

咨询服务 - XBS 经营系统搭建

搭建企业的XBS经营系统：汇聚赛道选择、并购整合、经营系统之力，打造企业的能力护城河、稳健增长的永动引擎

致力于将源于丹纳赫DBS的世界级经营系统
应用于中国企业

咨询服务 – XBS 经营系统搭建

搭建企业的XBS经营系统：汇聚赛道选择、并购整合、经营系统之力，打造企业的能力护城河、稳健增长的永动引擎

告别零散改进，开启系统制胜。

XBS经营系统，核心精髓源自全球顶尖的实业并购与运营管理典范——丹纳赫集团，这是一套在全球范围内被无数次验证的成功密码。

我们致力于将这套千亿级企业验证过的方法论与您的企业实际相结合，系统化地打造战略、并购整合与卓越运营能力。

旨在构筑企业独特的能力护城河，打造驱动企业高质量、可持续发展的永动引擎。



并购&整合

M&A & Integration



战略&实施

Strategy & Execution



卓越营销

Commercial Excellence



创新研发

Product Innovation



精益运营

Lean Operation



敏捷供应链

Agile Supply Chain



组织&人才发展

Organization & Talent



价值型财务

Value-Finance



AI智能化

AI Data-Driven Solution

2018年开始，丹研会致力于帮助中国制造业企业向高质量转型和成长

自2018年成立以来，丹纳赫经营系统研习会（简称“丹研会”）始终致力于将世界级经营管理方法论引入中国制造业，助力企业实现高质量转型与成长。


我们聚焦于帮助企业战略聚焦、创新成长、效率跃升、人才培养，推动客户成为细分市场的领军者。在中国经济迈向高质量发展的进程中，丹研会希望发现并成就一批具备产业雄心与赋能能力的“丹纳赫式”企业。

经过多年实践，我们将丹纳赫经营系统（DBS）与中国制造业实际深度融合，构建出一套适合本土企业的赋能式经营系统。该系统包含完整的搭建模型，覆盖战略、研发、营销、生产、供应链、质量、财务与人才发展等领域，并配备近百个实操工具与工作剧本。

丹研会顾问团队均来自世界五百强企业，平均拥有超过20年实战管理经验，覆盖全管理职能。我们不仅导入系统与方法，更提供全程教练式落地辅导，确保经营系统切实推动增长。

截至目前，我们已服务超过50家本土制造企业，涵盖工业装备、医疗医药、新材料等细分领域。其中70%客户合作超过三年，平均实现业绩提升超过50%。多家企业在赋能后成功登陆科创板、中小板、北交所。

如今，越来越多的丹研会成员企业不仅自身践行赋能式经营，更开始通过赋能式并购整合产业，像丹纳赫一样，以聚焦、效率与创新推动行业进步。



增长
Grow

聚焦好市场，开发好产品，深耕大客户，实现高效率，取得高速增长



搭建
Build

在实现增长的同时，搭建经营系统，从依靠个人向团队致胜转型



吸引
Attract

吸引和发展优秀人才，以实现经营管理自循环、和更高的突破与成长



值钱
Value

可预见的增长，高毛利的业务，良好的现金流，完善的经营系统和数智化工厂，让企业值钱

我们的客户为 快速成长的**制造型企业**

Our client base are fast-growing manufacturers in various industries around China

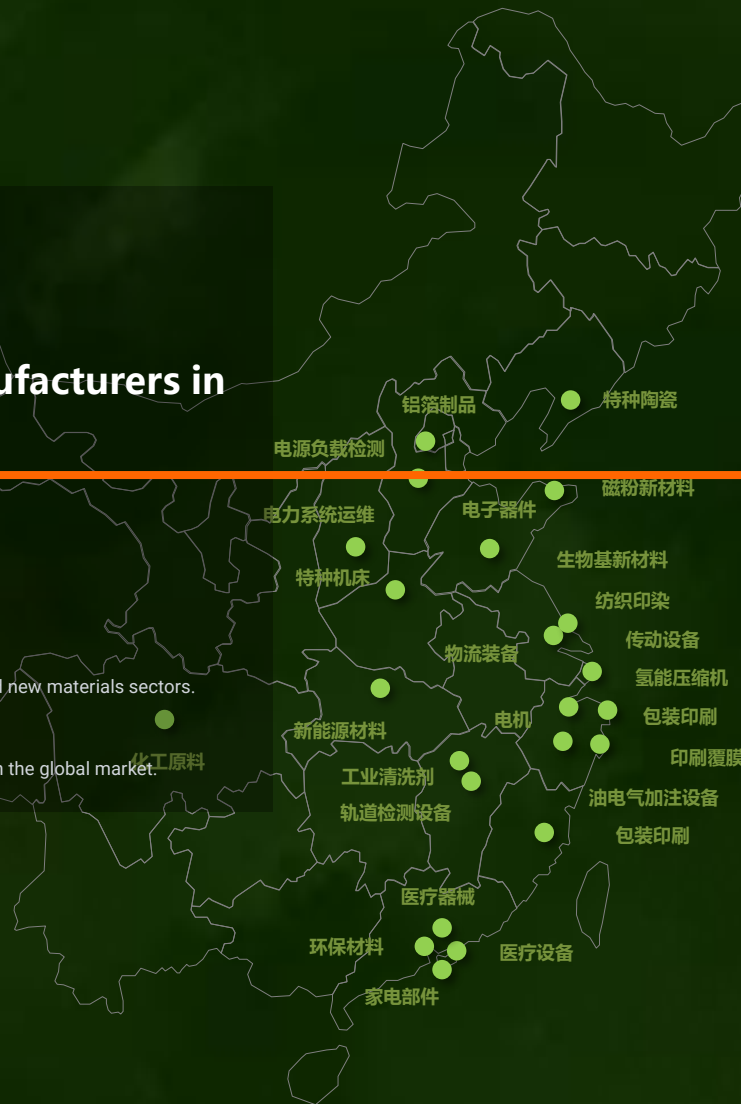
我们重点关注**工业装备、医疗医药、新材料**细分领域
有产业整合大志的**拟上市、上市公司**

我们的国际化视野也能帮助客户企业更好地与国际接轨

We focus primarily on industrial equipment, medical device and pharmaceuticals, and new materials sectors.

We aim to support companies with aspirations for industrial integration .

Our international perspective helps our clients' businesses thrive and align better with the global market.



