



Business Excellence Verbund
MITTELRHEIN

Unternehmens-Partnerschaften
EXKLUSIV & REGIONAL

Kosten einsparen
Umsatzpotentiale generieren
Know-how austauschen



„Excellence erfolgreich umsetzen –
gemeinsam in der Region!“

Excellence-Weg

Mitarbeiter optimieren Prozesse

> optimierte Prozesse steigern Gewinn

Grundprinzip des BEVM

- Unternehmen aus der Region geben Ihren Bedarf und Ihre Angebote an den BEVM
- Der BEVM fasst diese als Dienstleistung zusammen und erstellt daraus zentrale Angebote mit Mitarbeitern von BEVM-Partnern als Trainer

Vorteil: persönliche Prüfung eines Bedarfs mit Kenntnis der Partner und deren Angebote > schnelle Verbindung von Bedarf und Angebot > keine „anonyme“ Bedarfsanmeldung, die im Internet-Nirvana verschwindet

- Organisation von offenen Seminaren mit externen Trainern zu Themen außerhalb der Kompetenzen von BEVM-Partnern

Was ist ein Bedarf?

Ein Bedarf ist alles, was die Mitarbeiter benötigen, um Abläufe optimieren zu können.

Was ist ein Angebot?

Als Angebot können fachliche Kompetenzen und Know-how Ihrer Mitarbeiter angegeben werden. Laden Sie außerdem Mitarbeiter aus Partner-Unternehmen ein, an von Ihnen organisierten Schulungen teilzunehmen und steigern Sie so deren Wirtschaftlichkeit.

Win-Win

Win für BEVM Partner mit Bedarf

- **Kosteneinsparung** durch frühere Realisierung und schnellere Umsetzung Ihres Bedarfs mit externer Unterstützung ohne zusätzliche Marketingkosten
- **Realisierung von Einsparpotentialen** durch Verringerung interner Aufwände durch Verbindung / Schnittmengen

Win für BEVM Partner mit Angebot

- **Umsatz** durch Stellung des Praxis-Trainers und ggf. Räume für Veranstaltungen
- **Motivation der Mitarbeiter** durch externe Weitergabe Ihres Know-hows, Anerkennung und Feedback der Teilnehmer
- **positive Außendarstellung** auf Webseitenangeboten des BEVM und in der Presse

Win für Meiss & Partner

- Umsatz durch Beratungsleistungen vor Ort mit Einsatz des eigenen Praxis-Trainers
- Umsatz durch BEVM-Partnerschaftsgebühren für die Gesamtorganisation des BEVM

„Dem BEVM beizutreten ist für uns schlicht und ergreifend nur konsequent. Seit dem ersten Lean Kongress Mittelrhein haben wir bei allen folgenden Kongressen, den Excellence Treffen (von denen es mittlerweile 19 Stück gab), Seminaren, die aus dem dortigen Austausch entstanden sind, erlebt, dass dieser schnelle und unkomplizierte Austausch einen beachtlichen Mehrerfolg bringt. Die Möglichkeit, Lean Experten von Unternehmen aus dem BEVM Netzwerk, die maximal eine Stunde entfernt sind, vor Ort zu besuchen oder diese ins eigenen Unternehmen einzuladen, um dann zusammen an den brennenden Themen zu arbeiten, ist an Effektivität und Effizienz kaum zu übertreffen. Aber das alleine ist es nicht, die Netzwerkarbeit im Verbund macht einfach verdammt viel Spaß.“

Dr. Kaselow, RHI Urmitz AG, Lean Sigma Black Belt Urmitz

Angebote & Leistungen des BEVM

Excellence-Austausch-Treffen

- ca. 6 Treffen im Jahr, am Abend in lockerer Stammtisch-Form

Firmenbesuche

- Organisation ganztägiger Praxis-Austausch-Treffen mit Besuch eines Referenz-Unternehmens

Koordination Bedarf & Angebot

- Auswertung des jeweiligen Bedarfs und Erstellung eines entsprechenden Angebots
- ggf. Ausarbeitung von bisher unerkannten Angeboten innerhalb eines Partner-Unternehmens

Kontaktaufbau zwischen BEVM-Partnern

- Kontaktaufbau zur Vereinbarung von gegenseitigen Besuchen, Zusammenarbeit zu verschiedenen Themen unabhängig von der Organisation durch den BEVM

Seminare & Workshops

- Organisation zentral angebotener Seminare und Workshops auf Basis der durch die BEVM-Partner gemeldeten Fragen, Interessen und Ansprüchen zum Selbstkostenpreis

Know-how-Portal

- Bereitstellung geeigneter Dokumente, Austausch und Unterstützung bei der Umsetzung qualifizierter Referenzmodelle zur Excellence-Transformation

Beratertage / stundenweise Unterstützung

- zentral angebotene externe Unterstützung von erfahrenen Top-Experten zu verschiedenen Themengebieten zum Selbstkostenpreis
- jederzeit unabhängig von BEVM-Partnerschaft bei Meiss & Partner buchbar

Kosten einer BEVM-Partnerschaft

Mitarbeiterzahl des Unternehmens	Beitrag pro Jahr	Beitrag pro Monat
mehr als 800 Mitarbeiter	€ 2.495,-	€ 208,-
300 bis 800 Mitarbeitern	€ 1.795,-	€ 149,-
100 bis 300 Mitarbeiter	€ 1.195,-	€ 99,-
unter 100 Mitarbeiter	€ 795,-	€ 66,-

Interesse an einer BEVM-Partnerschaft?

Angebotsanfrage zur BEVM-Partnerschaft

Senden Sie uns einfach eine kurze Nachricht an bevm@meiss-und-partner.de mit Angabe der Anzahl Ihrer Mitarbeiter am Standort. Sie erhalten ein offizielles Angebot zur BEVM-Partnerschaft.

Lernen Sie uns kennen

Kommen Sie doch einfach mal zu einem der Excellence-Austausch-Treffen und erfahren Sie die Vorteile einer BEVM-Partnerschaft ganz persönlich. Aktuelle Termine finden Sie unter www.bevmr.de.

Wir kommen auch zu Ihnen

Gerne informieren wir Sie auch ganz unverbindlich bei einem persönlichen Gespräch. Schreiben Sie an bevm@meiss-und-partner.de oder rufen Sie uns an Tel. 02624 94 35 79.

Besuchen Sie einen Informationsabend

Bei unseren regelmäßigen Informationsabenden stellen wir Ihnen Inhalt und Konzept des BEVM vor. Im Anschluß haben Sie bei einem gemeinsamen Abendessen im Restaurant BERNHARDS in Montabaur die Möglichkeit, erste Kontakte zu knüpfen. Aktuelle Termine finden Sie unter www.bevmr.de.



„Wer etwas will, findet Wege.
Wer etwas nicht will, findet Gründe.“



Götz Werner, Gründer und Aufsichtsratsmitglied
von dm-drogerie markt

Impressum

Herausgeber

Meiss & Partner
Anno-Knütgen-Str. 7a
56203 Höhr-Grenzhausen
Tel. 02624 94 35 79
Mobil 0171 57 27 898
E-Mail info@meiss-und-partner.de
www.meiss-und-partner.de

Gestaltungskonzept & Layout

münz marketing GmbH & Co. KG, Montabaur
(Mitglied im BEVM); Rolf Ningel, Nora Herz

Fotos

fotolia, Julien Eichinger; istock, Olivier Le Moal