

Strategisch voordeel door slimmer werken

Inzichten vanuit de consultancypraktijk

Mr. drs. **Obbe Verheul**
Managing Consultant **Berenschot**

15 SEPTEMBER 2022

STRATEGISCH VOORDEEL DOOR SLIMMER WERKEN

Personeelstekort alom in het nieuws

Momenteel 143 vacatures per 100 werkzoekenden



STRATEGISCH VOORDEEL DOOR SLIMMER WERKEN

Tekort vormt strategische blokkade

Onbalans vraag en aanbod vraagt om interventies

Toenemende vraag:

- Energietransitie en duurzame technische innovatie
- Toename van zorg door vergrijzing
- Coronasteunpakketten en uitgestelde bestedingen
- Aantal faillissementen historisch laag



Verminderd aanbod personeel:

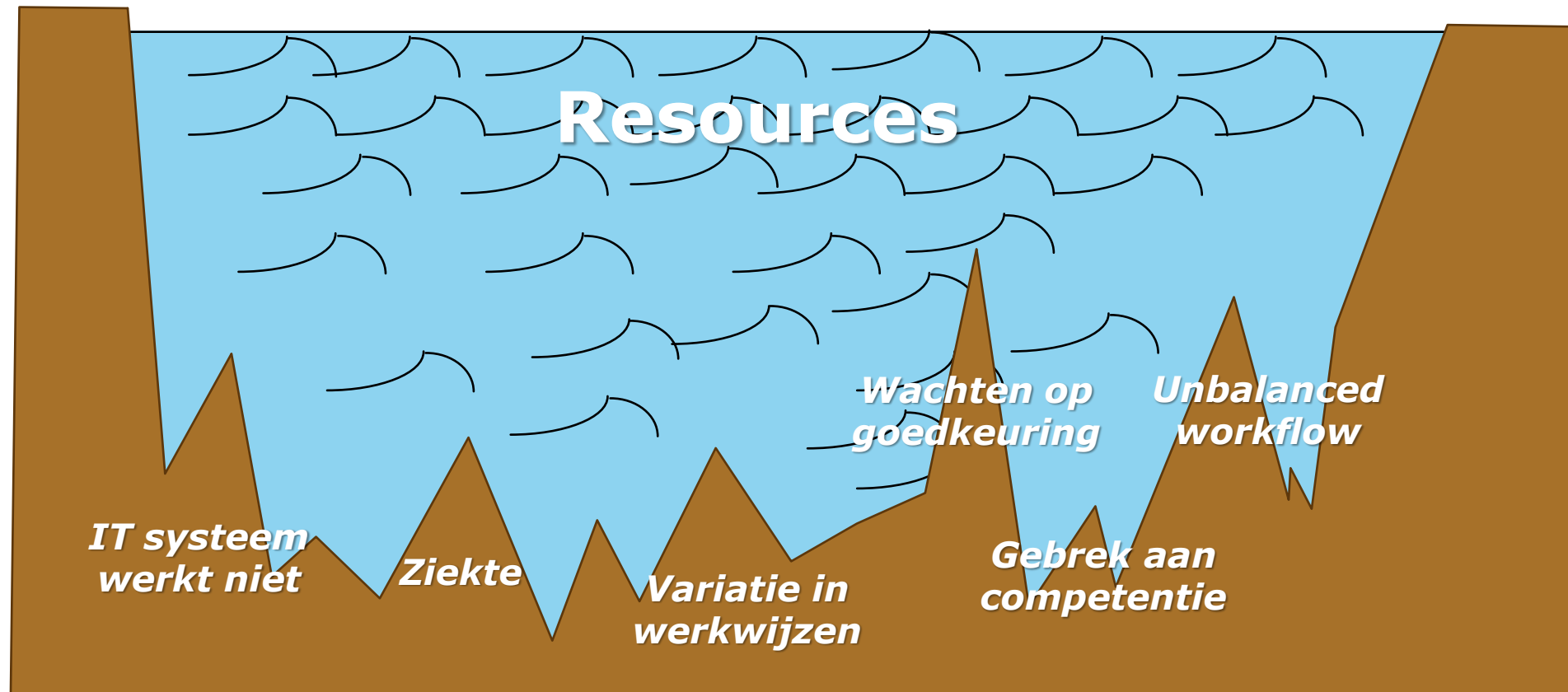
- Minder kennisdragers door pensionering
- Groei beroepsbevolking stagneert
- Toegenomen snelheid innovatie vraagt om nieuwe vaardigheden