系统性重塑，而非局部改善

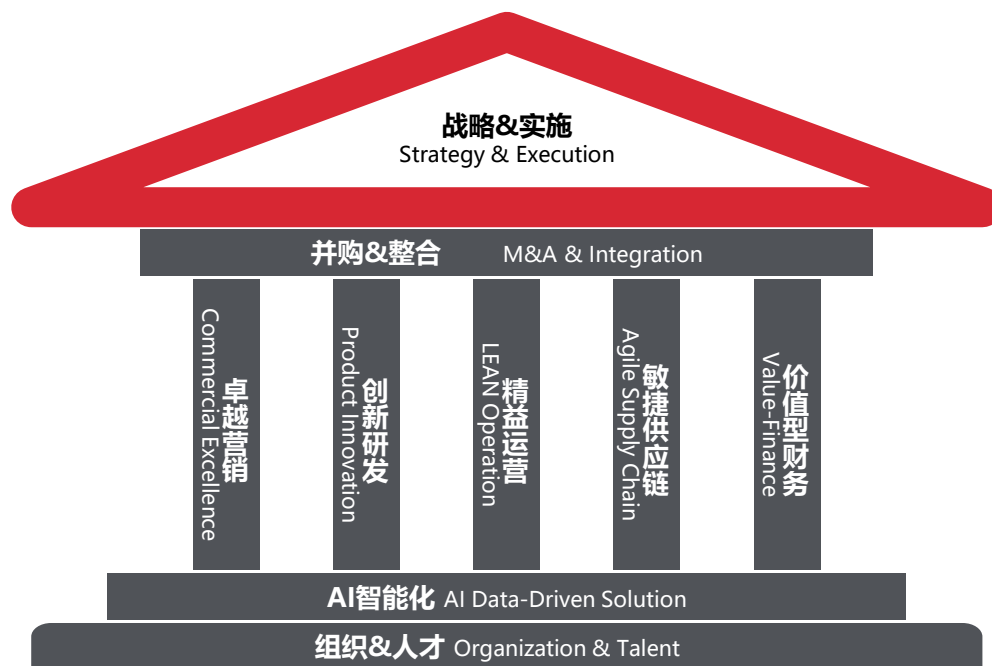
在企业转型升级的挑战中，仅依靠局部优化或个人能力已远远不够。XBS经营系统提供了一套完整、可落地、且被反复验证的系统性解决方案，其核心价值在于：

- **完整工具箱**：XBS并非单一工具，而是集成了战略&实施、并购&整合、创新研发、卓越营销、精益运营、敏捷供应链、组织与人才、价值型财务、AI智能化九大模块的完整系统。
- **落地路径**：提供增长战略、工具流程、组织、人才、文化五个维度的落地实施路径，对企业进行系统重塑，避免“头痛医头、脚痛医脚”的碎片化改革。

源于实战，被千亿级企业验证的“企业经营指导书”

这套源自丹纳赫经营系统（DBS），经过400多家不同行业企业验证的体系，其强大之处在于极高的标准化与极细的颗粒度。使其不仅仅是一个方法论，更如同一本详尽的“企业经营指导书”，为每一环节提供明确路径和方法。

- **高标准化**：提供了一套统一的管理语言、工具方法与实施路径，确保管理透明、成功经验能在不同业务单元中快速复制。
- **细颗粒度**：包含具体的操作步骤、表单模板、最佳实践案例，确保团队“拿起来就知道怎么干”，极大降低落地门槛与执行偏差。



丹研会赋能式经营系统工具箱，共计约100个工具。涵盖企业经营全方位，有针对性解决制造业企业日常90%的问题，帮助企业经营业绩跃升





XBS经营体系，围绕企业的核心价值观搭建，由五个部分构成：

业务增长引擎（战略洞察力）

- 通过深度市场分析进行赛道选择与定位，识别核心增长引擎，确保企业始终在正确的方向上做正确的事。

流程 | 工具

- 提供将战略目标转化为具体行动与成果的系统性方法、标准工具与执行路径，确保战略得以实现。

组织

- 构建敏捷、协同并能持续进化的赋能型组织，以高效配置资源并支撑战略落地与业务创新。

人才

- 通过赋能型培养与激励机制，打造具备经营系统思维与能力的梯队，黑带教练，支撑组织持续进化。

文化

- 塑造以“内省改善、利他赋能”为核心的行为模式，通过全员参与改善活动，并运用工具、数据和PSP驱动持续增长与组织学习。

成熟度是企业将系统理念、工具和行为准则从初步引入到深度融合，最终内化为组织能力的演进程度。它衡量的是企业运用这套系统实现持续增长的专业度、一致性和自我驱动能力。

| 阶段 | 特征 | 核心 |
|------------|---|---|
| 4G 对外赋能 | 不仅能自我革新，还具备对外输出系统、工具和文化的能力，成为行业标杆。 业务飞轮闭环 具备新工具开发， 对外赋能能力 | 实现文化的向外传播。 <ul style="list-style-type: none"> 经营系统赋能团队能够对外赋能； 经营系统开始向外认证、输出； 经营系统文化向外传播。 |
| 3G 成熟 | 系统应用无处不在，管理团队成为教练，改善文化深入人心 核心业务指标（CVD）每年高速增长 | 以学习和应用策略性工具为核心，经营系统应用随处可见。 <ul style="list-style-type: none"> 核心管理团队成为老师，传授经营系统； 应用经营系统工具成为对全员的要求； 经营系统与组织人才发展全面融合； 形成内省改善文化。 |
| 2G 进阶 | 核心团队能主动运用系统工具解决业务难题 核心业务指标（CVD）每年持续提升 | 以学习和应用改善工具为核心，战略优先事项成为工作重心。 <ul style="list-style-type: none"> 核心管理团队应用经营系统工具工作； 建立专职赋能团队； 启动经营系统黑带认证； 管理团队达到“言行一致”。 |
| 1G 入门 | 从依赖个人经验，转向依靠基础工具和标准流程工作 从不确定到稳定、 可预见的业绩结果 | 聚焦基础流程和基石工具的应用。 <ul style="list-style-type: none"> 核心管理层开始认同并理解经营系统； 建立非专职赋能团队； 使用PSP工具解决跨职能问题； 团队开始理解经营系统对工作的益处。 |

XBS经营系统的搭建，遵循“总体规划、分步实施”的策略，项目总周期通常为三年。我们通过**诊断蓝图、试点验证、推广融合、进化移交**四个紧密衔接的阶段，确保系统不仅精准落地，更能深度融入组织，最终交付给您一个能够**独立运行、自我革新**的增长引擎，实现从“为我们建”到“我们自己能”的根本转变。

3年



第四阶段：进化与移交 —— 独立运行，自我革新

- **核心活动：**系统成熟度评审、知识完全转移、制定自我迭代计划。
- **交付成果：**一个完全属于客户、能够自我更新的经营系统。

2年



第三阶段：推广与融合 —— 全面展开，深植基因

- **核心活动：**横向复制、纵向深入（与战略、人才、激励打通）、建立内部教练认证体系。
- **交付成果：**多部门绩效改善、内部顾问团队成型、系统运行机制。

