

mt/sprout

/MT1000



**De beste
dienstverleners
van Nederland
2023**

#onvoorspelbaar

Oktober 2023 | Editie 03 | Jaargang 45 | Nr 687 | € 17,95 | mtsprout.nl



Leeuwendaal



WAT BRENGT MENSEN TOT UITZONDERLIJKE PRESTATIES?

WAT DOEN UITBLINKERS ANDERS DAN ANDEREN?

WAT KUNNEN WE VAN ZE LEREN?

HET BESTE VAN JEZELF is een zeer inspirerend boek van Ronald Giphart in samenwerking met Leeuwendaal over het *ontdekken, ontwikkelen* en *benutten* van talent. Nu in de boekhandel.





Onvoorspelbaarheid

Gedurende je loopbaan ben je geconditioneerd om voortdurend met antwoorden te komen. Liefst rake, ronde en definitieve antwoorden.

Maar wat als die pasklare antwoorden geen uitkomst meer bieden?

Er lijkt geen week voorbij te gaan of je wordt herinnerd aan het gebrek aan controle van leiders over de mate van verandering, onzekerheid en complexiteit waarmee we geconfronteerd worden. Dat voelt niet prettig. Onze hersenen zijn immers geprogrammeerd om onzekerheid als risico of bedreiging te zien. Het is dan ook fysiologisch volstrekt verklaarbaar dat stress de kop opsteekt bij onbekende situaties. Dat geldt vooral voor mensen die prima presteren en hun carrière of bedrijf hebben gebouwd op het kennen of vinden van het 'juiste' antwoord.

De neiging om weg te blijven bij dat onaangename gevoel van onzekerheid en onvoorspelbaarheid is dus heel natuurlijk. Tegelijkertijd is het niet verstandig daaraan toe te geven. Dat staat leren, innoveren en groei voor voortdurende goede prestaties uiteindelijk in de weg.

Dat laatste is waar de uitblinkende dienstverleners in deze MT1000 juist zo om gewaardeerd worden. Opnieuw hebben duizenden beslissers hun mening gegeven over de dienstverleners waarmee ze zakendoen in diezelfde complexe en onvoorspelbare wereld.

Wie goed scoort in deze gids, heeft toch blijkbaar altijd weer nieuwe antwoorden in huis om klanten verder op weg te helpen.

Leiders doen er verstandig aan het ongemak rond onvoorspelbaarheid te erkennen, verkennen en zelfs te omarmen als onderdeel van een continu leerproces. Of, zoals Microsoft-ceo Satya Nadella zegt:

'Leaders must shift from a know-it-all to learn-it-all mindset.'

Donovan van Heuven
Hoofdredacteur MT/Sprout

Inhoudsopgave



08 Analyse: warm contact loont

Onderzoeksleider Henk Volberda laat zijn licht schijnen op de MT1000 van 2023. Kleinere dienstverleners krijgen hogere waardering.

16 Wat je allemaal niet weet

Geen idee wat de wereld brengt komende jaren. De effecten van vergrijzing, klimaatverandering, bevolkingsgroei en veel meer waar we geen weet van hebben in beeld.

20 Chaos als verdienmodel

Nassim Nicholas Taleb verdient groot geld aan onvoorspelbare tijden. Een profiel van deze Amerikaanse filosoof en bestsellerauteur van het boek De Zwarte Zwaan.

28 Dit maakt het onvoorspelbaar

Dit tijdperk van onvoorspelbaarheid is historisch. Iets wat eens in de 150 jaar voorkomt. Dat zegt transitiehoogleraar Rotmans. Hij legt uit waar dat uit blijkt en hoe ermee om te gaan.

34 Waarom CEO's meer sciencefiction moeten lezen

De zin en onzin van de toekomst laten voorspellen door sciencefiction-schrijvers. Waarom steeds meer bedrijven dat doen.

40 Lees, kijk en luister

Boeken, podcasts en video's die je op weg helpen naar grip op onvoorspelbare tijden.

44 Top 10

Dit zijn de overall winnaars op het vlak van productleiderschap, klantgerichtheid en excellente uitvoering. Plus de hoogste NPS score hebben gekregen. Alle tien dienstverleners op een rij.

46 Top 1000

De beste duizend dienstverleners van Nederland in 2023 in kaart gebracht.

50 Winnaars per categorie

Alle topscores gerangschikt naar eigen sector. De MT1000 onderscheidt vijf hoofd- en 62 subcategorieën.

MT1000 Hoofdcategorieën

- 54 Advies en consultancy
- 86 Digitale dienstverlening
- 122 Financiële dienstverlening
- 148 HR dienstverlening
- 167 Mobiliteits- en facilitaire dienstverlening

MT1000 Subcategorieën

- 87 Aanbieders van ICT-netwerken
- 115 Aanbieders van mobiele data en telefonie
- 123 Accountancy
- 173 Advies en beheer bedrijfshuisvesting
- 55 Advocatuur en Notariaat
- 149 Arbodiensten
- 167 Beveiliging
- 89 Business intelligence & Data
- 125 Cash management - betalingsverkeer
- 168 Catering
- 91 Cloudcomputing en -opslag
- 57 Communicatie-advies
- 126 Corporate finance



- 127 Creditmanagement, factoring en incasso
- 92 CRM-software
- 93 Data compliance
- 115 Datacenters
- 94 Digital consulting
- 96 Digital marketing & E-commerce
- 173 Drukkerijen en drukwerkservices
- 169 Energiebedrijven
- 134 Equipment lease
- 58 Eventmarketing
- 150 Executive search
- 115 Financiële software
- 135 Financiering
- 135 Fiscaal advies
- 173 Fulfilment
- 170 Goederenvervoer
- 106 Hardware & kantoortecnologie
- 115 Hosting
- 107 HR software
- 151 HR-advies
- 153 HR-assessment
- 109 ICT Detachering & Outsourcing
- 77 Interim management
- 110 Internetbureaus
- 111 IT Beheer & Onderhoud
- 112 IT Security
- 114 IT Storage
- 115 IT-opleidingen en -trainingen
- 171 Kantoorinrichting
- 173 Laad- en tankpasexploitanten
- 173 Luchtvaartmaatschappijen
- 77 Marketingadvies
- 70 Media-advies
- 71 Ontwerpbureaus
- 71 Organisatie-advies
- 137 Pensioenen
- 173 Personenvervoer
- 138 Private banking wealthmanagement
- 139 Risk management
- 73 Salesadvies en -training
- 172 Schoonmaakbedrijven
- 74 Strategie-advies
- 76 Supply chain en logistiek advies
- 158 Trainingen & Opleidingen
- 159 Uitzendbureaus & Detacheerders
- 140 Verzekeringen
- 160 Werving & selectie
- 141 Zakelijke mobiliteit (o.a. leasemaatschappijen)
- 173 Zakelijke reisbureaus

Colofon

De MT1000, gids over de beste dienstverleners van Nederland, is een van de onderzoeksspecials die MT/Sprout jaarlijks publiceert

Abonneren | Investeren in jezelf als leider? Abonneer je op de gratis nieuwsbrief van MT/Sprout en blijf altijd op de hoogte van de beste inzichten over management en leiderschap uit binnen- en buitenland.

Meld je nu aan via mtsprout.nl/nieuwsbrief

Algemeen directeur Berend Jan Veldkamp

Creatief directeur Ewald Smits

Uitgever Guido Dongen

Hoofdredacteur Donovan van Heuven

Redactie Jolanda Peek, Karin Swiers, Rutger Vahl, redactie@mtsprout.nl

Eindredactie Peter Boerman

Art-direction, ontwerp & infographics Sue Cowell, Atomo Design

Fotografie Maurits Giesen

Sales Patrick Bröcker, Shiva Verduyn Lunel, Luana Bos, sales@mtsprout.nl

Projectmanager José van den Haak

Lithografie Djeeks

Druk Senefelder Misset

Adverteren Maandelijks bereikt MT/Sprout ruim 750.000 zakelijke beslissers. Bij deze doelgroep onder de aandacht komen? Neem dan contact op met een van onze accountmanagers via sales@mtsprout.nl, 020-262 07 00 of kijk voor de mogelijkheden op mthsprout.nl/agency.

