



Rijnconsult

helpt organisaties succesvol veranderen. Met een gedreven club professionals werken wij continu aan het verbeteren van mensen en organisaties. Dat doen we als adviseur, interim manager of trainer. Pragmatisch en mensgericht, met maatschappelijke relevantie als richtpunt. Het doel: onze klanten en hun diensten voor de korte én lange termijn duurzaam versterken, door ze slimmer te laten (samen)werken.

Meer weten?
Bel: +31 (0) 30 298 42 50
Of mail naar
secretariaat@rijnconsult.nl

Onze visie

De roep om transparantie door afnemers en consument vraagt om een proactieve houding.

Het belang van leverbetrouwbaarheid wordt groter waardoor een ketenbrede aanpak de enige juiste oplossing is. Meer regels en procedures helpen niet langer. Het is tijd voor een nieuw paradigma ten aanzien van leverbetrouwbaarheid. Daarmee vergroot je de voedselveiligheid, het inzicht in de ethische betrouwbaarheid en de kwaliteit van het product en het proces.

Het levert geld, kwaliteit en een beter imago op.

Voor wie

Wij werken voor alle schakels in de Agri & Foodketen op lokaal, regionaal en internationaal niveau.

Producenten, telers, kwekers, verwerkers, dienstverleners, handelaren, logistieke, en afzetorganisaties

Onze klanten:



nederlandse zuivel organisatie



FrieslandCampina



United Fish Auctions



Kennis- en advi
voor de bakkeri



Meneba



Royal Lemkes Group



Klantvraag

'Help ons de risico's en kosten in de uitvoering te verminderen.'

'Wij willen proactief omgaan met de behoefte van onze ketenpartners.'

'Hoe kan ik mijn proces inrichten zodat ik kan voldoen aan de eisen van mijn klant?'

'Help ons om ons onderscheidend vermogen te definiëren en te vermarkten.'

'Optimaliseer onze ketenaanpak om dubbelwerk te voorkomen.'

'Onze ketenkwaliteit moet omhoog. Wat is de beste aanpak?'

'Hoe versterken wij onze kwaliteit zodat ons imago niet in het geding komt?'

Aanpak

- Partnersselectie
- Programmamanagement
- Ketenregie, voordoen, meedoen en zelf doen
- Veranderen van de mindset van reactief naar proactief door het faciliteren van de dialoog in de keten
- Ketenproces verbeteren door toepassen van het lean gedachtegoed Quick scan, systeemanalyse en diagnose
- Afstemmen van informatiebehoefte tussen ketenpartners
- Toepassen van (nieuwe) technologie om de prestaties te meten

Resultaat

- Continue transparantie in prestaties
- Beter kwaliteitsimago
- Verbeterd ketenproces
- Onderscheidende marktpositie
- Hogere omzet
- Efficiënte informatievoorziening

Klantervaring

'De prestaties zijn nu veel transparanter en ook de kwaliteit is enorm verbeterd.'

'De informatiebehoefte en communicatie tussen de ketenpartners is aanzienlijk verbeterd en we merken het zelfs in een groei van de omzet.'