



**Rapid Performance
Improvement**

**Voor snelle
resultaatverbetering**

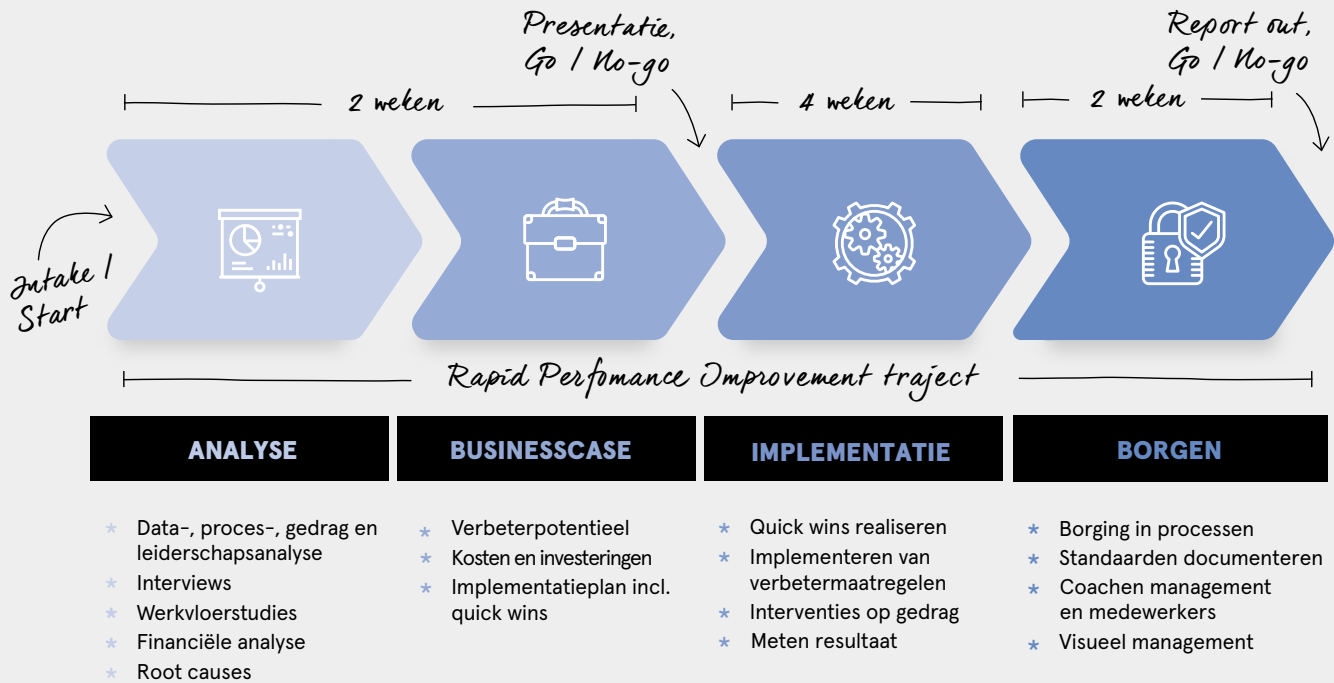
upd

Loopt jouw organisatie tegen performance problemen aan? Mogelijk zo acuut dat het direct in de weg staat van groei, gezonde resultaten of cash-flow? Dan duren reguliere implementatietrajecten te lang om het hoofd boven water te houden. Met onze 'Rapid Performance Improvement' aanpak helpen we organisaties juist snel op weg.

Rapid Performance Improvement (RPI) wordt ingezet bij organisaties die snel resultaatverbetering willen of moeten realiseren.

In acht weken werken we samen om een flinke stap vooruit te zetten. Met onze aanpak garanderen wij een Return on Investment (ROI) van 200% of meer.

Figuur 1 - Fasering RPI-traject op hoofdlijnen





RPI GEBRUIKEN WE TYPISCH VOOR:

- * **Achterblijvende kwaliteit**
Wat zich uit in te veel afkeur, uitval en hoge faalkosten. Typische verbetering die we hierop realiseren is 15-45%.
- * **Slechte leverbetrouwbaarheid**
Waarbij bijvoorbeeld te veel orders te laat de deur uitgaan of zelfs klanten weglopen. Typische verbetering die hier te realiseren is binnen acht weken is 5-35%.
- * **Te hoge voorraad en lage omloopsnelheid**
Typische problemen die zich hier voor doen zijn hoge kapitaalkosten, volle magazijnen en veel transport en beweging. Verbeterpotentieel hier is vaak 10-30%.
- * **Te lange doorlooptijd**
Hierbij komt of wel vanuit de klant de vraag om sneller te leveren of zie je als organisatie de concurrenten dit doen of wil je ze juist voorblijven. Tussen 25-50% is hierin vaak nog te verbeteren.
- * **Het beter benutten van het menselijk kapitaal**
Binnen organisaties kan het voorkomen dat kennis en competenties van medewerkers niet optimaal benut worden. Hierdoor zitten mensen niet op de goede plaats of in de juiste rol en treedt hoog verloop of verzuim op.



