

Geschäftserfolg steigern durch einen optimierten Order-to-Cash Prozess



Weitere Informationen

ORDER-TO-CASH: WARUM DER PROZESS SO WICHTIG IST

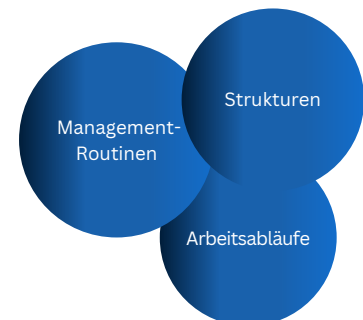
Ein gut funktionierender Order-to-Cash-Prozess (O2C) hilft Ihrem MedTech-Unternehmen kundenfreundlicher zu werden. Gerade in der Medizintechnologie spielt der Order-to-Cash-Prozess eine entscheidende Rolle, da er die Schnittstelle zwischen Gesundheitswesen und Technologie-Providern (oder Herstellern) bildet. Krankenhäuser, Kliniken und Labore setzen täglich medizinische Geräte ein, um Krankheiten zu diagnostizieren und Patienten bestmöglich zu versorgen. Hier werden Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen immer bedeutsamer. Gerade bei Fragen der Wettbewerbsstärke kann beispielsweise eine stärkere Termintreue den Vorteil bringen. Bei unserer Arbeit stellen wir oft fest, dass Mitarbeiter zu viel Zeit mit nicht wertschöpfenden Tätigkeiten verbringen. Dies hat zu verspäteten Lieferzeiten und unzufriedenen Kunden geführt. Die Prozesse waren oft nicht standardisiert und die Managementroutinen nicht vollständig entwickelt.

Ein verbesserter Order-to-Cash-Prozess ist die wichtigste Grundlage für hohe Kundenzufriedenheit, geringere Gemeinkosten und einen gesteigerten Geschäftserfolg.

UNSERE EMPFEHLUNGEN FÜR MEDTECH-UNTERNEHMEN

1. Mapping aller O2C-Prozesse für alle Leistungen über die verschiedenen Geschäftsbereiche hinweg
2. Entwicklung eines einheitlichen Blueprints unter Verwendung von Best-in-Class-Überlegungen
3. Entwicklung eines Einführungsprogramms auf Grundlage einer Gap-Analyse zwischen dem bestehenden und dem gewünschten Prozess
4. Einführung in allen Geschäftsbereichen

Neugestaltung:



UNSER VORGEHEN

In unserer Arbeit konzentrieren wir uns auf eine intensive Diagnostik, dazu führen wir eine Tätigkeitsanalyse (TSA) durch und erstellen eine Prozesslandkarte sowie Benchmark-Vergleiche.

ERGEBNISSE



**EBITDA
ERHÖHUNG**



**VERRINGERUNG
DER NVA-
AKTIVITÄTEN**



**HÖHERE
KUNDENZUFRIEDENHEIT**



**HÖHERE
LIEFERTREUE**

KONTAKT



Dr. Mathias Bauer
Geschäftsführer Blue Advisory GmbH
Fachbereich: MedTech
E-Mail: m.bauer@blueadvisory.de



Dominik Lechner
Senior Consultant Blue Advisory GmbH
Fachbereich: MedTech
E-Mail: d.lechner@blueadvisory.de



Stefan Habermann
Kompetenzpartner Blue Advisory GmbH
Ehem. Executive VP eines MedTech-Konzerns
E-Mail: s.habermann@blueadvisory.de