Abonnementen, adreswijzigingen en opzeggingen Kijk op mthsprout.nl/service voor meer informatie. Adreswijzigingen en opzeggingen kun je ook mailen aan service@mtsprout.nl, graag voorzien van adresgegevens en klantnummer.

Business stories

Media-exploitatie Adformix B.V. 0 888 777 888

Verkoop Kees Veldt, Jan-Willem van der Hek

Projectcoördinatie Monique Kok, Laura Poorter

Tekst business stories Arthur Lubbers, Felix Speulman, Hotze Zijlstra, Irene Schoemakers, Jan Bletz, Josee Koning, Marco Mulders, Mels Dees, Olaf Boschman, Raymond Krul, Robert den Bremer, Robert van der Broek, Tim de Vogel, Tjeerd Dorlandt, Vincent Weggemans

Tekstcorrectie Saskya Nonner

Fotografie Charles Poorter

Vormgeving De Ontwerpafdeling, Armand Verhoef



'Menselijke creativiteit maakt strak, het verschi,

Creativiteit. Dat wordt de grote uitdaging voor dienstverleners. In een wereld die steeds slimmer wordt waarbij maatschappelijke en economische vraagstukken alleen maar complexer en onvoorspelbaarder worden, gaat menselijke creativiteit het verschil maken voor de beste dienstverleners uit de MT1000. Dat is de overtuiging van Henk Volberda, hoogleraar Strategie en Innovatie aan de Amsterdam Business School van de Universiteit van Amsterdam.

Tekst **Jolanda Peek**
Fotografie **Maurits Giesen**



VERANTWOORDING



Het is alweer het twaalfde jaar op rij dat de Universiteit van Amsterdam in opdracht van MT/Sprout onderzoek doet naar de meest gewaardeerde zakelijke dienstverleners van Nederland. Het veldwerk vond plaats in het voorjaar van 2023. Een periode waarin corona alweer ver achter ons lag, de oorlog in Oekraïne nog altijd voortduurt, de ene na de andere CAO ter discussie stond voor meer salaris tegen de oplopende inflatie en de economie nog altijd oververhit is. Zo kwamen er ook voorzichtige geluiden die spraken over een opkomende recessie. De krapte op de arbeidsmarkt kwam tot een hoogtepunt.

Volgens De Nederlandsche Bank valt de economische groei terug van 4,5 procent in 2022 naar 0,8 procent in 2023. Inmiddels is de stijgende inflatie weer op zijn retour mede dankzij lagere energieprijzen. De huizenprijzen lijken dit jaar uiteindelijk zo'n 5 procent lager uit te komen dan het jaar daarvoor.

Gelijke waardering

'Ook al blijft het altijd weer een momentopname, het MT1000-onderzoek geeft door de jaren heen een goed beeld van de positie van dienstverleners in de markt. Over het algemeen blijkt dat de waardering voor de

verschillende sectoren steeds dichter bij elkaar komt te liggen. Waar een paar jaar geleden nog grote verschillen zaten tussen de lage waardering voor bijvoorbeeld facilitaire dienstverleners als schoonmaakbedrijven, cateraars en kantoorinrichters en een hoge waardering voor de vele adviseurs die Nederland rijk is, is dat nu aan het nivelleren', vertelt Volberda. Op de vraag wat opvalt aan de nieuwste top 10 van meest gewaardeerde dienstverleners is Volberda helder: 'Het relatief grote aantal kleine bedrijven. In een tijd waarin 85 procent van het klantcontact met bedrijven via digitale media plaatsvindt, wordt het warme persoonlijke contact steeds meer gewaardeerd. Intensief direct klantencontact en een kleine organisatie zorgen er ook voor dat dienstverleners veel flexibeler en adaptiever kunnen zijn. Dat is in tijden van snelle veranderingen, complexiteit en onvoorspelbaarheid geen overbodige luxe.'

Whyz Executive Search, bemiddelaar in het vinden van nieuwe leiders, staat stijf aan kop in de top 10 van 2023. Dat is voor het derde jaar op rij en daarmee een flinke prestatie. Ook voor deze relatief kleine speler in het HR-vak geldt dat zij nauwe en veelal trouwe banden hebben met hun klanten. Toch is Volberda verrast over deze nummer 1 plek voor Whyz. 'Dit zegt wellicht veel over hoe moeilijk het is toptalent te werven in een krappe arbeidsmarkt. Dat lijkt het bureau dus goed te lukken, terwijl dat over een paar jaar waarschijnlijk heel anders gaat. Nu al zie je in de VS veel headhunters die zelfs in het hogere segment blind varen op algoritmes die op basis van een helder profiel de juiste man of vrouw weten te vinden voor de klant. Bedrijven nemen een zogeheten 'Search-as-a-Service' abonnement af waarmee ze voor een vaste prijs per maand een selectie van potentiële nieuwe leiders op een presenteerblaadje krijgen. Wat voor Whyz geldt, is eigenlijk voor elke dienstverlener aan de orde. Bedrijven moeten flink investeren in slimme technologie om straks niet de boot te missen.'

IN HET KORT

- ▶ De MT1000 is het grootste onderzoek naar de kwaliteit van zakelijke dienstverleners in Nederland.
- ▶ UvA-hoogleraar Henk Volberda leidt het onderzoek vanuit het Amsterdam Centre for Business Innovation.
- ▶ Whyz Executive Search voert dit jaar opnieuw de lijst aan.

**'Warme
klantcontacten
doen ertoe in een
tijd waarin digitaal
contact de norm is'**



'We staan aan de vooravond van een **kantelpunt** in de productiviteitsparadox'

Productiviteitsparadox

Dat roepen we toch al heel lang en toch lijkt de impact op type diensten en manier van zakendoen nog niet erg groot? 'Het gaat langzamer dan we dachten', erkent Volberda. 'Waar nu 34 procent van het werk door computers wordt gedaan, was 40 procent eerder de verwachting. We zitten op een kantelpunt van wat ik de productiviteitsparadox noem: dienstverleners die al veel langer investeren in nieuwe technologie zoals blockchain, internet-of-things en kunstmatige intelligentie gaan daar over 10 tot 15 jaar pas echt goed van profiteren.'

Op dit moment lijkt de productiviteit juist af te nemen door flinke investeringen in mensen, systemen en scholing. De dienstverleners die dat blijven doen, maken het verschil in succes in het volgende decennium.' 'Als meer routinematige klussen overgelaten worden aan de computer, komt concurrentievoordeel aan op menselijke creativiteit. Mede dankzij de technologie worden bedrijven steeds slimmer. Datagedreven organisaties hebben vaak meer kennis in huis dan de gemiddelde traditionele consultant. Nog altijd doen de meeste mensen meer beroep op hun creativiteit buiten het werk om dan >

tijdens werktijd. Dat moet en kan anders. Het moet voor het oplossen van de grote maatschappelijke opgaves zoals klimaatverandering en biodiversiteit. Het is ook nodig voor de aantrekkingskracht van nieuwe generatie professionals. Millennials en Generatie-Z'ers vinden werkgeeluk en zingeving op zijn minst net zo belangrijk als salaris. Als technologie steeds slimmer wordt, kan het ook anders. Kijk hoe ChatGPT nu al zorgt voor een andere interactie tussen mens en machine. De machine schrijft voor en de mens tikt af.'