STRATEGISCH VOORDEEL DOOR SLIMMER WERKEN

Het Japanse meer

Extra resources om onderliggende problemen op te lossen




STRATEGISCH VOORDEEL DOOR SLIMMER WERKEN

Productiviteitsverbetering strategie

Meer waarde creëren met minder mensen

- Reflex: Meer medewerkers
 - Hogere wervingsinspanning
 - Aantrekkelijker arbeidsvoorwaarden
- Benodigd is focus op:
 - Slimmer werken > productiviteitsverhoging
 - Meer waarde met minder mensen



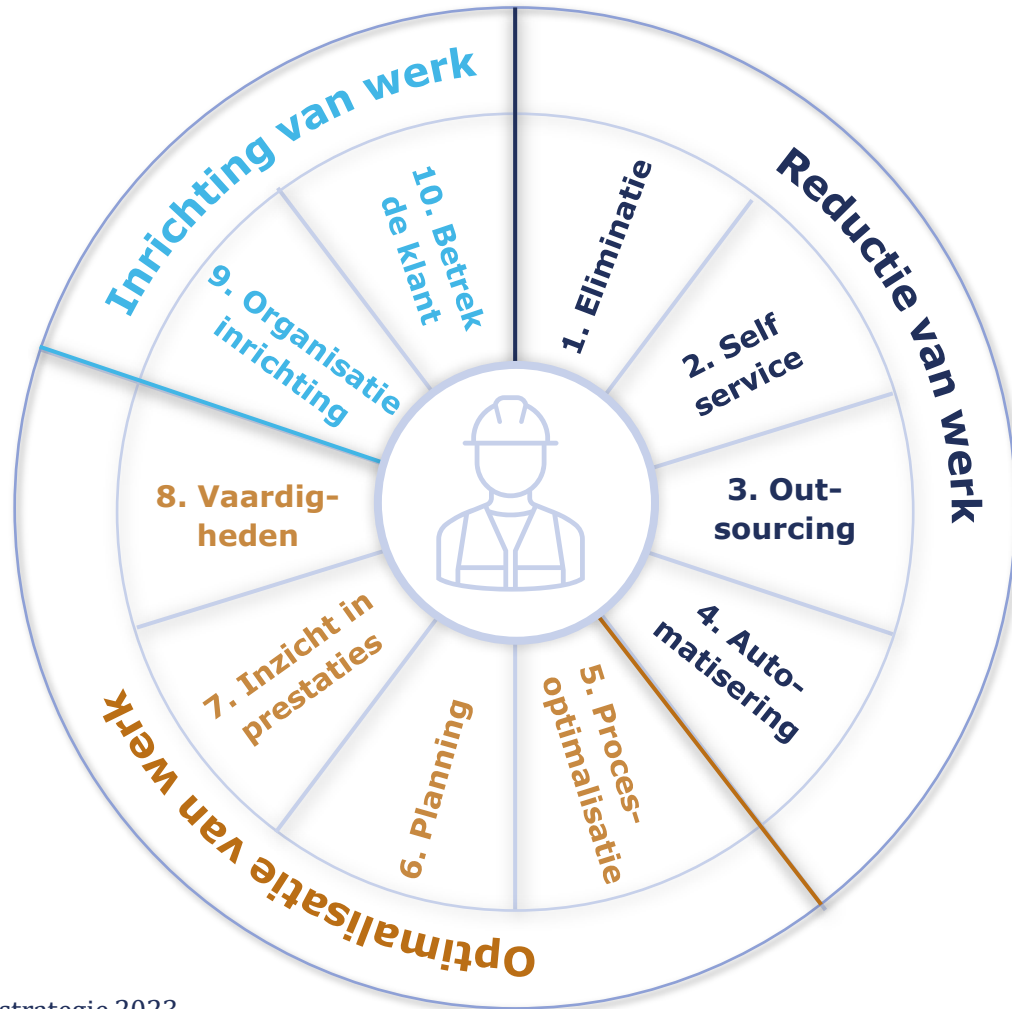
Hoe kan ik strategisch voordeel behalen door productiviteitsverbetering in mijn organisatie?
Welke hefboomen kan ik daarvoor benutten?