3-6个月



第二阶段：试点与验证 —— 创造样板，建立信心

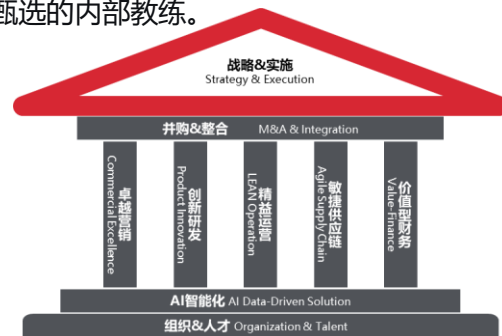
- **核心活动：**在精选的“样板区”进行工具导入、实战工作坊、快速取胜。
- **交付成果：**可见的变化（如效率提升等）、成功的内部案例、首批甄选的内部教练。

1个月



第一阶段：诊断与蓝图 —— 共识起点，描绘未来

- **核心活动：**高层访谈、价值流分析、文化评估、共同设计系统蓝图。
- **交付成果：**《定制化系统架构图》、《实施路线图》、高层共识。



为确保xBS系统建设既着眼长远又立足当下，我们建议采用“整体规划、分步实施、三线并进”的推进策略。

第一条主线：战略流程与工具统一（贯穿全程）

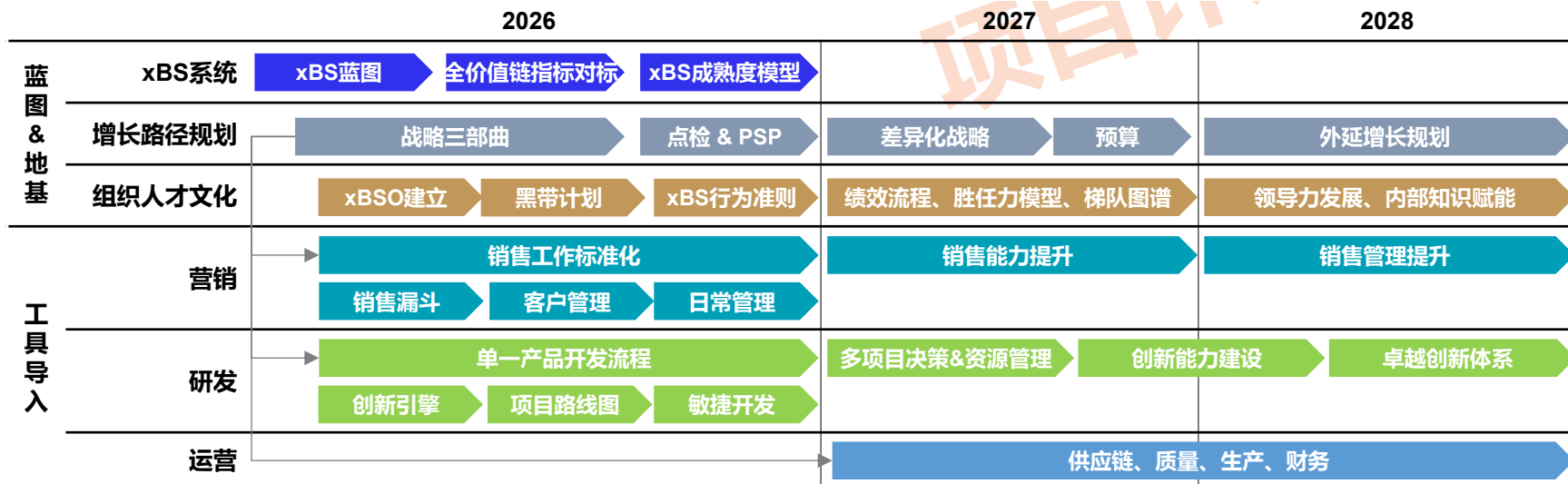
- 在集团层面统一导入xBS战略规划、部署与分解的流程与工具，确保各事业部在统一的战略逻辑和语言体系下运作，实现“力出一孔”。

第二条主线：组织能力奠基（贯穿全程）

- 基于“组织、人才、文化”三维框架，由集团层面主导，在项目全周期系统化构建支撑xBS落地的软性基础设施。包括优化组织结构、建立赋能办公室（xBSO）、打造基于胜任力模型的人才选拔与发展体系、塑造持续改善与协同的文化氛围等。

第三条主线：经营系统工具箱导入（分阶段、分优先级导入）

- 根据企业发展战略的路径规划，分优先级导入xBS工具箱，解决具体业务痛点，直接贡献于业绩提升。
 - 第一优先级：营销系统、研发系统。** 聚焦增长与创新引擎，建立从客户开发到订单交付，客户需求到产品上市的闭环能力。
 - 第二优先级：供应链系统、质量系统。** 夯实运营基石，打造高效、柔韧、可靠的供应链与卓越质量保证体系。
 - 第三优先级：财务系统、生产系统。** 深化精益运营，实现财务业务一体化与制造效率的极致优化。
 - 方式：**“试点-总结-推广”模式。每个版块选择代表性事业部或产线进行试点，成功验证后横向展开。



| | 第一阶段：筑基与试点 | 第二阶段：深化与推广 | 第三阶段：内化与融合 |
|------------------|---|---|---|
| xBS蓝图 | <ol style="list-style-type: none"> 整体蓝图：完成xBS系统框架设计，明确集团与事业部的权责界面与统一管理语言。 指标对标：建立全价值链评价指标体系以及同行业对标。 成熟度模型：建立xBS成熟度评估模型。 | <ol style="list-style-type: none"> 推广机制：xBS系统从试点向多事业部复制推广，建立成熟的评价与迭代机制 工具箱成形：形成可复用的工具箱 | <ol style="list-style-type: none"> 系统能力：xBS系统成为组织本能，实现自我驱动、自我迭代，集团具备对外赋能与并购整合的系统能力 |
| 增长路径 | <ol style="list-style-type: none"> 统一战略流程：完成集团及试点事业部3年战略规划，统一战略解码语言与工具。 导入执行工具：导入点检会机制与基础问题解决流程（PSP），保障战略举措落地。 | <ol style="list-style-type: none"> 深化流程融合：战略流程全面嵌入各事业部年度经营计划，建立滚动战略复盘机制。 导入预算协同：将xBS战略举措与财务预算流程深度集成，实现战略与资源精准匹配。 | <ol style="list-style-type: none"> 外延能力：战略管理成为组织核心能力，支持并购整合与新业务拓展。 数据引领：形成基于数据的战略洞察与持续改善的决策文化。 |
| 组织人才文化 | <ol style="list-style-type: none"> 组织奠基：成立xBSO赋能办公室。 文化启动：发布xBS核心价值观与行为准则。 人才点火：启动“黑带种子”选拔与培养计划。 | <ol style="list-style-type: none"> 体系化建设：xBS胜任力模型与绩效、晋升全面挂钩，启动系统化人才盘点。 文化扎根：改善文化（如PSP应用）制度化运营，建立“价值观之星”等认可机制。 梯队构建：绘制关键岗位继任者梯队图谱。 | <ol style="list-style-type: none"> 人才自驱：形成自我迭代的xBS人才供应链，内部认证体系独立运行。 文化外显：xBS文化成为品牌与竞争优势。 组织进化：xBSO成为内部咨询与知识中心。 |
| 工具导入 | <p>第一优先级（启动与试点）：</p> <ul style="list-style-type: none"> 营销系统：销售漏斗管理、大客户管理（KAM）体系搭建。 研发系统：创新引擎、敏捷开发流程导入。 | <p>第一优先级深化，第二优先级启动：</p> <ul style="list-style-type: none"> 营销/研发：体系全面推广与优化。 供应链系统：制定品类采购策略，物料JIT计划，建立系统化降本（含VAVE）流程。 质量系统：绘制质量全景图，建立外部客诉快速响应与闭环流程，推动内部质量一致性提升项目（如VRK、SPC）。 | <p>全面融合与高阶运营：</p> <ul style="list-style-type: none"> 财务系统：经营分析、精益财务深化。 精益系统：导入高阶精益工具，如拉动生产系统（Pull）、产销存协同（PSI），绘制人效地图以持续优化生产率。 全价值链协同：打通全版块数据流，实现端到端可视化与协同优化。 |
| 关键里程碑输出示例 | <ol style="list-style-type: none"> 《xBS建设总体蓝图》 《集团三年战略规划/首年战略部署》 《组织架构优化方案与权责手册》 《营销/研发系统试点建设手册》 首批认证的内部黑带/教练团队 | <ol style="list-style-type: none"> 《xBS系统成熟度首次评估报告》 《关键岗位继任者梯队图谱》 《卓越供应链手册》 《质量体系提升路线图》 《客诉降低闭环管理指南》 | <ol style="list-style-type: none"> 《xBS自主运营与迭代手册》 《综合组织能力评估报告》 《高阶精益运营系统运行标准》 成功的内/外部赋能案例集 |

