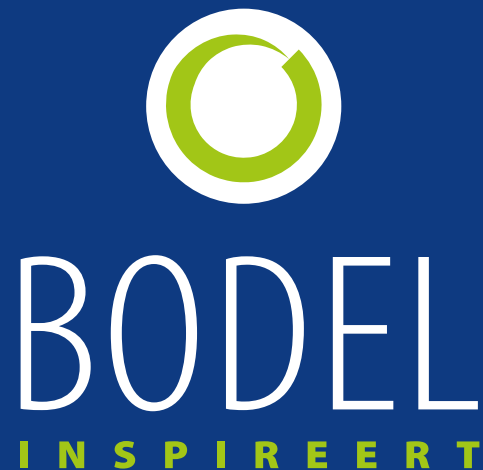


INZICHT IN IMPACT

POTENTIEELSCAN





Inzicht in impact

Essentiële 1e stap naar een excellente organisatie

Ondernemingen die de afgelopen jaren succesvol hebben overleefd, hebben de potentie om nu te gaan excelleren. Is jouw organisatie klaar voor het benutten van deze kansrijke positie?

In de visie van BODEL is het streven naar een excellente organisatie de "next step". Dat betekent meer omzet met dezelfde middelen. Efficiënte werkprocessen. Continu verbeteren. Zodat er ruimte ontstaat voor innovatie en het uitvoeren van plannen die nog altijd op de plank liggen.

Als manager weet je dat je bedrijf meer mogelijkheden heeft dan er nu werkelijk uit komt. Maar het potentieel precies aanwijzen is vaak lastig. Sommige verbeteringen liggen voor de hand, maar hoe zit het met de opvallende energie- en eurovreters?

In een excellente organisatie werken zelfbewuste mensen in een optimaal proces samen voor een gemeenschappelijk doel: tevreden klanten die hoog rendement voor het bedrijf opleveren.

BODEL begeleidt MKB (+) bedrijven bij het realiseren van hun doelen. In eerste instantie door met directie en medewerkers te kijken wat er aan verbeterpotentieel in de organisatie zit. Zo wordt tegelijkertijd inzicht en draagvlak gecreëerd. Bovendien kunnen op deze manier vanuit vanzelfsprekendheid ook de prioriteiten gesteld worden.

De vraag is: waar zit de potentie in jouw bedrijf? En wat is er nodig om te kunnen excelleren? Daarvoor heeft BODEL de Potentieelscan ontwikkeld. Een doeltreffend middel dat inzicht geeft in de verbetermogelijkheden van mens, proces en organisatie. Zodat je met plezier resultaat kunt verbeteren!



"Door de Potentieelscan heb ik eindelijk draagvlak gekregen om leiderschapstrainingen te starten"

Ellen (HR-manager)





Waarom BODEL?

Met plezier resultaat verbeteren

Missie

BODEL leert bedrijven op een unieke en inspirerende wijze beter te renderen. Met als basis: mensen maken het succes.

Verbeteren is veranderen en vraagt om twee dingen:

- effectief gedrag van management en medewerkers, zodat zij in staat zijn de organisatie te verbeteren
- inzet van de gevestigde verbetermethode en technieken van Lean, waardoor de organisatie wordt geoptimaliseerd en het rendement aanzienlijk verbetert.

Visie

BODEL richt zich op drie verbeterthema's:

- financieel verbeterpotentieel op het gebied van:
 - operationele effectiviteit
 - commerciële effectiviteit
- kwaliteit van de inrichting van de organisatie
- gedragskenmerken op het gebied van leiderschap en samenwerken

Resultaat

De aanpak op deze drie thema's resulteert in:

- dezelfde omzet met minder kosten, of:
- meer omzet met dezelfde kosten

Kortom, sneller, goedkoper, leuker en daardoor een hoger rendement van 5 -15%!

"Ik wist wel dat er veel potentie in ons bedrijf zat. Het ligt echt niet aan de inzet van onze mensen, maar de Potentieelscan laat feilloos zien waar onze organisatie moet verbeteren"

Johan (controller)





Potentieelscan

Routeplan naar een excellente organisatie

Wil je graag ontdekken wat er uit jouw bedrijf te halen valt? Of heb je al stappen gezet, resultaten geboekt en wil je graag geïnspireerd raken voor verdere mogelijkheden door de consultants van BODEL?