STRATEGISCH VOORDEEL DOOR SLIMMER WERKEN

Slimmer werken: tien hefboomen

Productiever met minder medewerkers



- Hefbomen zorgen voor productiviteitsverbetering
- Zorgen voor meer werk door minder mensen



Slimmer werken: Reductie van werk

STRATEGISCH VOORDEEL DOOR SLIMMER WERKEN

1.Reduceer door eliminatie van werk

Elimineer niet-waarde toevoegende werkzaamheden

Vb. Onbewezen zorg uit het basispakket



NOS/Jeroen van Eindhoven

NOS Nieuws • Woensdag, 17:53 • Aangepast woensdag, 19:07

Kabinet wil 'onbewezen' zorg uit basispakket schrappen, versobering op komst



Vb. Onderhoud optimalisatie door Predictive maintenance

Predictive Maintenance Dashboard with Total Engines in Operations

This slide presents the predictive maintenance dashboard such as normal, warning and critical engines with total engine status, optimal condition, monitor changes, requires immediate maintenance, etc. with predicted charts



This graph/chart is linked to excel, and changes automatically based on data. Just left click on it and select 'Edit Data'.

STRATEGISCH VOORDEEL DOOR SLIMMER WERKEN

2.Reduceer door selfservice

Elimineer of verplaats activiteiten met lagere toegevoegde waarde

Digital selfservice

The screenshot shows a mobile application interface for 'Salon Jimmy & Painten'. It features a progress bar with six steps: 1. BEHANDLING, 2. MEDEWERKER, 3. DATUM, 4. TIJD, 5. PERSOONLIJK, and 6. SAMENVATTING. Step 1 is currently active. Below the progress bar, there is a prompt: 'Kies de behandeling waar u een afspraak voor wilt maken.' There are three buttons for gender selection: 'Dames', 'Heren' (selected), and 'Kinderen'. A list of services with prices is displayed:

Knippen	€ 25,00
Knippen Gedekt Minder werk, kalend	€ 21,50
Knippen Tondeuse 1 Lengte	€ 14,00
Kleuren	€ 25,00
Knippen en Kleuren	€ 50,00
Baard trimmen Lengte baard, contouren	€ 8,00

At the bottom, it says 'powered by salonhub' and has a 'Volgende >' button.

Optimale FAQ

The screenshot shows a website's FAQ section for 'MARKETING KARWEI'. The header includes navigation links: 'BIJZONDERHEDEN', 'OVER ONS', 'KLANTEN', 'BLOG', 'VACATURES', and 'CONTACT'. The main heading is 'WIST JE DIT AL OVER MARKETINGKARWEI?'. Below this, there is a list of 12 questions, each preceded by a plus sign (+):

- + Doen jullie ook aan offline marketing?
- + Hoe gaan jullie te werk?
- + Wat houdt een marketing QuickScan in?
- + Wat zijn de needs van de huidige klanten?
- + Waarom is jullie werkwijze uniek?
- + Werken jullie ook voor andere bedrijven dan groothandels?
- + Hoe is de naam 'MarketingKarwei' ontstaan?
- + Werken jullie ook op basis van 'niet goed geld terug'?
- + Geven jullie ook trainingen?
- + Is jullie uurtarief hoger als jullie bij mij op locatie werken?
- + Ik wil op korte termijn meer omzet. Waar kan ik het beste mee beginnen?
- + Per wanneer kunnen jullie starten?
- + Kan ik zelf de medewerkers kiezen die voor mij gaan werken?
- + Hoeveel uur hebben jullie gemiddeld nodig om mijn omzet met 10% te laten stijgen?