HOE WERKT EEN RPI-TRAJECT?

Een RPI-traject start met een intake waarin de context, aanleiding en doelstelling met betrekking tot resultaatverbetering wordt besproken. Daarbij wordt de precieze scope bepaald. Verder brengen we de direct betrokken stakeholders in kaart, stellen we een planning op en maken we werkafspraken. Daarna begint de analysefase welke wordt gevolgd door de implementatiefase.

1. Analysefase en businesscase

We starten met een gestructureerde analyse van de huidige situatie. Hierdoor leggen we de grondoorzaken van verspillingen bloot en bepalen hoeveel en hoe we de performance kunnen verbeteren door deze verspillingen te verminderen.

Tijdens de analysefase:

- * nemen we gerichte, gestructureerde interviews af
- * brengen we de processen in kaart
- * verzamelen en analyseren we noodzakelijke data (financieel en operationeel)
- * voeren we werkvloerstudies uit
- * verrichten we analyses naar grondoorzaken van de non-performance

Op basis hiervan wordt een businesscase gemaakt en bepalen we het te behalen resultaat en welke investering nodig is om dat te realiseren. De businesscase en aanpak bespreken we met de organisatie. We spreken dan ook de ROI-garantie af. Waarna wordt bepaald of we samen doorgaan met de implementatiefase.

De aanpak en planning die we opleveren, focust zich op korte-termijn-resultaatverbetering. Resultaatverbeteringen met een langere realisatietijd worden hierin wel opgenomen, maar voeren we niet uit in de implementatiefase. Organisaties krijgen een gedetailleerd plan van aanpak hoe ze na de implementatiefase verder kunnen met de lange-termijn resultaatverbetering.

De analysefase en het opstellen van de businesscase geschiedt in circa twee weken tijd.

2. Implementatie- en borgingsfase

De implementatie- en borgingsfase duurt 6 weken. Tijdens de implementatiefase worden de quick wins en de verbeteringen doorgevoerd die nodig zijn voor resultaatverbetering. We meten en managen de resultaten dagelijks, zodat we tijdig kunnen bijsturen. Wekelijks worden de resultaten en aanpak met het management besproken en bijgestuurd.

Belangrijk onderdeel in deze fase is ook het borgen van wat we doorvoeren. Zo wordt de inzet van onze samenwerking een duurzame oplossing voor de organisatie. Gedrag en organisatiecultuur spelen hierin een belangrijke rol. Daarom werken we er in onze trajecten altijd aan om alle neuzen dezelfde kant op te hebben. Dit doen we door medewerkers en management te coachen op de werkvloer om hindernissen en weerstand weg te nemen.

Aan het einde van de implementatie- en borgingsfase volgt een report-out aan het management waarin de resultaten en de ROI van het RPI-traject worden besproken.



TRANSFORMEREN NAAR EEN CONTINU VERBETERENDE ORGANISATIE

NA HET RPI TRAJECT

Na een **RPI-traject** kun je ervoor kiezen om verder te ontwikkelen naar een continu verbeterende organisatie. Wij helpen je graag om deze transformatie samen in gang te zetten. Zo wordt een continu verbeterende organisatie geborgd, die zich op effectieve en efficiënte wijze kan blijven aanpassen aan veranderende klantwensen in een dynamische omgeving.

Kijk op onze website voor onze aanpak op het gebied van continu verbeteren.

OMVANGRIJKERE EN UITGEBREIDERE ANALYSE?

Een **RPI-traject** richt zich op specifieke processen binnen een organisatie. Zo'n traject heeft een smalle scope, waardoor het traject een kortere doorlooptijd heeft.

Heb je juist behoefte aan een omvangrijke en organisatiebrede analyse? Dan is onze Quickscan mogelijk een betere match. De werkzaamheden tijdens de analysefase zijn voor de Quickscan en RPI nagenoeg hetzelfde. Waarbij de Quickscan een bredere scope bedient.

Meer weten over de Quickscan? Kijk op upd.nl/quickscan.



MEER INFORMATIE

Wil je meer informatie over onze **Rapid Performance Improvement** aanpak?

Neem dan contact op met Joris van de Lindeloof via: 020 – 345 3015 of j.vandelindeloo@upd.nl



Join the Spark*