



Action Results: uw organisatie wint altijd!

De Action Learning-methode staat er borg voor dat managers die bij Business School Nederland een MBA-opleiding volgen, in een aantal projecten knelpunten oplossen en die oplossing daadwerkelijk implementeren. Dit betekent dat de organisatie direct profiteert van de MBA-opleiding.

Resultaten zoals verbetering van de communicatie met klanten en verbetering van de motivatie op de werkvloer zijn vaak moeilijk te meten. Vaak leveren Action Learning

Projecten wel direct, meetbaar resultaat op. Zo kan een verbetering van een offerteproces direct resulteren in een besparing van een of twee formatieplaatsen. Voor veel bedrijven levert dit op jaarbasis een voordeel op van ongeveer € 50.000,-.

Hierna komen enkele studenten aan het woord. Zij vertellen niet welke kennis ze allemaal hebben opgedaan, maar wat hun organisatie, die tenslotte in haar management geïnvesteerd heeft, er aan gewonnen heeft.



Vivare

Het stimuleren van interne personeelsmobiliteit is volgens de projectgroep een prima manier om de performance van de vestigingen te verbeteren. Juist geboeide medewerkers zullen gaan bewegen en de ervaring leert inmiddels dat dit medewerkers zijn die uitstekend in staat zijn om de werkprocessen en de klantgerichtheid van de afdeling waar zij heen gaan te verbeteren.

Student	Maarten van Gessel
Organisatie	Woningcorporatie Vivare
Titel	"Vivare in beweging"
Opzet	Een zoektocht naar de mogelijkheden van personeelsmobiliteit binnen Vivare
Resultaat	Implementeren van jobrotation zodat mobiliteit tussen de vijf vestigingen van Vivare gestimuleerd wordt.
Winst	In 2006 is voor ongeveer € 400.000 aan verschillende medewerkers van uitzendbureaus op de vestigingen ingehuurd. We gaan ervan uit dat door het efficiënt omgaan met de middelen in het kader van jobrotation, in het eerste jaar 15% van de benodigde uren op de vestigingen opgevuld kan worden met behulp van jobrotation door een andere vestiging. Totale besparing is dan 15% keer € 400.000 = € 60.000 op jaarbasis.



"Er zit enorm veel kennis bij de 40 bedrijven van de TKH-Group. Er worden multi-disciplinaire teams samengesteld, die niet alleen over bedrijfs- of landsgrenzen heen moeten samenwerken, maar ook over de grenzen van vakgebieden. Bij deze samenwerking is het de bedoeling dat de expertise van alle teamleden in het samenwerkingsproces wordt meegenomen om optimaal de kennis te kunnen delen. Het resultaat van het Action Learning Project voor Informatie Management, is de aanzet tot een informatiesysteem die kennis binnen de groep laat circuleren."

Student	Renate Dieperink
Organisatie	TKH-Group NV
Titel	Onze kennis meer stroomlijnen
Opzet	Hoe kan de aanwezige kennis binnen de bedrijven van TKH-Group voor de gehele groep beschikbaar worden gesteld en met elkaar worden uitgewisseld.
Resultaat	Een informatiesysteem implementeren dat leidt tot efficiënte en effectieve kennisuitwisseling binnen de totale TKH-Group.
Winst	Door het implementeren van het systeem wordt veel tijdswinst gerealiseerd en wordt sneller gereageerd op potentiële opdrachten (snellere time-to-market).



"Hopelijk krijgen we een onvoldoende, dan mogen we het fijn nog eens overdoen."



Student Gert Bos
Organisatie Quantore Europe B.V.
Titel New Triangle India editie
Opzet Onderzoeken of het inkopen van geodriehoeken in India een strategisch voordeel heeft ten opzichte van inkopen in China.
Resultaat Na een analyse van risicofactoren ten opzichte van inkopen in het buitenland (culturele- en taalbarrières, juiste leveranciers, opzetten en volgen productie, juridische aspecten) is gebleken dat er voor Quantore geen belemmeringen zijn om in India inkoopvoordelen te behalen.
Winst Bij afname van het jaarvolume geodriehoeken is de inkoopprijs incl. transport gehalveerd.



"Groot winstpunt van dit Action Learning Project is dat de gehele organisatie gelooft in de aangereikte koopargumenten van het product dakventilator dat GEA Happel Nederland B.V. levert op de markt."



Student Ton Fens
Organisatie GEA Happel Nederland B.V.
Titel "GEA Happel Nederland B.V. kan het dak op!"
Opzet De juiste koopargumenten voor het product dakventilator aanleveren om uit de commodity te komen waardoor de winst van het product in het jaar 2007 zal toenemen.
Resultaat De binnen- en buitendienstmedewerkers van GEA Happel Nederland B.V. zijn de juiste koopargumenten aangereikt om de verkoop van de dakventilator te verhogen. Deze koopargumenten kunnen per klant verschillend zijn.
Winst In de utiliteitsmarkt van € 7.000.000 verwachten we een groei in het marktaandeel van 6% naar 20%.



"Mijn directie was zo enthousiast over mijn analyse en uitkomst, dat zij besloten niet te wachten op de afronding van mijn Action Learning Project maar direct wilden starten met de implementatie van de RFID technologie!"

Student Jan Vink
Organisatie Boekhandels Groep Nederland (BGN)
Titel Ieder boek telt! RFID toegepast op item-level
Opzet Oplossing voor onbetrouwbaarheid gegevens voorraadsysteem. Door het implementeren van een RFID technologie (elk boek krijgt een unieke code) is het mogelijk om op elk moment te zien welk boek in welke winkel aanwezig is.
Winst Verwachte besparing van € 540.000 op arbeidskosten en een omzetstijging van maar liefst € 1.450.000.



"Dat dit project buiten de extra omzetgroei een succes is, staat buiten kijf. Wij hebben namelijk met het gehele projectteam voor een nieuwe dimensie binnen ons bedrijf gezorgd: de ex-klant staat vol in de schijnwerpers. Hier kunnen wij, ook met betrekking tot onze actieve klanten, veel van leren."



Student Anco van der Vliet
Organisatie Achmea Pensioenen
Titel Het opnieuw klant maken van een ex-klant "€ 3.000.000 door reïncarneren en incasseren."
Opzet Onderzoeken of er omzet gehaald kan worden bij ex-klanten. Ervaring leert dat wij reactief omgaan met ex-klanten. Er is in ieder geval geen - ook niet in de literatuur - commerciële aandacht meer voor. Het wordt tijd om dit te veranderen.
Winst Op de vraag of wij inderdaad de volledige € 3.000.000 omzet behalen is nu nog geen antwoord te geven. Dit hangt onder meer af van de uitkomsten van een pilot. De vooruitzichten zijn goed.