3.Reduceer door outsourcing

Outsource



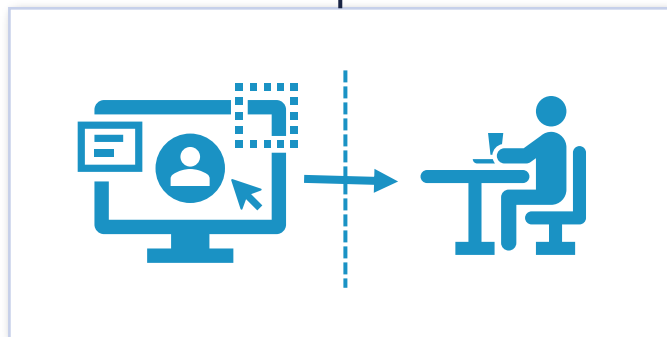
- Outsourcing Decision Matrix – Dornier (1999)
- Welke activiteiten uitbesteden?

STRATEGISCH VOORDEEL DOOR SLIMMER WERKEN

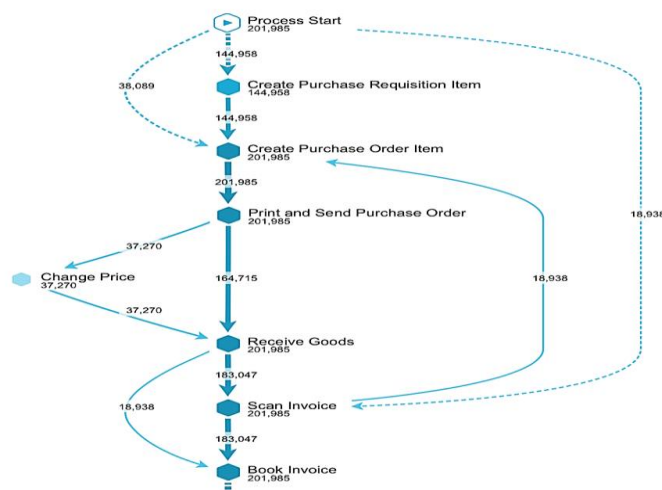
4.Reduceer door automatisering

Digitalisering van *end-to-end* processen

**Digitaliseer niet alleen
de voorkant**



**Digitaliseer niet alleen
de 'happy flow'**



**Digitaliseer
'out of the box'**





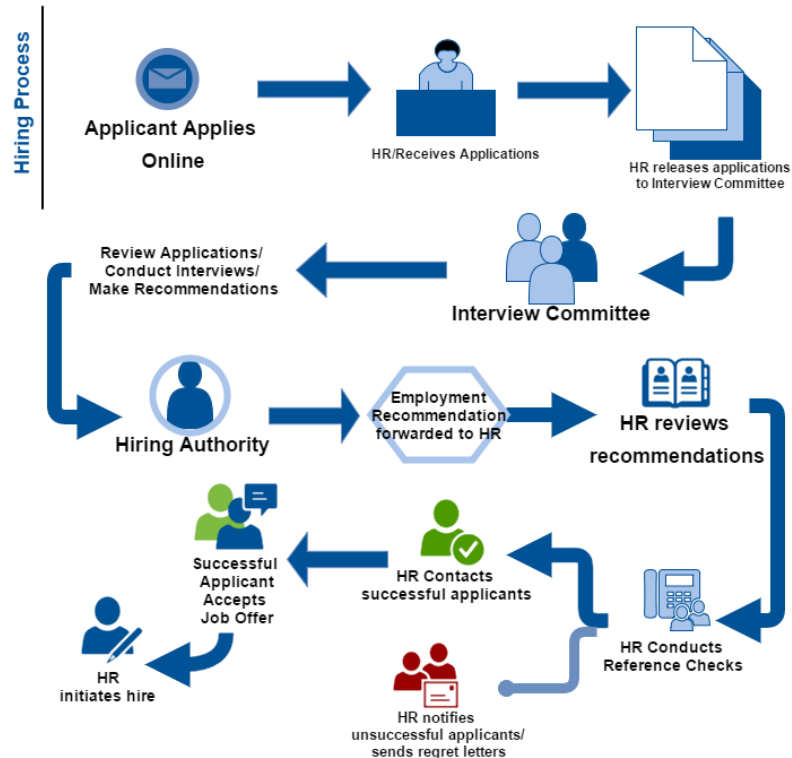