Nieuwe vaardigheden

'Creativiteit is ook van belang voor de ontwikkeling van nieuwe vaardigheden. In de komende tien jaar zal 50 procent van de beroepsbevolking andere competenties nodig hebben. Voor hen geldt dat ze zich opnieuw moeten uitvinden. Zelfs 40 procent van hun kernvaardigheden moeten vernieuwen. Zo zal de accountant veel meer een data-analist worden. Beroepen gaan ook verdwijnen. De callcentermedewerker wordt ingeruild voor een slimme chatbot en de secretaresse maakt plaats voor een digitale assistent.'

Terug naar de resultaten van het MT-1000 onderzoek waaruit bijvoorbeeld een dalende waardering blijkt voor adviseurs. Hoe is dat te verklaren? 'Eigenlijk hebben organisatieadviseurs nu al te maken met klanten die steeds slimmer zijn. Consultants werken vaak voor grote organisaties die hun eigen datahuishouding inmiddels steeds beter op orde hebben. Waar de zogeheten 'big four' en aanpalende organisaties tot voor kort strategie-opdrachten uitvoerden op basis van hun sterke reputatie, zijn steeds meer bedrijven in staat dit veel bestede geld binnenshuis te houden. Bovendien zoeken klanten naar echte specialisten, bijvoorbeeld op het vlak van digitale veiligheid of datawetenschap. Verder werkt een groot deel van de traditionele consultants nog altijd in een partnerstructuur. Dat is niet zo geliefd meer bij jonge hoogopgeleide professionals. Daardoor kunnen consultants steeds moeilijker aan nieuwe mensen komen. En wat we al eerder bespraken, grote adviesbedrijven zijn minder flexibel en adaptief dan kleinere specialisten.'

Een positieve ontwikkeling is de hogere waardering voor mobiliteits- en facilitaire dienstverleners dan voorgaande jaren. 'Dat is niet zo vreemd nu de coronatijd achter

'Zelfs onze kernvaardigheden gaan op de schop'

ons ligt. Mensen zijn blij dat ze weer naar kantoor kunnen dus wordt een lekkere lunch met gemiste collega's extra gewaardeerd. Kantoorinrichter GZ OfficeXperience stijgt bijvoorbeeld van de zevende naar een vierde plek in de top 10. Dankzij de hybride werkcultuur wordt het kantoor met zoveel mogelijk werkplekken vervangen voor een ontmoetingsplaats die eruitziet als een gezellige huiskamer. Bureaus en stoelen maken plaats voor brainstormtafels, geavanceerde videobel- en presentatie-apparatuur en demoruimtes. De energiesector maakt ook deel uit van deze categorie. Klanten begrijpen heel goed waarom energieprijzen geëxplodeerd zijn dus dat doet geen afbreuk aan de waardering voor deze dienstverleners die hard op weg zijn naar duurzame bedrijfsoperaties,' concludeert Volberda.

Dalend innovatievermogen

Wat Volberda zorgen baart, is het afnemende innovatievermogen van veel dienstverleners. Dat blijkt ook uit de jaarlijkse Innovatie Monitor die de hoogleraar onlangs publiceerde. Dankzij onzekerheid in de wereldeconomie zijn bedrijven voorzichtig met radicale innovaties.



Vernieuwen gebeurt nu vooral in bestaande bedrijfsprocessen. Dat is wat anders dan de ontwikkeling van compleet nieuwe verdienmodellen en producten. Krapte op de arbeidsmarkt gevolgd door hogere energieprijzen en een tekort aan grondstoffen en materialen zijn de belangrijkste boosdoeners voor het afnemende innovatievermogen volgens de Innovatie Monitor. En waar 70 procent van de bedrijven bezig is met het meten van hun impact op het klimaat, zijn hun ambities voor een klimaatneutraal bedrijfsproces bijgesteld. Waar vorig jaar nog bijna 60 procent van de bedrijven verwacht klimaatneutraal te zijn in 2030, geldt dat nu nog voor 55 procent van de ondernemers. Bovendien wordt de voorzichtigheid om radicaal te innoveren versterkt door het onvoorspelbare politieke landschap in Nederland.

Onzekerheid en onvoorspelbaarheid alom dus. Wat Volberda wel weet, is dat de Top 10 meest gewaardeerde dienstverleners van Nederland er over tien jaar heel anders uitziet. 'Dat zegt helemaal niks over de kwaliteit van deze spelers. Het bevestigt vooral het disruptieve karakter van zowel onze economie als de gehele maatschappij op weg naar een duurzame samenleving.'

MT-1000 onderzoeksmethodiek

Hoe waarschijnlijk is het dat u deze dienstverlener zou aanbevelen aan een vriend of collega? Dat is de vraag die centraal staat voor het vaststellen van de Net Promotor Score (NPS) van dienstverleners die in vijf hoofdcategorieën verdeeld zijn: advies en consultancy, digitale dienstverlening, HR en financiële dienstverlening en als vijfde de categorie mobiliteits- en facilitaire dienstverlening. Onderdeel van deze vijf hoofdcategorieën zijn 62 subcategorieën. Of anders gezegd, specifieke vakgebieden of marktsegmenten. Voor elke categorie heeft MT/Sprout een lijst van meest bekende en grootste dienstverleners opgesteld. Deze lijst is voorgelegd aan een onderzoekspanel van duizenden beslissers die moesten aangeven of zij de afgelopen drie jaar zaken hebben gedaan met desbetreffende dienstverleners. Naast de NPS-score hebben respondenten in de vorm van maximaal vijf sterren kunnen aangeven hoe zij de klantgerichtheid, productleiderschap en kwaliteit van uitvoering beoordelen van hun dienstverleners. Deze criteria zijn gebaseerd op het model met waar-

destrategieën van Michael Tracey en Fred Wiersema. Hun theorie *Customer Intimacy and other value disciplines* is inmiddels een bewezen onderzoeksinstrument voor klanttevredenheidsonderzoeken. Volgens de ontwikkelaars van dit standaardwerk voegen bedrijven de meeste waarde toe als deze drie disciplines goed op orde zijn.

De algemene top 10 van meest gewaardeerde dienstverleners in Nederland is een bonte verzameling van bedrijven die nauwelijks met elkaar te vergelijken zijn. De posities in de verschillende categorieën bieden meer houvast om te beoordelen hoe de ene dienstverlener scoort in vergelijking met het andere bedrijf uit dezelfde sector. Niet alle dienstverleners van Nederland zijn meegenomen in de ranglijsten. Dat zegt niets over de kwaliteit van deze ontbrekende bedrijven. ■

'De top 10 meest gewaardeerde dienstverleners ziet er heel anders uit over tien jaar'

Wij ontwerpen verandering

Veranderen begint bij bewegen. De eerste stap en dan de volgende. Fabrique ontwerpt het proces en levert samen met ARC Arise Consulting multidisciplinaire teams die de gewenste ervaring ontwerpen. Hoe het werkt? Kijk op fabrique.nl

Top 3

MT1000
Internetbureaus



Zo krijg je grip

Het MT1000 onderzoek heeft plaatsgevonden in onvoorspelbare tijden. Nooit eerder lag het politieke speelveld zo open in Nederland. Niemand weet wat de effecten zijn van klimaatverandering, de voortdurende oorlog in Oekraïne, toenemende vergrijzing en de groeiende interactie tussen mens en machine. Wat duurzaam ondernemen bedrijven oplevert, is ook een groot vraagteken. Dienstverleners die het onbekende weten te omarmen, zijn uiteindelijk het beste uitgerust om hun klanten te helpen. Kortom, welkom in de VUCA (volatile, uncertain, complex, ambiguous)-wereld.

Volatilititeit

Onverwachte situaties die je wel kent. Prijsschommelingen, seizoensinvloeden of een economische recessie. Daar kun je je op voorbereiden waarbij investeringen zoveel mogelijk in verhouding staan tot de risico's.

Onzekerheid

Ondanks dat informatie ontbreekt, zijn de gevolgen veelal bekend. Bijvoorbeeld een nieuwe concurrent die met succes de markt bestiert of zelfs overhoop gooit. Zorg dat jouw bedrijf daarop voorbereid is en direct op inspeelt.