第二阶段：试点与验证 —— 创造样板，建立信心

- **核心活动：** 时长一般为3-6个月，聚焦立竿见影改善点，在精选的“样板区”进行工具导入、实战工作坊、快速取胜。
- **交付成果：** 可见的变化（如效率提升等）、成功的内部案例、首批甄选的内部教练。



甄选与培养经营班子

目标：为外延式增长储备可复制的管理团队

- 精准画像：建立基于XBS系统的领导力、胜任力模型，明确未来领袖的标准。
 - 系统培养：通过战略、并购整合、精益转型等实战项目，在解决真实业务问题的过程中识别、培养班子。
 - 人才池建设：构建“腰部力量”梯队，确保关键岗位有持续、合格的继任者，支撑业务扩张与并购整合。
- 最终交付：一支理解战略、精通XBS系统、能带队打胜仗的“经营班子”。

黑带认证与教练选拔

目标：将系统内化为组织基因，实现自我演进

- 能力认证：推行XBS黑带认证体系，对工具方法的应用能力进行分级鉴定与认可。
 - 教练选拔：从认证精英中选拔内部教练，培养其传授、赋能与审核的能力。
 - 赋能传承：建立内部教练团队，负责系统的新员工导入、工具推广和持续改善文化的传承。
- 最终交付：一套不依赖外部顾问的、能够自我赋能、自我迭代的内部运营机制。

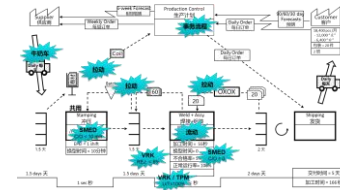
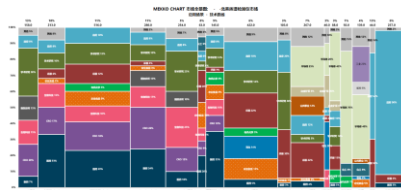
制造业通用经营系统工具-岗位技能矩阵

| NO. | 版块 | 内容 | 总经理 | 销售总监 | 市场 | 销售 | 售后 | 研发总监 | 产品经理 | 项目经理 | 研发工程 | 生产总监 | 生产 | 工艺 | 计划 | 设备 | ESH | 质量总监 | 质检 | 质保 | 供应链总监 | 寻源 | 采购 |
|-----|----|---------------|-----|------|----|----|----|------|------|------|------|------|----|----|----|----|-----|------|----|----|-------|----|----|
| 1 | 基石 | 战略部署 | X | X | | | | X | | | | X | | | | | | X | | | X | | |
| 2 | | 战略分解 | X | X | | | | X | | | | X | | | | | | X | | | X | | |
| 3 | | 点检会 | X | X | | | | X | | | | X | | | | | | X | | | X | | |
| 4 | | 问题解决 PSP | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| 5 | | 流程改善 TPI | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| 6 | | 变革管理 改善成功秘笈 | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| 7 | | 战略规划 | X | X | | | | X | | | | X | | | | | | X | | | X | | |
| 8 | | 数据仪表盘&经营决策 | X | X | | | | X | | | | X | | | | | | X | | | X | | |
| 9 | 研发 | 研发基础管理 | | | | | | X | X | X | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | | 快速产品开发 APD | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | | | | X | | | X | X | |
| 11 | | 项目决策管理 PPG | X | | | | | X | X | X | | | | | | | | | | | | | |
| 12 | | 价值分析&工程 VAVE | | | | | | X | X | X | | X | X | | | | | | | | | X | |
| 13 | | 可制造性设计 DFM | | | | | | | | | X | | | | | | | | | | | | |
| 14 | | 创新作战室 VPM | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | |
| 15 | | 高效设计评审 SDR | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | |
| 16 | | 可靠性设计 DFR | | | | | | X | X | X | X | | | | | | | X | | | | | |
| 17 | | 前瞻技术研发流程 TRL | | | | | | X | | | | | | | | | | | | | | | |
| 18 | | 用户中心的产品定义 CPD | | | | | | X | X | X | | | | | | | | X | | | | | |