Slimmer werken: Optimalisatie van werk

STRATEGISCH VOORDEEL DOOR SLIMMER WERKEN

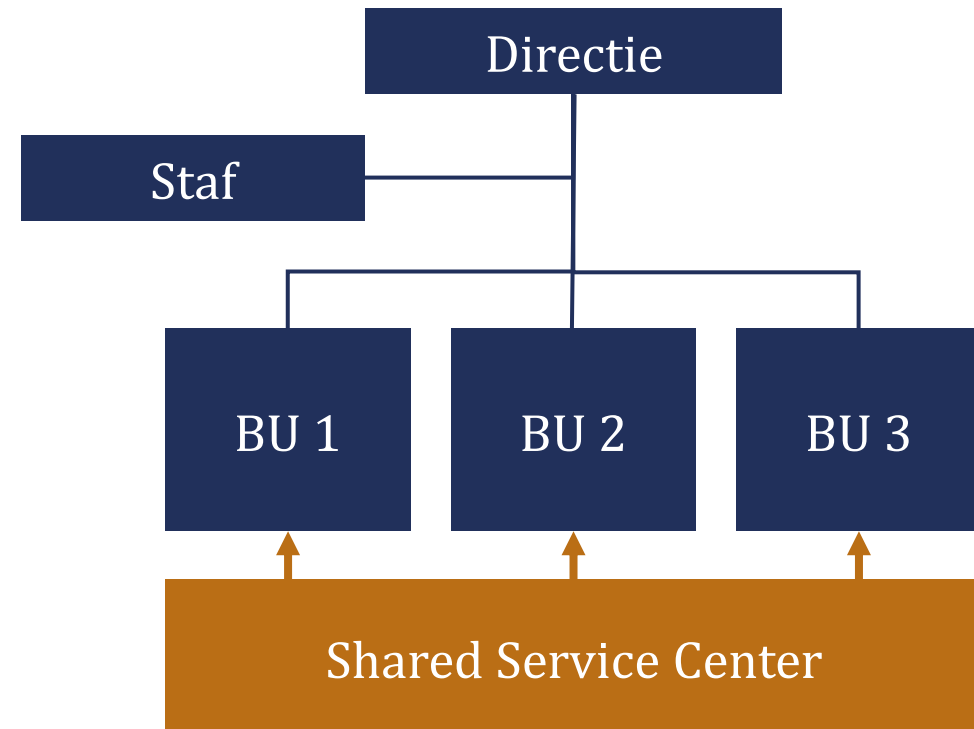
5. Optimaliseer processen

Verbeterpotentie van tientallen procenten

Proces standaardisatie



Shared Services

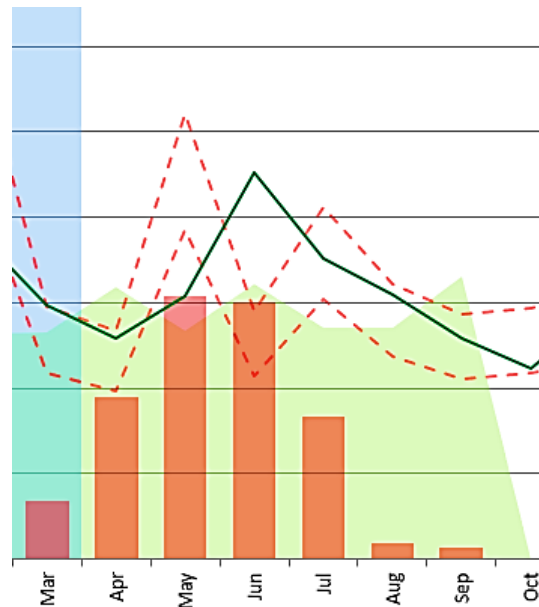


STRATEGISCH VOORDEEL DOOR SLIMMER WERKEN

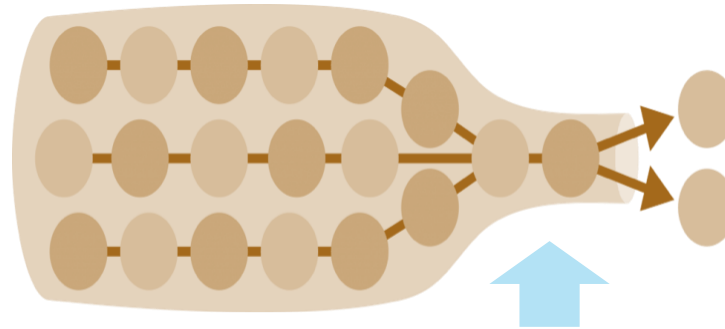
6. Optimaliseer planning

Planning is everything

Smart capacity planning



Optimaliseer bezetting van bottleneck resource