VUCA

Complexiteit

De afhankelijkheden zijn zo groot dat situaties nauwelijks te overzien zijn. Neem een supply chain proces met duizenden leveranciers in 30 landen. Hoe krijg je inzicht in duurzame processen, tarieven, culturen en landen in oorlog? Specialisten die de complexiteit doorgronden zijn dan erg welkom.

Ambigüiteit

Je weet niet wat je niet weet. Dat is het kenmerk van ambigüiteit waarbij je volledig buiten je eigen comfort zone treedt. Als je een onbekende markt opgaat met iets nieuws waar niemand ooit van gehoord of om gevraagd heeft. Experimenteren is dan het toverwoord. Blijf leren en innoveren.

#onvoorspelbaar

Het bewustzijn voor een VUCA-wereld groeit. Toch zijn er nog weinig bedrijven die grip hebben op een onzekere toekomst.



#grip onvoorspelbaarheid

Weinig bedrijven hebben grip op onvoorspelbare tijden



Bron: McKinsey State of Organizations report 2023

#werkplek

Hybride werken is de norm

>4 op 5



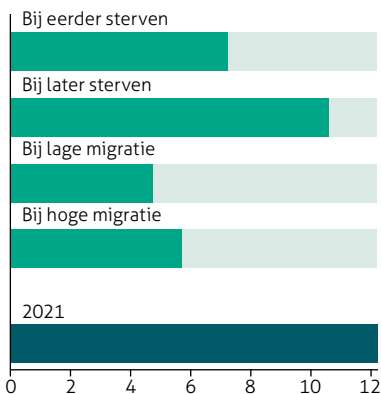
>4 van de 5 werknemers die de afgelopen twee jaar in een hybride werkcultuur hebben gewerkt, willen dat blijven doen



Bron: McKinsey State of Organizations report 2023

#vergrijzing

Nederland telt twee tot drie keer meer 80-plussers in 2050 dan nu

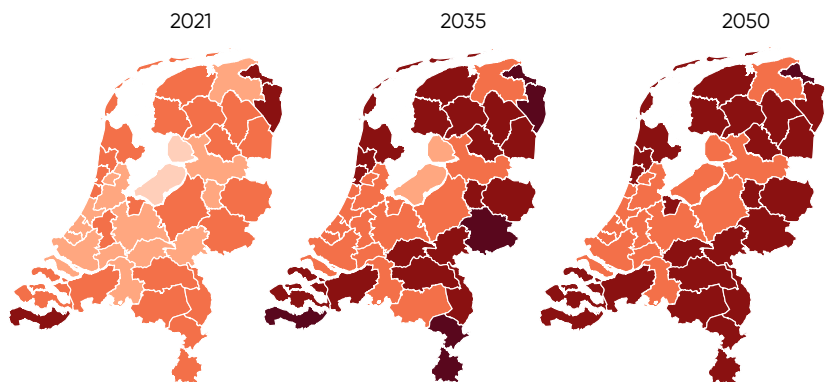


Bron: ING

#vergrijzing per regio

Meer vergrijzing buiten de Randstad. 65-plussers per regio

- Minder dan 15%
- 15% tot 20%
- 20% tot 25%
- 25% tot 30%
- 30% of meer

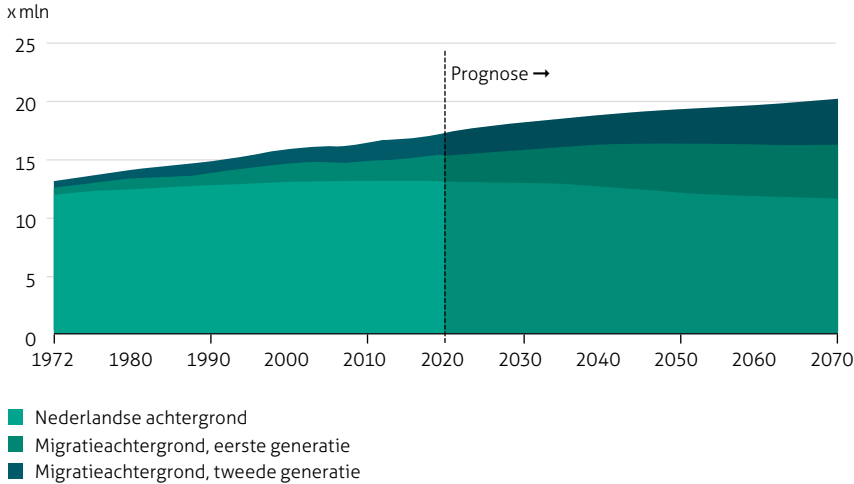


Bron: PBL/CBS



#bevolking

Multicultureler



Bron: CBS

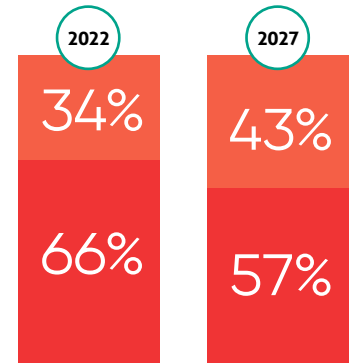
>20.000.000

Inwoners telt Nederland in 2070 van wie 42 procent dan een migratieachtergrond heeft

Bron: CBS

#mens versus computer

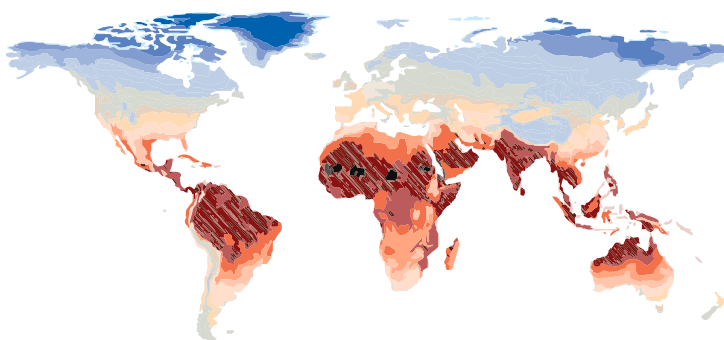
In 2027 doet de computer bijna de helft van het werk



Bron: WEF Future of Jobs report 2023

#heet, heter, heetst

Zonder maatregelen is het onleefbaar heet voor 30 procent van de wereldbevolking in 2073



Gemiddelde jaartemperatuur



Bron: WUR

#klimaatvluchteling

86 miljoen Sahara in Afrika



49 miljoen Oost-Azië en de Stille Oceaan



40 miljoen Zuid-Azië



19 miljoen Noord-Afrika



17 miljoen Latijns-Amerika



5 miljoen Oost-Europa en Centraal-Azië



Bron: WUR



**GZ | OFFICE
XPERIENCE**



**Beste kantoorinrichter
van Nederland**

Signature Microsoft Teams Room

hybride samenwerken voor iedere organisatie

De manier van vergaderen en communiceren is drastisch veranderd. Met de opkomst van hybride vergaderen, waarbij deelnemers zowel fysiek aanwezig zijn als digitaal deelnemen, is het essentieel geworden om geavanceerde technologieën te gebruiken die een gelijkwaardige en naadloze samenwerking mogelijk maken. GZ OfficeXperience heeft de handen ineengeslagen met Jabra en i3 Technologies om de revolutionaire Signature Microsoft Teams Room te introduceren. Deze innovatieve ruimte is gebouwd volgens de nieuwste richtlijnen van Microsoft en belooft de toekomst van vergaderen te transformeren.

