

Factsheet - Quick Scan Bedrijfs optimalisatie

Om inzicht te krijgen in de verbetermogelijkheden bij uw bedrijf hebben we een dienst ontwikkeld die Quick Scan heet. Met een beperkte investering heeft u inzicht in (en uitzicht op) een efficiëntere bedrijfsvoering.

Onze Quick Scan heeft als doel om tot een integrale aanpak van bedrijfs optimalisatie te komen. Het is geen éénmalige exercitie waarmee we een inventarisatie van verbeterpunten maken maar een continue doelstelling om met verbeterlagen uw onderneming te optimaliseren.

Wij hanteren een eigen aanpak om samen met u tot een continue verbetercyclus te komen. Deze partnerschap moeten leiden tot een Kaizen cyclus van verbetering, vernieuwing en innovatie zodat uw onderneming telkens tot een hoger niveau van haar functioneren en resultaten komt.

De aanpak

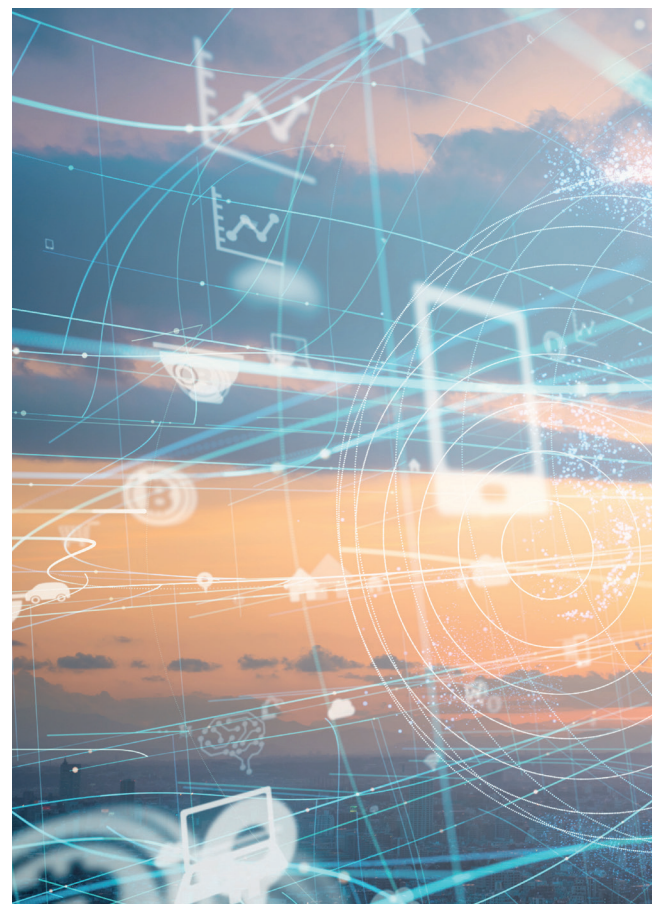
Voor de Quick Scan worden de beslissingsbevoegden van uw onderneming uitgenodigd. Dit zullen over het algemeen MT-leden zijn die in een gezamenlijke sessie worden gestimuleerd om verbeterinitiatieven te identificeren en draagvlak te creëren voor de te stellen prioriteiten. Deze sessies zijn zeer intensief voor de deelnemers waarbij onder hoge druk samen wordt gewerkt.

Als voorbereiding voor de sessie(s) dient een pre-scan ingevuld te worden door alle deelnemers en wordt bedrijfsinformatie opgevraagd. Op basis van de pre-scan resultaten en de ontvangen bedrijfsinformatie wordt een maatgerichte aanpak gekozen. Onze aanpak is erop geënt dat de maturity (volwassenheid) van de onderneming wordt bepaald voor de onderdelen van het EFQM Excellence Model. Naast de volwassenheid van de huidige (IST) situatie wordt eveneens bepaald wat de gewenste maturity (SOLL) is die wordt nagestreefd op basis van de gedefinieerde doelstellingen.

Door de multidisciplinaire samenwerking worden verbeterinitiatieven geïdentificeerd. Deze worden door onze business consultants gedefinieerd als concrete en praktisch haalbare verbetervoorstellen die moeten leiden tot de gewenste situatie en het behalen van de bedrijfsdoelstellingen.