Als je niet weet, kan je niet krijgen, mis je het niet. Daar brengt deze Potentieelscan verandering in. Met een relatief kleine investering in tijd en geld krijg je inzicht in welke kansen nog verborgen liggen. En wat nodig is om die te verzilveren.

Laat een consultant mét jou de mogelijkheden in kaart brengen. Dan bekijk je jouw organisatie weer met frisse blik. En dat geeft inzichten. Nieuwe ideeën gegarandeerd! In een routeplan worden concrete stappen benoemd die je verder helpen om je plannen te realiseren.

Algemene informatie

Doelstelling

- inzicht krijgen in de mogelijkheden op het gebied van euroimpact, organisatieoptimalisatie en samenwerking
- ineffectieve processen binnen de eigen organisatie in kaart brengen
- inspireren tot nieuwe ideeën en bestaande ideeën verrijken
- routeplan voor verbetering binnen je bedrijf

Werkvorm

- workshops
- analyse van documenten
- interviews

Kosten

Op basis van een gesprek ontvangt u een offerte op maat.

Locatie

Zoveel mogelijk binnen de organisatie zelf.



Algemene informatie

Hoe werkt de Potentieelscan?

Feiten verzamelen

Hoe staan we ervoor?

Om niet die adviseur van buiten te zijn die 'het allemaal wel beter zal weten', verzamelen en analyseren we gegevens mét directie en medewerkers. Zodat zij van A tot Z snappen hoe onze bevindingen tot stand zijn gekomen. Het moet natuurlijk wel realistisch zijn! Maar omdat de cijfers vaak zo verrassend veel hoger liggen dan gedacht, wordt het meenemen van eenieder nog belangrijker.

We starten doorgaans met een workshop waarbij gekeken wordt naar waar tijd en geld verloren wordt. De zogenaamde verspillingen worden uitgelegd en met die kennis gaan directie en medewerkers naar hun eigen werkzaamheden en processen kijken. Door deze constatering een waarde toe te kennen op jaarbasis, wordt goed inzichtelijk wat de werkelijke kosten zijn van een verlies. De ervaring leert dat de workshop direct bruikbare verbeterideeën oplevert en – belangrijk! – draagvlak creëert in het bedrijf.

Vervolgens wordt een analyse gemaakt van de kostenposten ten opzichte van de omzet. Waar gaat het meeste geld naartoe? En wat betekent dat voor de prioriteitstelling in het plan van aanpak? Maar ook: aan welke klanten wordt het meeste verdiend? Is de aandacht/tijdsbesteding vanuit commercie en uitvoering in verhouding? En natuurlijk: waar liggen de kansen!

Wat is er geregeld?

Uiteraard is het belangrijk te weten wat er geregeld en afgesproken is en wat niet. Documentatie over beleid: missie, visie, strategie, doelen op korte en lange termijn, functieprofielen, veiligheid, kwaliteit, certificeringen etc. willen wij graag controleren op aanwezigheid, volledigheid, eigenaarschap en bekendheid binnen de organisatie.



Besparingen (in x €1000)	
loonkosten	498.4
vervoer	299.6
kantoor	30
opslag	20
huisvesting	9
totaal	855

Beleving

Hoe wordt het ervaren?

Uit het voorgaande komt veel feitenmateriaal naar voren. Dat is een essentiële basis. Maar dat zegt nog niets over hoe in de praktijk met deze zaken omgegaan wordt. Door middel van interviews met management en personeel vormen we een beeld hoe de theorie dagelijks ervaren en uitgevoerd wordt, hoe er leiding wordt gegeven en hoe er wordt samengewerkt.

Ook nemen we een simpel af te nemen, webbased, scan af die de beleving op zogenaamde High Performance Factoren meet. Deze scan kan vervolgens vergeleken worden met de benchmark en eventueel ieder jaar herhaald worden om vorderingen te monitoren.

Resultaat

Wat levert het op?

De Potentieelscan geeft antwoord op de volgende vragen:

- waar liggen de verbetermogelijkheden op het gebied van kostenreductie en omzetkansen?
- waar liggen de prioriteiten bij een plan van aanpak?
- hoe zijn de medewerkers mee te krijgen in het realiseren van de resultaatmogelijkheden?
- draagvlak voor een start in continu verbeteren

Verder wordt een concreet routeplan opgesteld om het verbeterpotentieel te realiseren.