Deze speciale ruimte is geoptimaliseerd voor hybride vergaderen. De combinatie van glas, akoestische wanden en een akoestisch plafond zorgt dat de ruimte in de basis geschikt is voor digitaal overleg zonder galmen. Dit wordt gecombineerd met spacial audio en een 4k camera die automatisch de spreker in beeld brengt. De software zorgt ervoor dat het geluid van een spreker op afstand correspondeert met het beeld op het scherm. De biodynamische verlichting emuleert daglicht en verhoogt zo het concentratievermogen. Uiteraard is de SMTR voorzien van klimaatbeheersing. De Signature MTR wordt aangeboden 'as a service'. Middels een abonnementsconstructie is deze oplossing voor elke organisatie rendabel.

Benieuwd naar de mogelijkheden? Neem contact op!

GZ OfficeXperience est 1987 | Schoot 3 | 1551NB Westzaan | www.gz.nl | 075-635 12 31 | info@gz.nl





DOSSIER

Inhoud dossier

Chaos als verdienmodel p. 20

Dit maakt het onvoorspelbaar p. 28

Waarom CEO's meer sciencefiction moeten lezen p. 34

Lees, kijk en luister p. 40

#onvoorspelbaar

Chaos als verdienmodel



Pandemieën, overstromingen, cyberaanvallen of ontsporende technologie. Het potentiële aanbod aan crisissen is nooit eerder zo groot geweest. Nassim Nicholas Taleb legt uit hoe je daaraan kunt verdienen.

Tekst Karin Swiers

De Libanees-Amerikaan Nassim Nicholas Taleb is moeilijk in een hokje te stoppen: Hij is belegger, wiskundige, risico-expert, bestsellerauteur en filosoof. Hij is dol op lezen, de oudheid, inktvispasta, gewichtheffen en fietsen. Met het grootste gemak schoffeert hij bankiers, adviseurs, economen, politici en journalisten. Op sociale media ruizet hij wat af. Of dat nu met Elon Musk is of recent nog met de hele Bitcoin community. Dat komt ervan als je cryptovaluta een kwaadaardige tumor noemt die alleen idioten aantrekt.

IN HET KORT

- ▶ Zorg voor positie waarin het onverwachte groei en verbetering oplevert
- ▶ Experimenteer en neem risico's
- ▶ Persoonlijke betrokkenheid houdt contact met de realiteit

Taleb heeft met zijn beledigingen van allerhande beroepen en instituten dan ook veel vijanden gemaakt. Ze vinden hem een arrogante bullebak en gevaarlijke dwarsdenker. Voor zijn fans is hij echter een levende legende. Hij is rijk en beroemd geworden met zijn tegendraadse visie op risico's, onzekerheid en onvoorspelbaarheid. Volgens het recente boek *Chaos Kings* behoort Taleb tot de koningen van de chaos en het kleine groepje beleggers dat floreert in crisistijd. Talebs vermogen wordt inmiddels op zo'n 100 miljoen dollar geschat.

Toeval op de beursvloer

De basis voor dat succes wordt gelegd in zijn jeugd. Taleb groeit op in een rijke familie in Libanon. Als hij op de middelbare school zit, breekt de burgeroorlog uit. Familieleden stellen hem in 1975 nog gerust dat de oorlog snel voorbij zal zijn. Die strijd heeft uiteindelijk vijftien jaar geduurd. Taleb heeft dan al een belangrijke les geleerd. 'Bij extreme gebeurtenissen verzinnen mensen verhalen om zichzelf ervan te overtuigen dat ze het zagen aankomen', vertelt hij tegen *Forbes*.

In de oorlog verliest zijn familie het grootste deel van hun fortuin en politieke invloed. Toch kan Taleb gaan studeren in Parijs. Hij verdiept zich in de wiskundige grondslag van de waarschijnlijkheid en toeval. Hij start zijn carrière als trainee bij een bank in New York en stapt over naar de beursvloer. Als jonge handelaar vindt hij het interessant opties in eurodollars op te kopen. Ze kosten weinig en niemand wil ze hebben. Deze valuta zijn eigenlijk alleen maar interessant als het helemaal fout loopt op de aandelenbeurs. Bij een enorme koersval bijvoorbeeld. Dat lijkt erg onwaarschijnlijk.

bias checker



HOE BIASED BEN JIJ?
ONTDEK JOUW BLINDE
VLEKKEN OP SAMHOUD.AI



SAMHOUD

INSPIRE FORWARD



Geboorte van de bullebak

Tot Black Monday in 1987, de eerste beurskrach na de Tweede Wereldoorlog. De dag erna zijn opties op eurodollars plots razend populair. Taleb verdient zo zijn eerste tientallen miljoenen. Hij noemt dat zijn 'fuck you money'. Daarmee hoeft hij zich van niets en niemand nog iets aan te trekken. De bullebak is geboren. Tegelijkertijd leert hij een tweede belangrijke les: financiële markten zijn inmiddels zo groot en complex dat ze onstabiel worden en dus gevoelig zijn voor crashes. Al is het onmogelijk te voorspellen wanneer dat gebeurt. Erop voorbereiden, kan wel. Hij blijft volgens *The Wall Street Journal* inzetten op zeldzame gebeurtenissen die chaos op de financiële markten veroorzaken. Zo pakken de financiële crisis in Azië in 1997 en het barsten van de dot.com bubbel in 2000 eveneens gunstig voor hem uit.

Toch begint Taleb zich terug te trekken uit Wall Street. Hij krijgt gezondheidsproblemen van de stress op de beursvloer. Hij schrijft liever boeken. Daarin zet hij al zijn theorieën uiteen. Met *Misleid door toeval* in 2001 heeft hij zijn eerste bestseller te pakken. Het levert hem zelfs een cultstatus op in de financiële wereld. Zijn boodschap aan beleggers: hecht niet te veel waarde aan economische modellen, statistieken of successen uit het verleden. Met louter en alleen toeval kan bakken geld verdiend worden. Dat toeval is volgens Taleb nooit te controleren.

Monsterwinsten met geluk

Op de New York University (NYU) geeft Taleb een avondcursus over falende kwantitatieve modellen in financiën. Daar ontmoet hij de gelijkgestemde Mark Spitznagel. Met de naam Empirica richten ze samen een beleggingsfonds op. >

'Vaardigheden
en hard werken
leveren je een
BMW op. Geluk
een privéjet'



Cashen op zeldzame, extreme gebeurtenissen is het verdienmodel. Met de monsterwinsten wordt in de rest van de portefeuille voldoende bescherming opgebouwd tegen het crashen van de markt. Taleb en Spitznagel zijn niet geïnteresseerd in het maken van stabiele kleine winsten. Ze gaan voor grote klappers. De mannen weten dat ze daarbij vooral geluk nodig hebben. 'Vaardigheden en hard werken leveren je een BMW op. Geluk een privéjet', vertelt hij aan een journalist van *Bloomberg*. In 2004 trekt Taleb de stekker uit *Empirica*. Hij wil zijn tijd volledig besteden aan schrijven en een academische loopbaan. Die beslissing levert het boek op waarmee hij vanaf 2007 wereldberoemd wordt: *De zwarte zwaan*. In deze bestseller verkettert hij opnieuw bankiers en economen. Taleb omschrijft financiële whizzkids als gevaarlijk. Ze leven in een fantasiewereld met het idee dat de toekomst controleerbaar is dankzij risicomanagementsystemen en wiskundige modellen. Volgens Taleb werken die systemen en modellen niet. Ze zijn volstrekt zinloos en geven niet meer dan een vals gevoel van veiligheid.

Kredietcrisis

Hij betoogt dat het financiële systeem ziek is en op instorten staat. Bankiers zijn volgens hem alleen maar bezig met het verbergen van risico's. In een voetnoot benoemt Taleb hypotheekgigant Fannie Mae als kwetsbaar voorbeeld. Amper een jaar later barst de kredietcrisis los waarin rommelhypotheke grote boosdoeners blijken. Vriend en vijand geven Taleb gelijk. Daarmee wordt hij de 'hottest thinker' in de wereld genoemd.