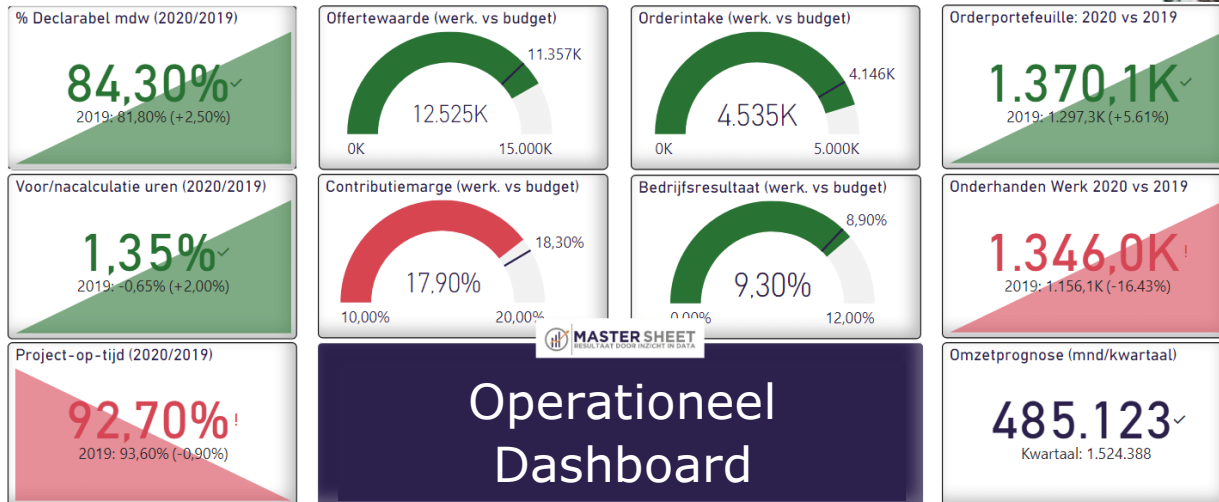
Working on top of your license



STRATEGISCH VOORDEEL DOOR SLIMMER WERKEN

7. Optimaliseer inzicht in prestaties

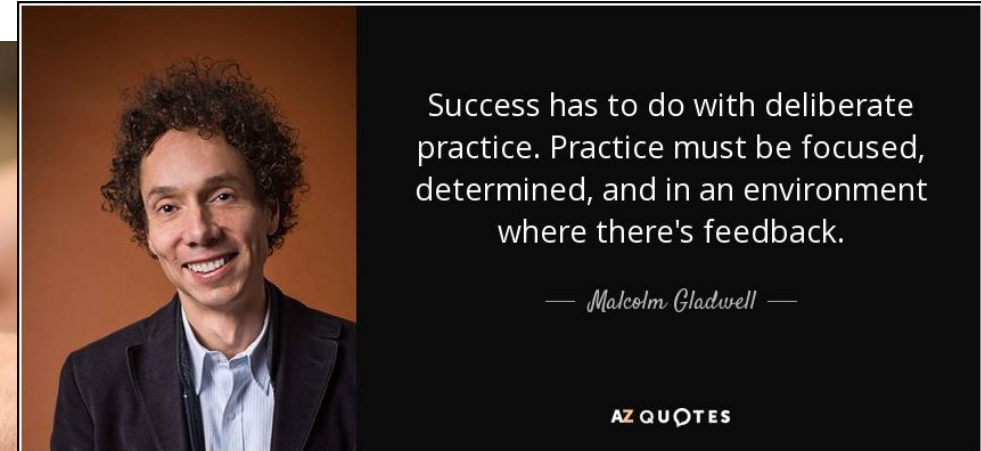
Continu meten en verbeteren



STRATEGISCH VOORDEEL DOOR SLIMMER WERKEN

8. Optimaliseer vaardigheden

Deliberate practice van belangrijkste vaardigheden



Success has to do with deliberate practice. Practice must be focused, determined, and in an environment where there's feedback.

