



Hoeveel sneller, beter en/of goedkoper kunt u worden?

POTENTIEELSCAN

Stel, u wilt de doorlooptijd van uw processen verkorten, de kwaliteit ervan verbeteren, de kosten reduceren of bijvoorbeeld de huidige capaciteit beter benutten. In al deze gevallen is het nuttig te weten welke verliezen u momenteel belemmeren uw doelen te behalen en te weten hoe groot die verliezen zijn. Dan weet u immers hoeveel sneller, beter of goedkoper u zou kunnen worden. Het voornaamste doel van de potentieelscan is om dit verbeterpotentieel vast te stellen. Maar de scan levert nog meer op; inzicht in wat verliezen zijn, focus op de belangrijkste verliezen, een routeplan om de verliezen aan te pakken, een heldere business case met de te verwachten kosten en baten en draagvlak om het plan, conform de business case te gaan uitvoeren.

Het besef dat achter elk resultaatgebied (of dat nu snelheid, kwaliteit of kosten is) verliezen schuilgaan, is niet voor iedereen evident. Verliezen (of verspillingen) zijn al die activiteiten die, in de ogen van uw klant, geen waarde aan uw product of dienst toevoegen. Verliezen moet je leren zien, moet je meten en kunnen analyseren, alvorens je kunt gaan werken aan het verbeteren van een of meerdere resultaatgebieden. Onze potentieelscan start dan ook standaard met een workshop 'Verliezen zien'.

NIET WIJ, MAAR WIJ SAMEN MET U VOEREN DE SCAN UIT

Aan de workshop 'Verliezen zien' nemen al die medewerkers deel, die een rol gaan spelen tijdens de scan. Dat zijn zeker niet alleen mensen op 'executive level', maar iedereen die veel van (een bepaald deel van) uw primaire proces weet. Dat kunnen dus ook mensen van de werkvloer zijn, of van de administratie of van de afdeling sales of financiën. Zij gaan zelf, onder begeleiding van You Improve, op zoek naar verliezen (middels een Value Stream Map) en leren die zelf te analyseren en te kwantificeren. Onze aanpak onderscheidt zich daarmee significant van die van vele andere consultants, die een team experts sturen, hun conclusies aanbieden en u vervolgens daarmee succes wensen. Wij betrekken relevante mensen uit uw organisatie; enerzijds om gebruik te maken van hun kennis en ervaring, en anderzijds om al direct draagvlak te creëren voor de verdere aanpak. De deelnemers aan de scan, zijn vaak de 'front runners' in het vervolg.

HET VERBETERPOTENTIEEL IN TERMEN VAN SNELLER, BETER EN GOEDKOPER

Het eerste deel van onze aanpak resulteert in een helder overzicht van het verbeterpotentieel van uw organisatie gereleerd aan de resultaatgebieden snelheid, kwaliteit en kosten. Een overzicht dat wordt gedragen door uw eigen medewerkers. U weet nu hoeveel sneller, beter of goedkoper uw processen kunnen worden. Als u al ervaring met Operational Excellence technieken heeft, dan kan dit inzicht voldoende zijn om zelf aan de slag te gaan. Vaak echter starten we nu deel twee van onze aanpak: een plan om de verliezen aan te pakken, inclusief een focus bepaling en een te verwachten kosten/baten analyse.



YOU IMPROVE B.V.



Hoeveel sneller, beter en/of goedkoper kunt u worden?

POTENTIEELSCAN

Als eenmaal is vastgesteld wat uw verbeterpotentieel is, gaan we in deel 2, samen met u, vaststellen welke verliezen u het meest belemmeren. Tijdens de workshop 'Kloofanalyse' stelt u de drie belangrijkste verliezen vast en vertaalt u deze naar KPI's. U heeft nu focus binnen uw verbeterprogramma aangebracht. Maar u wilt natuurlijk ook weten hoe u nu daadwerkelijk uw potentieel kunt verzilveren.

HIGH LEVEL ROUTEPLAN

Op basis van zijn kennis, ervaring en expertise helpt de programmamanager van You Improve u bij het opstellen van een plan van aanpak. Dat plan beschrijft op hoofdlijnen welke stappen u moet doorlopen om de verliezen te elimineren en de gewenste impact op uw resultaatgebieden te realiseren. Zo start een cyclus van ca. 13 weekse verbeter rondes.

NUL-ASSESSMENT

Om te weten wat er voor nodig is om die stappen te kunnen nemen, moet eerst vastgesteld worden waar uw organisatie staat in termen van Operational Excellence. Welke verbeterkennis is reeds aanwezig? Worden verliezen al gemeten? Is er al sprake van een verbeterstructuur? Ons doel is u alles bij te brengen, zodat uw organisatie autonoom wordt op verbetergebied. Aan de hand van twintig variabelen stellen we het nul-niveau vast en kunnen we het plan van aanpak verder invullen.

BUSINESS CASE

U weet nu wat uw verbeterpotentieel is, en welke stappen genomen moeten worden om dit potentieel te verzilveren. Op basis daarvan kunnen wij een nauwkeurige inschatting maken van de impact die u kunt realiseren en de kosten die daarmee gemoeid zijn. Maar we kunnen ook vaststellen waar u nu staat op het gebied van autonoom verbeteren en waar u zou willen staan. Oftewel, we kunnen nu samen een heldere businesscase opstellen waarin uw doelen op het gebied van resultaatgebieden en autonomie, worden afgezet tegen de te verwachten kosten. U beschikt nu over alle informatie om weloverwogen de volgende stap op weg naar Operational Excellence te nemen; het starten van het daadwerkelijke verbeterprogramma!

WAT KOST EEN POTENTIEELSCAN?

Deel 1 en 2 van de potentieelscan samen duren gemiddeld 18 dagen. Gedurende deze dagen zetten wij een adviseur en een programma leider in. De kosten die gemoeid zijn met deel 1 bedragen €12.900, deel 2 vergt een aanvullende investering van €11.300. Vaak kan de totale investering aanzienlijk gedrukt worden door bepaalde subsidies aan te vragen.

VOORBEELDEN

We laten u graag de ervaringen van anderen zien, die we met de Potentieelscan inzicht in hun verliezen hebben verschaft. We sturen u tevens graag meer informatie over de Quick scan, een sterk verkorte versie (3 dagen) van de potentieelscan, waarmee we de bron van een acuut probleem kunnen vaststellen. Wilt u ook een Potentieelscan laten uitvoeren, neem dan contact met ons op.

YOU IMPROVE B.V.

Saal van Zwanenbergweg 3 5026 RM Tilburg (NL) T: +31(0)88 833 66 99 E: info@youimprove.com I: www.youimprove.com