De grootgeldverdiener zet zijn academische carrière voort als professor risk engineering aan de NYU. Meer boeken volgen, onder meer *Antifragiel* en *Skin in the Game*. Ook tientallen wetenschappelijke publicaties staan inmiddels op zijn naam. Verder is Taleb adviseur van beleggingsfonds Universa dat Spitznagel in 2007 heeft opgericht. Daar wordt telkens opnieuw bewezen dat Talebs verdienmodel werkt. Dankzij de financiële crisis maakt het fonds in 2008 een miljard dollar winst. Bij de flashcrash in 2010, waarbij de Amerikaanse beurs kortstondig keldert, verdient Universa een miljard dollar in één dag. Dat is nog niets vergeleken met de klapper bij het uitbreken van de coronapandemie in 2020. Universa maakt meer dan 4000 procent winst in drie maanden tijd tot een pot van 16 miljard dollar.

Zwarte zwanen

Bakken geld verdienen. Dat is Taleb gelukt. Maar zijn gedachtegoed reikt inmiddels verder dan de financiële wereld. Twee begrippen staan centraal: zwarte zwanen

en (anti)fragiliteit. Zwarte zwanen stammen uit de oudheid. Romeinse filosofen gebruikten de term om iets te beschrijven dat onmogelijk of onbestaand is. Zwanen zijn immers altijd wit.

De Nederlandse ontdekkingsreiziger Willem de Vlamingh ziet in 1697 in Australië voor het eerst zwarte zwanen. Voor Taleb illustreert dit verhaal de 'ernstige beperking van ons leren uit waarnemingen of ervaringen en de kwetsbaarheid van onze kennis'. 'Eén enkele waarneming kan een algemene verklaring ontkrachten afgeleid van millennia van bevestigende waarnemingen van miljoenen witte zwanen. Eén zwarte vogel is dus al genoeg.'

Grenzen aan kennis

Taleb geeft nieuwe betekenis aan het begrip. Zwarte zwanen zijn gebeurtenissen die ver buiten alle normale verwachtingen vallen. Ze hebben extreme impact en lijken alleen achteraf te verklaren. Het zijn dus zeldzame gebeurtenissen die als complete verrassing komen, maar wel de wereld veranderen.

Is klimaatverandering een zwarte zwaan? Nee, want die is al tientallen jaren geleden voorspeld. Is de coronapandemie een zwarte zwaan? Ook niet want het risico op pandemieën is al jaren bekend. Denk eerder aan de val van de Berlijnse muur of de opkomst van het internet. Of de terroristische aanslagen van 9/11 en de Brexit. Over zwarte zwanen wordt nog altijd uitgebreid gediscussieerd. >

'Onze pogingen om de wereld te beheersen zorgen voor meer extreme gebeurtenissen'

Welke impact heeft de ESG wetgeving op uw onderneming?

Environment, Social en Governance (ESG) is een hot topic. Ook wordt de wet- en regelgeving rond ESG omvangrijker en krijgt het steeds meer impact op de bedrijfsvoering van ondernemingen. Dit zorgt voor de nodige uitdagingen en roept ongetwijfeld vragen bij u op:

- Wat komt er op u af?
- Welke wet- en regelgeving is relevant voor uw onderneming?
- Waar moet u beginnen?
- Wat moet u nu al regelen?

De advocaten van **Van Benthem & Keulen advocaten en notariaat** verbinden business met legal en begrijpen uw vragen. Ons multidisciplinaire ESG-team is deskundig op alle vakinhoudelijke (juridische) aspecten van ESG. Naast gedegen juridisch advies, denken wij strategisch met u mee om uw ESG-doelen te bereiken.

Kijk op www.vbk.nl/thema/esg voor meer informatie of neem vandaag nog contact op met een van onze specialisten die u op de ESG-themapagina vindt.



DE NIEUWE
STANDAARD
IN LEGAL

Hoe onvoorspelbaar zijn ze eigenlijk? Bij de keuze voor Brexit waren ook miljoenen Britten betrokken. Het begrip is dus wel subjectief. Dat geeft Taleb zelf toe. Acceptatie is belangrijker, zegt Taleb. Aanvaarden dat zwarte zwanen niet te voorspellen zijn op basis van het verleden, statistieken of theoretische modellen. 'Een wereld die gebaseerd is op voorspellingen van experts is blind voor zwarte zwanen.'

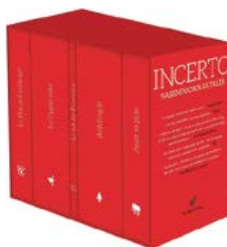
Fragiel en antifragiel

Onze pogingen om de wereld te beheersen met data, technologie en heel efficiënte processen zorgen paradoxaal genoeg voor meer extreme gebeurtenissen. De globalisering heeft veel onderlinge afhankelijkheden gecreëerd. Een kleine gebeurtenis aan de ene kant van de wereld kan heel ergens anders gigantische gevolgen hebben. Hoe complexer de systemen, hoe gevoeliger en groter de kans op crisissen. Die complexiteit zullen we nooit begrijpen. Dat maakt voorspellen onmogelijk. Het is volgens Taleb een illusie de toekomst te kunnen controleren. Risicomanagement moet gaan over vermindering van de impact op wat we niet begrijpen. Zet in op een strategie die voorbereid is op calamiteiten, is zijn advies. Focus op de gevolgen van onverwachte gebeurtenissen. Wat is bijvoorbeeld het effect van een crisis op de markt, economie en alle andere systemen? Hoe goed is dat effect op te vangen? Taleb maakt hiervoor onderscheid tussen fragiel, robuust en antifragiel. Wat fragiel is, bezwijkt gemakkelijk onder druk. Een startup zonder funding zal niet lang overleven. Wat robuust is, weerstaat ook niet alles. Denk aan de kernreactoren in het Japanse Fukushima; bestand tegen elke aardbeving maar niet tegen een tsunami. Wat antifragiel is, wordt onder druk juist sterker. Dat is precies wat nodig is in een onvoorspelbare wereld, vindt Taleb.

Blijf experimenteren

Manoeuvree naar een positie waarin het onverwachte juist zorgt voor groei en verbetering. Omarm onzekerheid en disruptie. Volatiliteit, toevalligheden, stress en trauma's helpen om antifragiel te worden. Sporters weten dat. Hoe meer ze hun lichaam belasten en daarbij niet overdrijven, hoe sterker het wordt. Experimenteer en neem risico's op kleine schaal, raadt Taleb aan, zelfs als dat tegen de gevestigde systemen en modellen ingaat. Blijf dat ook continu doen en pas aan waar nodig. Zo worden fouten of problemen ontdekt voordat ze op grote schaal worden doorgevoerd. *Trial and error* is de beste manier om te leren waar zwaktes zitten om ze vervolgens aan te pakken.