Kortom: de Potentieelscan is een waardevol document met de mogelijkheden van de toekomst!

Vraag de scan nu aan via info@bodel.nl

Eerst meer informatie?

Mail of bel:

Lot Vorstman

06-41 48 22 82 • lvorstman@bodel.nl

Peter Santegoeds

06-43 05 23 94 • psantegoeds@bodel.nl



“Tijdens de eerste gesprekken dacht ik ja, het zal wel. Maar de Waterval-analyse liet een potentieel zien van € 350.000,-. Bij de uitvoering van het routeplan bleek daar nog eens € 105.000,- bij te komen”

Mariëlle (directeur)



Bodel

Wie zijn we?



Peter Santegoeds

komt uit de productiewereld en kent het klappen van de zweep op het gebied van Lean management als geen ander. Ook het leiderschapconcept World Class Leadership werd onder zijn supervisie ontwikkeld.

Peter verrast, heeft innovatieve ideeën en onuitputtelijke energie. Door zijn combinatie van gemoedelijke inborst en strak doorpakken, kan hij op alle niveaus contact maken en de juiste beweging in gang zetten. Omdat blijvend resultaat voor hem een ere-kwestie is, zorgt hij dat deze ook geborgd worden in de processen. Hij zet visie en analyse om in concrete actie en goede planning. Hij zorgt ervoor dat projecten met de gewenste euro-impact de eindstreep halen.

Lean is daarbij in Peters ogen een middel, resultaat realiseren staat voorop!

Typisch Peter:

“Door zijn warme persoonlijkheid wint Peter makkelijk het vertrouwen van een ander. Combineer dat met zijn snelle en accurate inzicht en je hebt een uiterst waardevolle sparringpartner voor je bedrijf.

Peter heeft het vermogen om zijn gedrag op zijn gesprekspartner(s) aan te passen, waardoor hij directie tot werkvloer mee kan nemen in zijn gedachtegoed of zelf aan het denken krijgt. Maar ze ook kan confronteren, als dat nodig blijkt voor het behalen van resultaten. Hij (ver)bindt door zijn integriteit en door de manier waarop hij mensen zichzelf kan laten ontdekken.”



Lot Vorstman

heeft vanuit haar achtergrond een duidelijke visie op ondernemerschap. Aangevuld met haar heldere analyses is Lot daarom voor ondernemers een scherpe sparringpartner.

Haar stijl is een combinatie van slagvaardigheid, gemoedelijke sfeer en persoonlijke betrokkenheid. De aanpak van Lot is direct en kan confronterend zijn, maar is altijd integer en met het einddoel voor ogen. Omdat ze de rode draad weet vast te houden, maakt ze veranderprocessen tot een succes.

Lot inspireert, herkent dilemma's en maakt de meest "rake" opmerkingen met een stralende lach. Dit is haar manier om met plezier resultaat te verbeteren!

Typisch Lot:

“Lot is een levenslustige persoonlijkheid waarmee je gemakkelijk contact maakt. Ze heeft ervaring in een diversiteit aan werkgebieden, op alle niveaus. Haar ontwapenende karakter maakt dat je gemakkelijk ideeën en problemen met haar bespreekt. Daarbij heeft ze niet alleen oog voor de inhoud, maar vooral ook voor haar gesprekspartner. Haar sterke, non-verbale analytisch vermogen maakt dat je haar veel meer vertelt dan wat je zegt.”

Peter Santegoeds en Lot Vorstman vormen samen de spil van BODEL. Eén van hen is voor u als opdrachtgever altijd het vaste aanspreekpunt. Door hun ervaring zijn ze beiden een bron van inspiratie tijdens veranderprocessen. Bij BODEL hebben ze er opzettelijk voor gekozen om voor de uitvoering van projecten te putten uit een uitgebreid netwerk van specialisten en trainers. Puur omdat ze een traject op die manier tot in detail kunnen afstemmen op uw problematiek en karakter. Hierdoor voelt deze benadering voor klanten als een oude spijkerbroek, terwijl het de kwaliteit heeft van een maatpak.

Contactinformatie

Bodel Academie B.V.
Bunderstraat 22a
5481 KD Schijndel
academie@bodel.nl
www.bodelacademie.nl



HOE MEER JE BODELLEERT, HOE BETER JE PRESTEERT!

