

Verhoogde bedrijfswaarde en verminderde complexiteit

Waarom

Het moet minder complex en de klant moet weer centraal komen te staan.

Door het groeien van de onderneming is uw organisatie ongemerkt complexer geworden en wordt het steeds lastiger om elkaar te vinden. Door de can-do mentaliteit krijgt u het nog voor elkaar maar het kost steeds meer kracht en de interne kosten lopen op.

Het is te complex aan het worden.

We maken het samen weer eenvoudig en beheersbaar zonder dat dat ten koste gaat van de eigenschappen die er juist voor gezorgd hebben dat uw bedrijf zo succesvol is geworden. Wij helpen om uw klanten weer centraal te stellen.

Wat doen we

We brengen het potentieel in kaart en gaan samen aan de slag met verbeteren.

Onze in de praktijk ontwikkelde en bewezen aanpak is erop gericht om uw organisatie te helpen de complexiteit te verminderen en daardoor de kosten te verlagen. Onze aanpak zorgt ervoor dat de benodigde veranderingen duurzaam zijn.

Uw managers en medewerkers worden zelf in staat gesteld om de klant weer centraal te zetten, de organisatie te verbeteren en complexiteit buiten de deur te houden.

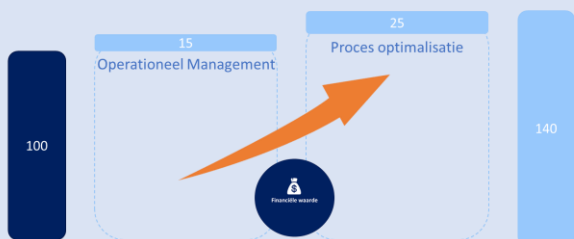
Wat levert het op

De organisatie stelt de klant weer centraal, is minder complex en kan zonder blijvende hulp door met verbeteren.

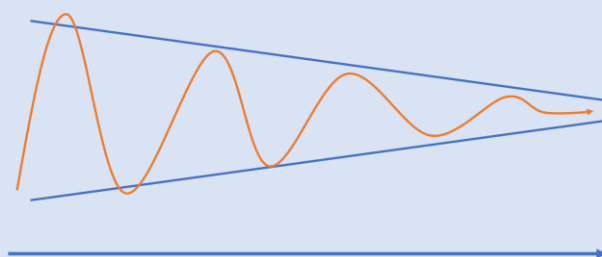
Onze aanpak kent een set duidelijke producten. We maken samen een helder plan waarin het verbeter potentieel wordt beschreven. Vervolgens nemen wij uw organisatie bij de hand en gaan we samen aan de slag om de complexiteit te verminderen.

Wij zijn succesvol als we erin zijn geslaagd dat uw managers en medewerkers zelfstandig door kunnen met het verminderen van de complexiteit en het verhogen van de kwaliteit. De klant staat weer centraal en de bedrijfswaarde is gestegen.

Ervaring leert dat de financiële waarde 15 tot 40 procent zal stijgen



Voorspelbaarder resultaat en minder complexe werkwijze



Onze aanpak

Bepalen van het organisatie verbeter potentieel



Verzilveren van het organisatie potentieel



1. Verbinden

2. Verkennen

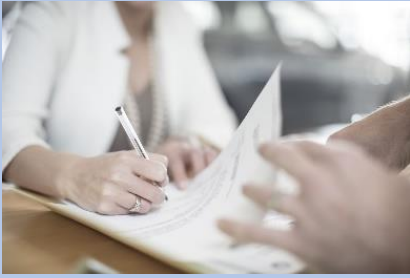
3. Verdiepen

4. Verbeteren

5. Verankeren

Wat gaan we bereiken:

Klanten



De klant staat voorop en we kennen de behoeften van de andere stakeholders

Iedereen kent de klant afspraken en weet wat de klant nodig heeft

Het klantcontact is niet afhankelijk van persoonlijke relaties maar van in de organisatie verankerde processen

Alle bedrijfsactiviteiten en onderdelen voegen klantwaarde toe

Medewerkers en Organisatie



Vertrouwen staat aan de basis voor verbeteren

De organisatie wordt effectief aangestuurd

De bedrijfsstrategie is vertaald en iedereen kent zijn of haar aandeel daarin

De juiste mensen zitten op de juiste plek.

Iedereen is goed opgeleid.

Er wordt van elkaar geleerd

Dagelijks wordt over resultaten gesproken.

De IT-strategie, het HR beleid en de Financiële processen zijn in lijn met de bedrijfsdoelstellingen

Werkprocessen



Er wordt op feiten gestuurd.

Er is goede management informatie

De uitkomst van het werk is voorspelbaar en betrouwbaar.

De complexiteit is verminderd.

Er wordt beter samengewerkt en waar mogelijk worden synergie voordelen gehaald

Iedereen weet van elkaar wat de ander nodig heeft om succesvol te zijn

Er wordt geleerd van fouten en deze worden structureel opgelost

Er wordt voldaan aan alle wettelijke vereisten en normen

Uw organisatie leert zelf verder te gaan met verbeteren



VOOR DOEN

SAMEN DOEN

ZELF DOEN

Meer weten? We gaan graag met je in gesprek.



www.watsonassociates.nl



weo@watsonassociates.nl



06-42827387