快速掌握赋能式经营系统最有价值的内核：

- 如何激发团队，实现以战略为牵引，可预见的增长
- 如何识别战略目标实现的支撑点，让战略落地成为可能
- 如何做到目标和行动的层层分解，上下同心，行动一致
- 如何做好过程管理，在目标和行动执行过程中不断纠偏
- 如何让战略能力可复制、可放大 - 掌握实用工具



| 序号 | 名称 | 单位 | 目标 | 现状 | 差距 | 责任人 | 完成时间 | 备注 |
|----|---------|------|------|------|------|------|------------|----|
| 1 | 营业收入 | 亿元 | 1000 | 950 | -50 | 张三 | 2023-12-31 | |
| 2 | 净利润 | 亿元 | 200 | 180 | -20 | 李四 | 2023-12-31 | |
| 3 | 市场占有率 | % | 15% | 14% | -1% | 王五 | 2023-12-31 | |
| 4 | 客户满意度 | 分 | 90 | 88 | -2 | 赵六 | 2023-12-31 | |
| 5 | 研发投入占比 | % | 5% | 6% | +1% | 孙七 | 2023-12-31 | |
| 6 | 环保达标率 | % | 100% | 100% | 0% | 周八 | 2023-12-31 | |
| 7 | 安全生产事故率 | 起/万人 | 0.1 | 0.2 | +0.1 | 吴九 | 2023-12-31 | |
| 8 | 员工流失率 | % | 5% | 6% | +1% | 郑十 | 2023-12-31 | |
| 9 | 品牌影响力 | 指数 | 80 | 75 | -5 | 陈十一 | 2023-12-31 | |
| 10 | 社会责任履行 | 分 | 95 | 90 | -5 | 林十二 | 2023-12-31 | |
| 11 | 数字化转型 | 指数 | 70 | 60 | -10 | 周十三 | 2023-12-31 | |
| 12 | 供应链韧性 | 分 | 85 | 80 | -5 | 吴十四 | 2023-12-31 | |
| 13 | 绿色生产 | 指数 | 90 | 85 | -5 | 郑十五 | 2023-12-31 | |
| 14 | 人才梯队建设 | 分 | 80 | 75 | -5 | 陈十六 | 2023-12-31 | |
| 15 | 企业文化建设 | 分 | 85 | 80 | -5 | 林十七 | 2023-12-31 | |
| 16 | 合规管理 | 分 | 90 | 85 | -5 | 周十八 | 2023-12-31 | |
| 17 | 风险管理 | 分 | 85 | 80 | -5 | 吴十九 | 2023-12-31 | |
| 18 | 信息安全 | 分 | 90 | 85 | -5 | 郑二十 | 2023-12-31 | |
| 19 | 知识产权保护 | 分 | 85 | 80 | -5 | 陈二十一 | 2023-12-31 | |
| 20 | 公共关系 | 分 | 80 | 75 | -5 | 林二十二 | 2023-12-31 | |

XXX科技股份有限公司2023年目标责任书

为了完成公司2023年经营目标，明确各部门、各岗位的职责，特制定本责任书。各部门、各岗位负责人须认真阅读，并签字确认。

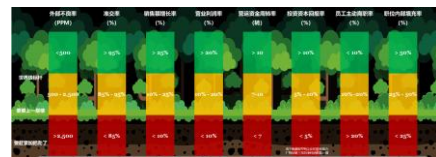
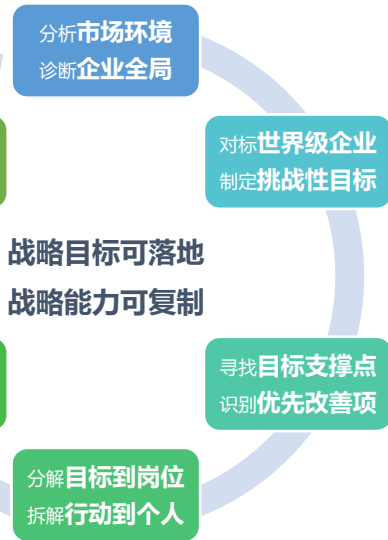
一、责任书签订时间：2023年1月1日至2023年12月31日

二、责任书签订地点：XXX公司会议室

| 序号 | 姓名 | 职位 | 目标 | 权重 | 备注 |
|----|------|----------|------------|-----|------|
| 1 | 张三 | 总经理 | 营业收入1000亿元 | 30% | 核心目标 |
| 2 | 李四 | 副总经理 | 净利润200亿元 | 20% | 核心目标 |
| 3 | 王五 | 财务总监 | 市场占有率15% | 10% | 重要目标 |
| 4 | 赵六 | 运营总监 | 客户满意度90分 | 10% | 重要目标 |
| 5 | 孙七 | 研发总监 | 研发投入占比5% | 10% | 重要目标 |
| 6 | 周八 | 环保总监 | 环保达标率100% | 5% | 底线目标 |
| 7 | 吴九 | 安全总监 | 安全生产事故率0.1 | 5% | 底线目标 |
| 8 | 郑十 | 人力资源总监 | 员工流失率5% | 5% | 底线目标 |
| 9 | 陈十一 | 品牌总监 | 品牌影响力80 | 5% | 底线目标 |
| 10 | 林十二 | 社会责任总监 | 社会责任履行95 | 5% | 底线目标 |
| 11 | 周十三 | 数字化转型总监 | 数字化转型70 | 5% | 底线目标 |
| 12 | 吴十四 | 供应链韧性总监 | 供应链韧性85 | 5% | 底线目标 |
| 13 | 郑十五 | 绿色生产总监 | 绿色生产90 | 5% | 底线目标 |
| 14 | 陈十六 | 人才梯队建设总监 | 人才梯队建设80 | 5% | 底线目标 |
| 15 | 林十七 | 企业文化建设总监 | 企业文化建设85 | 5% | 底线目标 |
| 16 | 周十八 | 合规管理总监 | 合规管理90 | 5% | 底线目标 |
| 17 | 吴十九 | 风险管理总监 | 风险管理85 | 5% | 底线目标 |
| 18 | 郑二十 | 信息安全总监 | 信息安全90 | 5% | 底线目标 |
| 19 | 陈二十一 | 知识产权保护总监 | 知识产权保护85 | 5% | 底线目标 |
| 20 | 林二十二 | 公共关系总监 | 公共关系80 | 5% | 底线目标 |

优先改善事项行动计划

| 序号 | 事项名称 | 责任人 | 优先级 | 计划完成时间 | 当前状态 | 备注 |
|----|----------|------|-----|------------|------|----|
| 1 | 提升生产效率 | 张三 | 高 | 2023-03-31 | 进行中 | |
| 2 | 降低库存成本 | 李四 | 中 | 2023-04-30 | 未开始 | |
| 3 | 优化供应链管理 | 王五 | 高 | 2023-05-31 | 进行中 | |
| 4 | 提升客户满意度 | 赵六 | 中 | 2023-06-30 | 未开始 | |
| 5 | 加强研发投入 | 孙七 | 高 | 2023-07-31 | 进行中 | |
| 6 | 提升环保水平 | 周八 | 中 | 2023-08-31 | 未开始 | |
| 7 | 强化安全管理 | 吴九 | 高 | 2023-09-30 | 进行中 | |
| 8 | 优化人力资源 | 郑十 | 中 | 2023-10-31 | 未开始 | |
| 9 | 提升品牌影响力 | 陈十一 | 中 | 2023-11-30 | 未开始 | |
| 10 | 履行社会责任 | 林十二 | 中 | 2023-12-31 | 未开始 | |
| 11 | 推进数字化转型 | 周十三 | 高 | 2024-01-31 | 未开始 | |
| 12 | 增强供应链韧性 | 吴十四 | 中 | 2024-02-28 | 未开始 | |
| 13 | 实施绿色生产 | 郑十五 | 中 | 2024-03-31 | 未开始 | |
| 14 | 完善人才梯队 | 陈十六 | 中 | 2024-04-30 | 未开始 | |
| 15 | 深化企业文化 | 林十七 | 中 | 2024-05-31 | 未开始 | |
| 16 | 加强合规管理 | 周十八 | 中 | 2024-06-30 | 未开始 | |
| 17 | 提升风险管理 | 吴十九 | 中 | 2024-07-31 | 未开始 | |
| 18 | 保障信息安全 | 郑二十 | 高 | 2024-08-31 | 未开始 | |
| 19 | 加强知识产权保护 | 陈二十一 | 中 | 2024-09-30 | 未开始 | |
| 20 | 提升公共关系 | 林二十二 | 中 | 2024-10-31 | 未开始 | |