Resultaat

Het resultaat van de Quick Scan is een overzicht van geprioriteerde verbetervoorstellen die zijn onderbouwd met een globale kosten/baten-indicatie. Dit zijn gedragen verbetervoorstellen die gezamenlijk worden besproken waarna de opdrachtgever kan besluiten om deze verbetertrajecten al dan niet door te voeren. Voor de implementatie van verbetervoorstellen kunnen onze business consultants en project managers ondersteuning bieden.



Praktische voorbeelden van Quick Scan Bedrijfs optimalisatie

- Hogere efficiency: in een productiebedrijf was de kwaliteit van halfproducten ondermaats en door gebrek aan reserve capaciteit kwam regelmatig de volledige productie-/assemblagestraat tot stilstand met ophoping van tussenvoorraden. Hierdoor werden deadlines niet gehaald en zaten mensen vaak in de leegloop. Door kwaliteitscontrole aan de deur en back-up machines op het kritieke pad is de efficiency en voorspelbaarheid sterk verbeterd.
- Sturing management: door het gezamenlijk bepalen van stuurvariabelen en het vervaardigen van management rapportages is een realtime dashboard ontwikkeld waarmee het management actueel de procesgang kan inzien en bijsturen. Waar eerder geen mogelijkheid was om actief te sturen is nu sprake van dagelijkse sturing en controle.
- Lagere voorraden: bij een productiebedrijf was onvoldoende controle over een aanleveringsketen van producten en halffabricaten. Hierdoor werden meestal veel voorraden opgeslagen voor de productiestraat. Door een forecasting en realisatie analyse systeem in te zetten konden de leverancier veel beter aangestuurd worden en just-in-time geleverd worden.
- Korte doorlooptijden: de levering van bestellingen door een retail bedrijf hadden een te lange doorlooptijd waardoor klanten ontevreden waren. Door het inventariseren, vastleggen en optimaliseren van de bedrijfsprocessen zijn onnodige stappen uit het proces verwijderd en de beslismomenten teruggebracht. Hierdoor is een kortere doorlooptijd gerealiseerd van 20% en zijn eveneens fouten in het "order picking" proces verwijderd.
- Betere planning: in een consultancy bedrijf werd zeer inefficiënt gepland waardoor consultants ofwel in de leegloop zaten of dubbel werden ingepland. Met het centraal coördineren van de planning via een projectbureau en onderliggende planning software is een strakke maar haalbare planningsmethodiek ingevoerd en is de klanttevredenheid verhoogd omdat afspraken beter worden nagekomen.
- Nabellen offertes: de binnendienst medewerkers hadden geen tijd om offertes na te bellen. Het verkoopproces was reactief. De processen zijn in kaart gebracht en onnodige activiteiten geëlimineerd. Daardoor is er 'vrije' tijd gekomen voor proactieve activiteiten zoals offertes nabellen. Van de openstaande offertes zijn 30% order geworden.
- Productgroepen: in verschillende productgroepen zijn er productartikelen geïdentificeerd met negatieve contributie marge. Op basis van grondig analyse en brainstormsessie met verschillende afdelingen zijn sommige productartikelen vervallen en/of vervangen met artikelen die betere contributie marge hebben. Dat heeft direct positieve invloed gehad op de winstgevendheid van de onderneming (+2%).
- Leveranciers: door de jaren heen is het aantal leveranciers gegroeid en komt het vaak voor dat er maar een beperkt aantal producten wordt aangeschaft per leverancier. Daardoor is de onderhandelingskracht beperkt. Door het optimaliseren van het aantal leveranciers is het aantal leveranciers gedaald, de grootte van de orders per leverancier gegroeid, de inkooprijzen gedaald, de administratieve handelingen verlaagd (door minder transacties) en is er tijd vrij gekomen voor andere activiteiten.



Vragen, interesse, afspraak maken?

Crowe Foederer - afdeling Business Solutions

Beukenlaan 60

5651 CD Eindhoven

040 - 264 96 10

www.crowe-foederer.nl