Ondanks zijn tirades tegen vele experts heeft Taleb nog wel een *soft spot*. Die bewaart hij voor mensen die risico's nemen en daar zelf de gevolgen van ondervinden. Kapiteins horen op een schip te staan, niet aan wal. Wie schade berokkent, moet zelf schade lijden. 'Persoonlijke betrokkenheid brengt je in contact met de realiteit. Het werkt als een filter. Dat noemt hij *skin in the game*. Taleb heeft bewondering voor loodgieters, tandartsen, bakkers en timmerlui, zegt hij tegen *The Independent*. 'Ik ben een kapitalist van het kleine en lokale soort die voorkeur heeft voor ondernemers die nog altijd zelf aan het roer staan.' ■

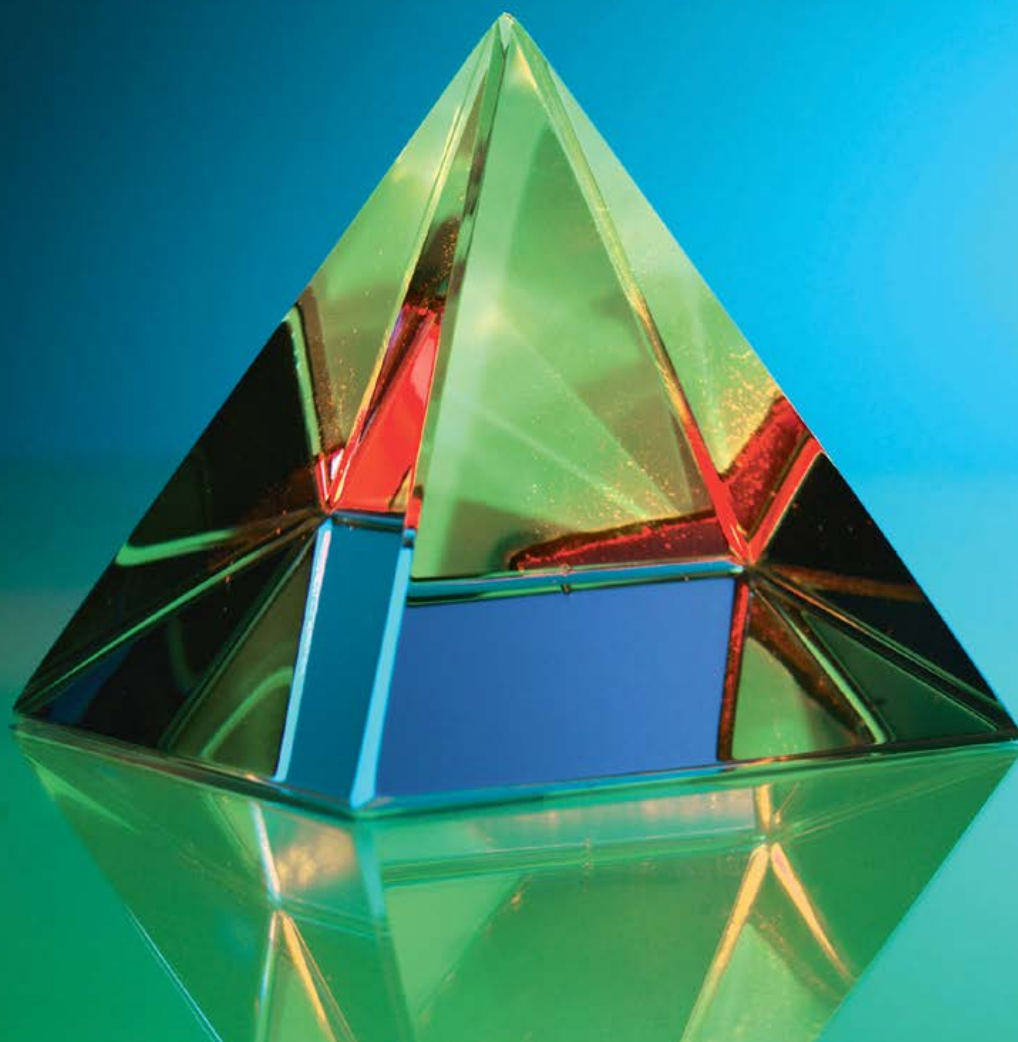


Meer lezen?

Nassim Nicholas Taleb heeft op zijn homepage artikelen verzameld die hij zelf geschreven heeft of goed vindt. Ook zijn boeken vind je in de collectie Incerto met de reviews die hem bevalen. Kijk op www.fooledbyrandomness.com

'Een wereld gebaseerd op voorspellingen van experts is blind voor zwarte zwanen'

Dit maakt het onvoorspelbaar





Wanneer is er sprake van onvoorspelbare tijden? De vraag is ook wie op basis van wat bepaalt wat een onvoorspelbare periode is. Wie weet stevenen we af op onvoorspelbaarheid als het nieuwe normaal. Dan is het zaak te weten hoe daarmee om te gaan. De antwoorden komen van transitiehoogleraar Jan Rotmans van de Erasmus Universiteit in Rotterdam.

Tekst Jolanda Peek

‘Je ziet het pas als je het door hebt’, zei voetballer Johan Cruyff ooit. Tot zover niks nieuws onder de zon. Maar toekomst voorspellen lijkt in deze tijd steeds moeilijker te worden. Rotmans noemt het huidige tijdperk van snelle veranderingen en onzekerheden zelfs historisch. Iets wat eens in de circa 150 jaar voorkomt. Waar blijft dat uit en is zo’n transitieperiode te voorspellen?

‘Het antwoord is ja èn nee. Transities zijn complex en omgeven met onzekerheden. Ze kennen een grillig verloop met veel onvoorspelbaarheid. Tegelijkertijd is zo’n periode ook weer niet helemaal onvoorspelbaar. Dat heeft te maken met zogeheten padafhankelijkheden. En uiteraard met hoe overheden, bedrijven en burgers vervolgens omgaan met die onzekerheden.

Padafhankelijkheden

In de beginfase van een transitie kan het alle kanten opgaan. Zo was bij de start van de mobiliteitstransitie rond 1900 paard en wagen het dominante vervoermiddel voor langere afstanden. De wereld zou ten onder gaan aan de hoeveelheid paardenpoep bij massaal gebruik van dit vervoermiddel. Door de opkomst van de auto is dat nooit gebeurd. Niemand had echter verwacht dat de auto gemeengoed zou worden. Alleen jonge, rijke en sportieve mannen konden zich zo’n luxe kar permitteren. Min of meer in dezelfde periode kwam zowel de elektrische als benzine-auto beschikbaar. De elektrische auto leek de strijd te winnen. Dankzij de opkomst van de olie-industrie, grote actieradius van de benzine-auto en het psychologische voordeel dat jonge mannen indruk konden maken op vrouwen met een zelf gerepareerde auto (wat veel lastiger was met elektrische auto’s) liep het heel anders. De benzine-auto werd de norm. Het had uiteraard heel anders kunnen lopen als de elektrische auto destijds de strijd had gewonnen.

Dit voorbeeld toont aan hoe transities werken. Het kan alle kanten opgaan waarbij meerdere paden geopend worden met radicaal andere uitkomsten. Als eenmaal een pad is ingezet, ontstaat de padafhankelijkheid. Keuzes worden gebaseerd op het versterken van het gekozen pad. Denk aan financiering,

IN HET KORT

- ▶ Het kan alle kanten opgaan in transitieperiodes
- ▶ Eenmaal gekozen richting creëert padafhankelijkheden van nieuwe machtstructuren, wet- en regelgeving en netwerken
- ▶ Leren omgaan met onzekerheden betekent focus op kleine kans gebeurtenissen met grote risico’s



Samen op koers naar
financiële zekerheid

bvcm.com

bvcm 
IT PAYS OFF



**Wij
staan
achter
je.**

Bij DAS krijg je de juridische hulp die je nodig hebt. En de aandacht die je verdient. Achter elk juridisch probleem zit een persoonlijk verhaal. Wij zijn er om het probleem op te lossen, zodat jij verder kan. **Wij staan achter je.**

Meesters in juridische hulp





ondersteunende netwerken, wet- en regelgeving en machtstructuren. Zo'n gekozen pad raakt ingesleten en blijft decennialang bepalend. Doorslaggevend daarbij zijn schijnbaar toeval (serendipiteit) in combinatie met keuzes die overheden, bedrijven en burgers maken. Zo hangt alles af van hoe mensen omgaan met onzekerheden. De zogenaamde 'unknown knowns'. Onbewuste kennis die liever verdrongen wordt. Zo is bekend dat onze economie verspillend, vervuilend en hier en daar onrechtvaardig is. Dat wordt verdrongen totdat we met de neus op de feiten worden gedrukt. Het was bekend dat er ooit een mondiale uitbraak van een schadelijk virus zou komen. Virusexpert Ab Osterhaus voorzag dat dertig jaar geleden al. Ondanks waarschuwingen decennialang, was niet bekend wanneer en welk virus ons parten ging spelen.