— Malcolm Gladwell —

AZ QUOTES

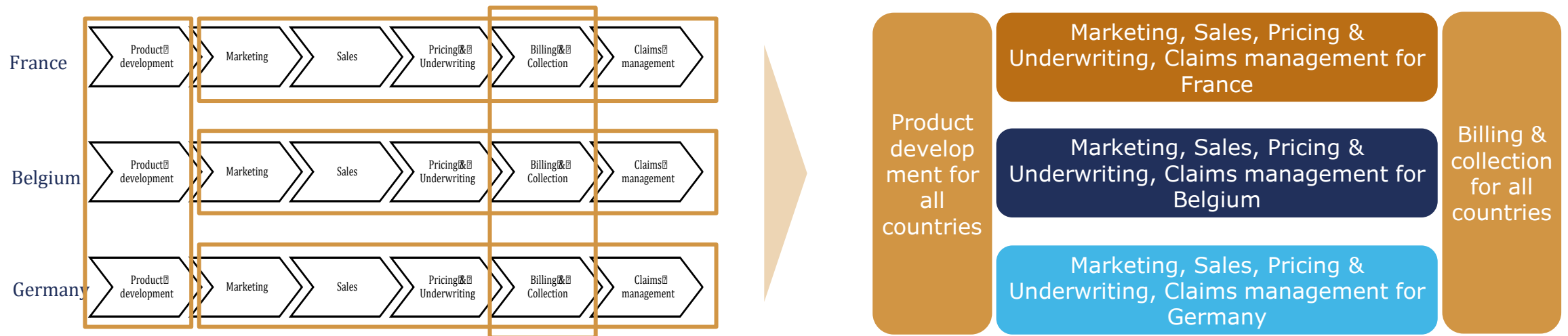


**Slimmer werken:
Richt in conform het
werk**

STRATEGISCH VOORDEEL DOOR SLIMMER WERKEN

9. Richt organisatie in conform het werk

Haal blokkades uit het organisatiemodel

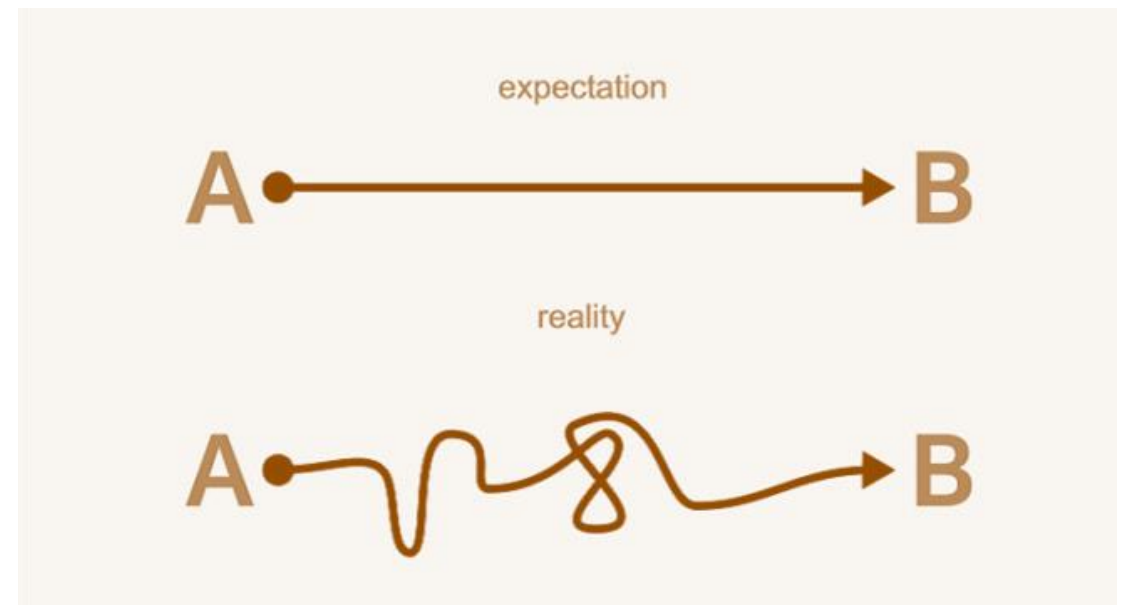
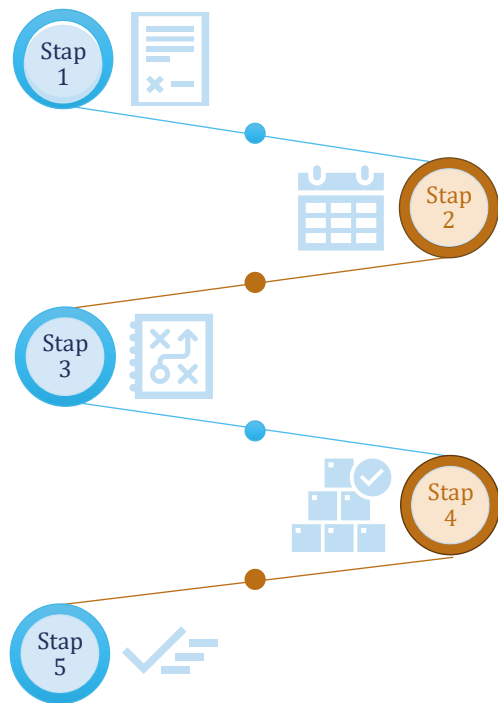


10. Maak de klant deel van uw werk

Klantinteractie: van verstoren naar versterken van het werk

Vind optimum tussen taken die u uitvoert en uw klant zelf uitvoert

Manage verwachtingen van uw klant





Obbe Verheul

M +31 6 31 99 06 88

E o.verheul@berenschot.nl

Berenschot

www.berenschot.nl

linkedin.com/berenschot

GRONDLEGER VAN VOORUITGANG