| 年度 | 营业收入 | 净利润 | 市场占有率 | 客户满意度 | 研发投入占比 | 环保达标率 | 安全生产事故率 | 员工流失率 | 品牌影响力 | 社会责任履行 | 数字化转型 | 供应链韧性 | 绿色生产 | 人才梯队建设 | 企业文化建设 | 合规管理 | 风险管理 | 信息安全 | 知识产权保护 | 公共关系 |
|------|------|-----|-------|-------|--------|-------|---------|-------|-------|--------|-------|-------|------|--------|--------|------|------|------|--------|------|
| 2023 | 1000 | 200 | 15% | 90 | 5% | 100% | 0.1 | 5% | 80 | 95 | 70 | 85 | 90 | 80 | 85 | 90 | 85 | 90 | 85 | 80 |
| 2024 | 1100 | 220 | 16% | 92 | 6% | 100% | 0.1 | 4% | 85 | 96 | 75 | 88 | 92 | 82 | 88 | 92 | 88 | 92 | 88 | 82 |
| 2025 | 1200 | 240 | 17% | 94 | 7% | 100% | 0.1 | 3% | 90 | 97 | 80 | 90 | 94 | 85 | 90 | 94 | 90 | 94 | 90 | 85 |
| 2026 | 1300 | 260 | 18% | 96 | 8% | 100% | 0.1 | 2% | 95 | 98 | 85 | 92 | 96 | 90 | 92 | 96 | 92 | 96 | 92 | 88 |
| 2027 | 1400 | 280 | 19% | 98 | 9% | 100% | 0.1 | 1% | 100 | 99 | 90 | 95 | 98 | 95 | 95 | 98 | 95 | 98 | 95 | 90 |

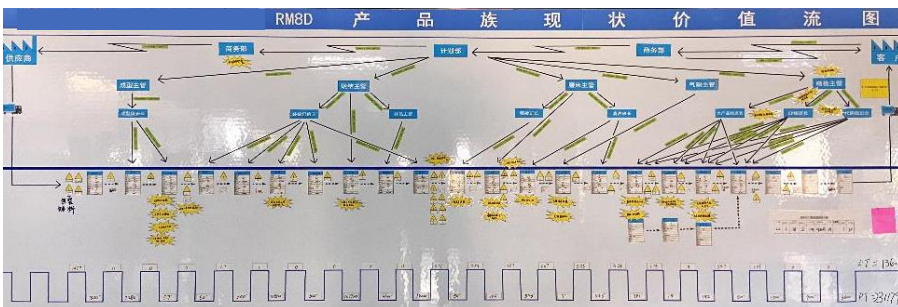
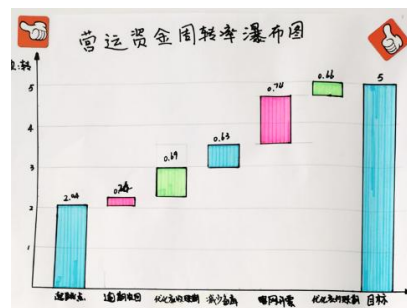
| Lvl1 | Lvl2 | Lvl3 |
|-------------|---------------|---|
| 生产系统 | 原料厂长 | 原料生产主管 设备维护主管 |
| 原料合格率100% | 原料合格率100% | LPA合格率100% LPAR合格率100% 原料不存台数 |
| 计划人完成率100% | 计划人完成率100% | 计划按时完成率100% 计划人完成率100% MTR: 149小时 MTR: 3059件 |
| 一次交付合格率>96% | 一次交付合格率>96% | 一次交付合格率>99% 一次交付合格率>99% |
| 库存周转率>6周 | 原材料及成品库存量<45天 | 在制品库存<2天 成品库存<2天 备件库存存在<10% |
| 每平米工数提升15% | 每人工时产出提升+20% | 每人工时产出提升+20% 每人工时产出提升+20% 物料损耗降低<10% |



案例：电子部件企业

结果：以10亿人民币，12倍估值，被来自海外的产业基金收购，被尽调团队评价战略方向清晰、可落地性强，战略流程与世界级企业接轨

- 两年销售额翻倍（100%增长）
- 营业利润率提升4.2%
- 在客户应收账款持续加长的情况下，通过降低库存（50%降低 / 10转），将营运资金周转率提升1转
- 质量外部不良率降低60%
- 人效提升75%



卖得好

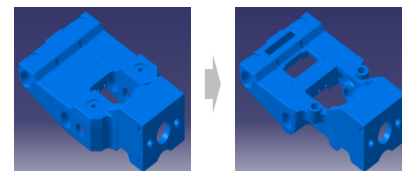
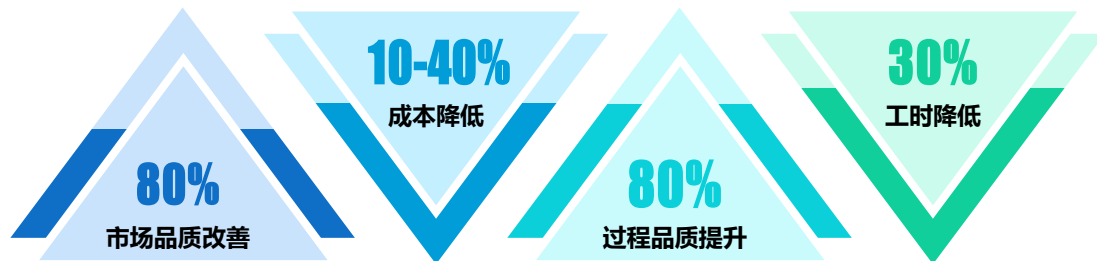
更好地满足客户需求
最少品质不良和客诉

