขามาเยี่ยม ถึงพัสดุตัวหนึ่งที่เราหาแหล่งขายทดแทนไม่ได้ ผู้ขายแนะนำว่าพัสดุนั้น ผู้ขายในประเทศเขามักมีโรงงานอยู่ใกล้กับโรงงานผู้ใช้ ฝ่ายจัดซื้อจึง search หาบริษัทผู้ใช้แล้วชี้ดวงระยะทาง ก่อนลงมือ sourcing จนได้ผู้ขายที่ต้องการ ทำให้ซื้อได้ในราคาที่ถูกลง
8. จากตัวอย่างที่ผู้บรรยายเล่า คิดว่า **“การตั้งคำถามที่ดี”** ก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เทคนิคนี้ประสบความสำเร็จ



คุณมงคล ธนพนิชพันธุ์,
Adv. C.P.S.
Senior Section Manager
บริษัท พีริซซ อีเลคโทร-แมค
คานิคัล เวิร์คส์ จำกัด