好利润

与竞品间有显著差异化
最佳设计带来最低成本

好制造

供应商好管理、物料好采购
质量直通率高、**生产效率高**



节省33%的材料



9个零件合并为3个零件

成本是设计出来的

- 70%的产品成本来自设计，复杂的设计无法在生产中“精益”
- 总成本不仅是零件和加工成本，也包括质量、库存、投资等隐形成本

质量是设计出来的

- 50%-80%的质量问题，是可以在设计过程中被预防的
- 在设计阶段，要做更具成本效益的可靠性设计

KISS (Keep it Super Simple) “极简”设计理念

遵守产品设计的**7**大原则、考量完全成本，消除设计中的**10**大浪费

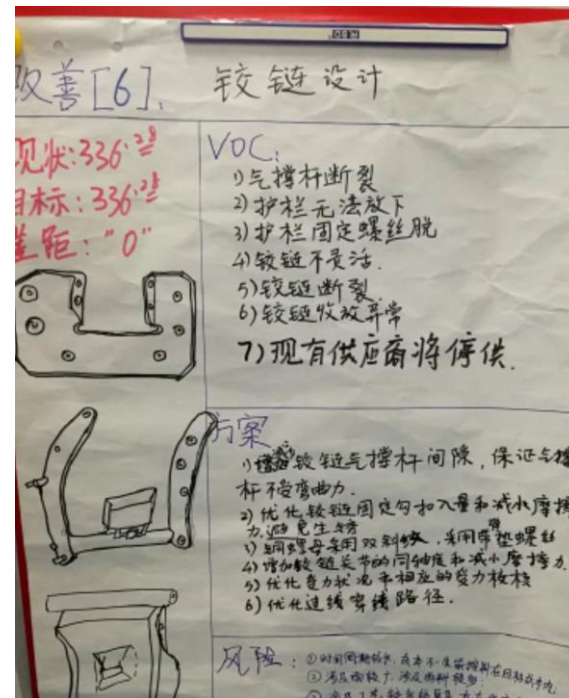
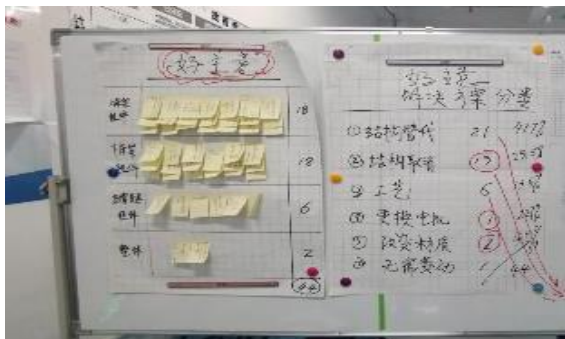
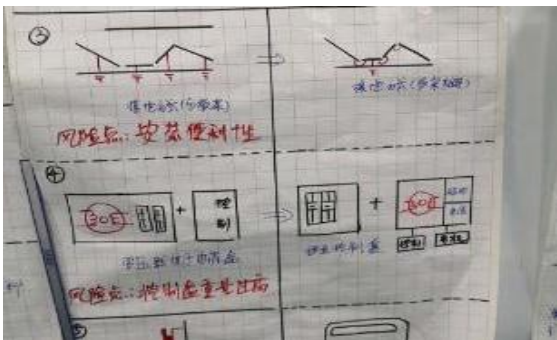


案例：医疗器械企业

面临问题：产品毛利低，市场竞争力不足；产品设计可制造性不好，导致生产效率低、质量问题频发

改善结果：

- 识别产品成本降低机会 33.7%，实际达成15.8%
- 物料种类减少27%，物料数量减少21%
- 工具种类减少47%，生产效率提升10%



精益转型中，需要榜样的力量 – 快速打造可复制的高效生产标杆



精益转型可以很快

- 6个月的时间，将传统生产班组打造成符合精益原则的新型生产单元
- 实现效率、库存、质量和交期的跨越式提升

标杆要有可复制性

- 信·愿·行，发挥榜样的力量，让全员看到精益的可能
- 可学可复制，发挥标准化的力量，建立标杆单元的明确标准、手册，让快速复制和评价得以实现

Model Cell Progress 模范单元进程

| 单元名称: | 启动日期: | 更新日期: | 模范单元进程: | 44% |
|-------------------------------------|---|-------|---------|-----|
| Standard Work 标准化作业 | <ul style="list-style-type: none"> SW combo & SW sheets displayed 测试出来的标准化工作组合和标准化工序表 Take time is properly calculated 计算正确的节拍时间 Standard WIP in place 标准半成品数量 Operator loading charts at mouth of cell 单元入口处加载操作员图表 "Playbook" created 制定了单元的“剧本” Cell manned as loading charts indicate 单元运转完全遵照负荷表 | | | |
| Layout 布局 | <ul style="list-style-type: none"> U shaped cell U型单元 Product flows Counter clockwise 产品逆时针流转 No barriers to operator flow 操作员走动无障碍 Proper tool presentation 工具/夹具摆放正确 Unobstructed view from mouth 单元入口无遮挡阻挡 Equipment adj to operator height 设备调整到操作员高度 | | | |
| Quality 质量 | <ul style="list-style-type: none"> Pictorial method sheets 图片化指导书 Sample product with Critical to Quality Characteristics 包括关键特性的零件样品 PPM measured at end of line 跟踪输出产品的PPM Rolled throughput yield tracked 滚动跟踪直通率 Poka Yoke 防呆防错 Jidoka 自働化 | | | |
| Total Associate Involvement 全员参与 | <ul style="list-style-type: none"> "Severall" skilled operators "多能工" Operator cross-training matrix 操作交叉培训矩阵 Training plan in place 完整的培训计划 Communication board 管理看板 Operators update visual mgmt boards 操作员自主更新目视化管理板 "Universal" skilled operators "万能工" Cell members conduct Problem Solving 单元员工进行“问题解决” | | | |
| Visuals, control 目视化/管控 | <ul style="list-style-type: none"> Andon 安灯 (黄色指示灯) Aisle, equip, & matl markings 通道、设备、物料标识 Matl locations & cont. labeled 物料位置、数量标识 Defective product area 不合格品区 Process map of cell 单元的生产流程图 | | | |
| Visuals, measurement 目视化/衡量 | <ul style="list-style-type: none"> Production control board 生产计划看板 Quality, Delivery, Cost tracking 质量、交付、成本看板 Countermeasures / newspaper 对策、新闻看板 | | | |
| 5S | <ul style="list-style-type: none"> No unnecessary items 无不必要物品 "A home" for each item 物品有“家”/归位 Daily 5S activity with checklists 每日5S点检 Cell free of debris, oil, etc 单元内无垃圾、油污等 Item locations set by freq of use 物品摆放按频次摆放 No enclosed or nonvisible cabinets 无密封或看不见内部储物柜 Equip mod to reduce cleaning 改造设备以减少清洁工作 Mgmt/cross cell audits 管理/单元互检 | | | |
| SMED 快速换模 | <ul style="list-style-type: none"> Changeover times tracked 跟踪换模时间 Documented process 程序文件化 Internal converted to external 内部“转”外部 Internal tasks minimized 内部“工作最小化 External tasks minimized 外部“工作最小化 Changeover within Takt Time 节拍时间内完成换模 | | | |
| TPM 全面生产维护 | <ul style="list-style-type: none"> OEE tracked 跟踪设备综合效率 Maintenance performed off shift 非生产时间保养 Scheduled (predicted) maint 计划性维护 Autonomous maintenance 自主维护 | | | |
| Materials 物料 | <ul style="list-style-type: none"> Basic level loaded schedule 基本级的计划均衡 Point of Use material presentation 物料POU存放 Adjacent storage (grocery store) 物料“超市”存放 Schedule level loaded within lead time 交货期内的计划均衡 Kanban / sequencing 使用计划看板 True mixed model scheduling 真正的混流生产 | | | |

标杆单元的10大标准



案例：包装生产企业

面临问题：传统流水线生产方式，现场杂乱，生产效率低，产能和场地不足

改造结果：

- 生产效率：93.5% 提升
- 在制品：99.9% 减少
- 生产面积：90%缩小
- 物流距离：87% 减少



◆ 从“人治”到“系统治”的战略落地革命

传统管理依赖“人管人”，战略靠命令传递，结果不确定。XBS通过系统驱动行为，将战略转化为可视化的管理节奏与执行流程，实现“让系统管流程，让流程驱动人”。

选择XBS，不仅是引入一套工具，更是为企业植入一套能够自我驱动、持续进化的“增长基因”，是从不确定的野蛮生长，迈向高质量稳健发展的必然路径。

◆ 需要规避的常见误区

误区1：视XBS为工具集。仅仅引入PSP、日常管理等工具，而没有将其串联成系统，无法发挥协同效应。

误区2：当作运动式管理。如果变革仅由高层强推，而没有让各业务单元出于自身业绩压力主动“拉动”帮助，注定难以持续。

误区3：忽视人才“内化”。XBS落地的最终目标，是培养出一支能独立思考、主动改善的团队。如果一味依赖外部顾问，顾问离开之日就是改善停滞之时。

◆ 总结

XBS的落地是一场始于工具、成于系统、终于文化的漫长修行。

希望这份路线图能帮助你少走弯路，在这场管理变革中，逐步将XBS的智慧内化为企业独特的核心竞争力。



丹研会核心团队成员覆盖全职能，均有超过20年世界五百强企业的实际管理经验，有整合跨行业企业的成功实践，和服务50余家本土制造型企业的经验



韩焯

丹研会首席专家，中国人民大学理学学士，英国诺森比亚大学MBA。擅长战略规划与部署、经营管理体系规划。长期在丹纳赫集团从事管理工作，精通全面企业管理。《赋能式经营》书作者



刘危平

丹研会战略和财务专家，注册会计师，毕业于中央财经大学。先后在普华永道、辉瑞投资、丹纳赫集团从事管理工作，擅长预算管理、业财结合和数据分析、战略部署和指标点检。



王昊

丹研会生产管理专家，精益六西格玛黑带大师。长期在江森自控安道拓和李尔公司从事精益生产推进、六西格玛和持续改进工作。擅长制造管理体系部署、精益生产导入、结构化问题解决



徐涛

丹研会增长与营销专家，武汉大学学士，中国地质大学理学硕士。在丹纳赫集团工作二十年，擅长战略部署，商业增长规划，变革营销，销售团队管理，大客户销售以及渠道管理。丹纳赫DBS工具“漏斗管理，价值销售，关键对话”等多个工具的黑带大师



饶颂丹

丹研会研发专家，上海交通大学机械电子学士，法国国立高等工艺学院(ENSAM)工业工程硕士。曾在丹纳赫、库卡、施耐德从事产品和研发管理工作。15年以上产品路线图、产品生命周期管理、研发项目管理、产品工程化及研发团队管理的经验。



魏星

丹研会营销专家，毕业于中南大学。长期在丹纳赫集团任职。拥有丰富的销售管理、售后管理等多方面的实践经验。擅长销售团队管理，大客户销售，销售策略的落地实施，售后服务及售后业务管理。



罗士俊

丹研会精益生产管理专家，精益和六西格玛双黑带认证。曾任职通用电气、中材科技、合元集团、麦肯食品等外资、央企、民企多元平台，深耕卓越运营体系搭建、降本增效、智能制造、数字化转型等专业领域



刘新

丹研会组织发展专家，北京理工大学工学学士，国际关系学院法学硕士，City University of Seattle MBA。曾任职于牛津剑桥国际集团、北大光华管理学院、美国特雷克斯、联想集团等多家知名企业。在市场营销、项目管理、人才发展领域拥有丰富经验。



张玮琼

丹研会供应链管理专家，太原理工大学学士，美国普渡大学电子计算机工程硕士、密西根州立大学供应链管理硕士。10+年的供应链管理经验。擅长供应链体系搭建、供应商开发、供应链成本管理。



王剑云

丹研会质量管理专家，毕业于北京理工大学。长期在丹纳赫、斯凯孚、艾默生等企业从事质量管理工作。擅长内外部质量提升，质量体系搭建，质量问题解决和供应商质量管理



在线课

共61节课程，覆盖基石、成长、精益与领导力四大板块。

支持企业账号开通，全员统学，每节课约60分钟，助力员工快速XBS工具箱中的100个实用工具。

培训课

每门课程为期1-2天，内容可根据企业实际需求灵活定制。

通过案例教学与实战演练，帮助团队掌握XBS核心理念与落地方法，提升整体执行力。

咨询服务 - 快赢项目

3-6个月周期，通过精准诊断快速解决企业六大核心场景中的问题。

运用成熟的工具包和方法论，旨在快速取得可见成果，树立团队信心，为全面推行经营系统打下坚实基础。

AI数智员工丹小美

一款基于AI Agent技术打造的软件产品，专为制造业企业量身定制。

深度融合最新AI技术与丹研会专家对制造业的深度理解，为企业提供智能决策支持与效率提升。

精一正北（北京）科技有限公司 Polaris Management Consulting

北京市朝阳区望京SOHO T1B座 1501室
Room 1501, Tower 1B, Wangjing SOHO
No.10, Wangjing Road, Chaoyang District
Beijing 100102
P.R. China

联系人: 刘新 Steven Liu
Mob: +86 186 0051 3384
EMail: liuxin@danyanhui.com
Web: www.danyanhui.com



Beijing Office



关注丹研会公众号，获取最新赋能式经营系统资料



丹研会创始人 - 陈勇 韩焯，所著《赋能式经营 - 以丹纳赫为研究案例》一书

以丹纳赫近40年跨产业并购成长历程为核心案例

拆解其最具核心竞争力的DBS赋能式经营系统

提炼可为中国企业学习借鉴的经营方法论

打造以企业创新增长、精益运营、领导力提升为内核的完整工具箱

为提升中国企业核心竞争力注入内驱力

覆盖战略、营销、研发、供应链、生产、质量、人力资源、财务、投并购9大经营板块

详细讲解100个实用改善工具、海量经营管理模板即学即用

直观图文对照营造轻松高效的阅读体验