Onverwacht

Dan zijn er nog dingen waarvan we niet weten dat we het niet weten. We zijn ook niet bewust van het feit dat we deze gebeurtenissen niet weten. Letterlijk en figuurlijk. Zo was de zwarte zwaan destijds bekend in Australië maar niet in Europa. Tot de Nederlandse ontdekkingsreiziger Willem de Vlamingh de zwarte zwaan eind zeventiende eeuw ontdekte in West-Australië. Achteraf is de vraag of de rest van de wereld deze zwarte zwaan ook had kunnen kennen. 9/11 met de aanslag op de Twin Towers in 2001 en de daaropvolgende inéénstorting van de beurs is ook zo'n voorbeeld. De bankencrisis in 2008 of de kernramp in Fukushima. Allemaal hoogst onwaarschijnlijke gebeurtenissen die nauwelijks te voorspellen zijn en toch grote impact hebben. Achteraf probeert iedereen verklaringen te zoeken voor deze onverwachte gebeurtenissen.

'Iedereen maakt keuzes op het versterken van het gekozen pad'

Er is sprake van een dunne scheidslijn tussen de blinde vlekken (*known-unknowns*) en zwarte zwanen (*unknown-unknowns*). Wie immers goed en langdurig kijkt in de onderstroom van structurele veranderingen ziet de kiemen ontstaan van zwarte zwanen. Dan blijkt ineens toch dat ze wit zijn. Zo zijn de bankencrisis van 2008 en de terroristische aanslagen van 9/11 voorbeelden van zwarte zwanen die eigenlijk wit zijn: Achteraf minder onwaarschijnlijk dan vooraf gedacht. De vorm en het moment zijn niet of nauwelijks in te schatten. Tegelijkertijd wel te voorspellen omdat de gebeurtenissen ingebed waren in de onderstroom. Voor wie goed en lang kijkt in die onderstroom zijn deze gebeurtenissen slechts manifestaties van diepgewortelde structurele ontwikkelingen. Uiteindelijk ook best logisch dat ze gebeuren.

Nieuw paradigma

Daarmee is de conclusie dat we moeten leren omgaan met structurele onzekerheden. Met name de blinde vlekken en zwarte zwanen. Dat vraagt om een nieuw paradigma waarbij structurele onzekerheid het uitgangspunt is. Extremen worden de norm. Dus moeten we ons richten op gebeurtenissen met een kleine kans maar groot risico. Nu is dat andersom. Zo'n paradigma houdt rekening met schokken en fluctuaties in plaats van geleidelijke ontwikkelingen zoals in het huidige tijdperk. Een paradigma waarbij perioden van disbalans tussen evenwichten het nieuwe normaal wordt. Het kan maar zo gebeuren dat opnieuw een pandemie uitbreekt, het internet een paar weken of maanden plat ligt, jarenlange droogteperiodes op ons afkomen of een grondstoffenoorlog uitbreekt.

Dat vraagt om een nieuwe gereedschapskist voor bedrijven. Een verschuiving van controleren en beheersen naar anticiperen en leren. Van verkleinen en wegdenken van onzekerheden naar het omarmen daarvan en leren omgaan met onzekerheden. Niet tegenhouden maar meebewegen. Sturen op korte termijn waarden als efficiëntie en rendement zou verleden tijd moeten zijn. Lange termijn waarden als veerkracht, wendbaarheid en diversiteit hebben in onvoorspelbare tijden pas echt effect. Daarbij maakt dwingend sturen plaats voor flexibel bijsturen en organisch ontwikkelen via experimenteren en leren. Een cultuuromslag dus voor zowel overheden, bedrijven als vooral voor mensen.' ■



Samen werken aan een betere leefomgeving

Van ziekenhuizen tot openbaar vervoer en van bedrijfspand tot klaslokaal. Waar wij zijn wordt het schoon. Dat dit bekroond wordt met een hoge notering in de MT1000 is een resultaat waar wij ontzettend trots op zijn. Onze dank gaat uit naar onze medewerkers en klanten, want samen met hen hebben we dit resultaat bereikt.

samen & schoon

asito 



Goed om te weten

Als omgaan met onzekere en onvoorspelbare situaties het uitgangspunt wordt, is de vraag hoe daarmee om te gaan. Dit zijn de situaties die voor elk bedrijf herkenbaar zijn. Onvoorspelbaarheid onder de loep en zo ga je ermee om:

Known-knowns

Wat we weten dat we weten: inzicht hebben in bestaande kennis. In een datagedreven organisatie beschikt iedere medewerker over de meest actuele kennis over klanten, markten en financiële resultaten, eigen personeel, leveranciers, omgeving en allerlei relevante omstandigheden zoals klimaat- en seizoensinvloeden.

Unknown-knowns

Het onbekende bekende:
Gegevens die niet beschikbaar zijn binnen de eigen organisatie: wat we niet weten dat we wel willen weten. Hiervoor is kennis in te kopen of te verkrijgen via interactie met betrokkenen, onderzoek, dialoog en samenwerking met partners.

Known-Unknowns

Blinde vlekken. Zaken waarvan we weten dat er geen duidelijk zicht op te krijgen is:
Inventariseren en vaststellen welke onzekerheden op het pad komen. Schetsen van verschillende scenario's en bijbehorende risico's in kaart brengen helpt bij de voorbereiding op bekende onbekenden zoals het weer, economische recessies, crises of klimaatverandering.

Unknown-unknowns

Zwarte zwanen. Datgene waarvan je niet weet dat je het niet weet.
Juist voor deze categorie is weten om te gaan met onvoorspelbaarheid cruciaal. Dit vraagt om een organisatiestructuur die voorbereid is op voortdurende verandering. Plannen zijn niet in beton gegoten, agile werken is gemeengoed en de mindset van medewerkers is voortdurend gericht op veranderen, innoveren en leren.



Waarom CEO's meer sciencefiction moeten lezen





Bedrijven doen steeds vaker een beroep op sciencefictionschrijvers. Ze betalen grof geld om zich de toekomst te laten voorspellen.

Tekst Rutger Vahl

Jules Verne (1828–1905) voorzag maanlanders en onderzeeërs in een tijd dat paard en wagen nog favoriet waren. Hugo Gernsback schreef in 1911 over videobellen terwijl de radio nog niet eens was uitgevonden, laat staan televisie. In het verfilmde boek *2001: a space odyssey* uit 1968 gebruikten astronauten tablets om met planeet aarde te communiceren. Een computer vulde toen nog een hele kamer. En in *Neuromancer* uit 1984 kwam een wereldwijd computernetwerk voor, ‘cyberspace’, dat door kwaadwillenden gehacked werd. Voor de duidelijkheid: van internet had nog niemand gehoord. Dat woord bestond in 1984 nog niet.

IN HET KORT

- ▶ SF-schrijvers bedenken scenario's met sterke wortels in het heden.
- ▶ Het ondenkbare denkbaar maken. Dat is wat SF-schrijvers ook voor bedrijven doen.
- ▶ Ze voorspellen geen toekomst maar brengen onze geest op nauwelijks te bevatten plekken.

Sciencefictionschrijvers doen al tweehonderd jaar voorspellingen over de toekomst die op het moment zelf onrealistisch en zelfs absurd leken. Later blijkt dan dat ze akelig dichtbij de waarheid zaten. De voorbeelden zijn legio. Niet alleen maanlanders en onderzeeërs, videobellen, tablets en internet, maar ook credit cards, prozac, elektrische auto's, bionische armen en benen, satelliettelevisie, air pods: ze kwamen al voor in sciencefictionromans lang voordat ze werden uitgevonden. In dat kleine woordje ‘lang’ zit hier de crux. Voorspellen hoe de wereld er over vijf of tien jaar uitziet, is niet zo moeilijk. Futurologen verdienen er hun brood mee. Veel moeilijker is het vijftig of honderd jaar vooruit te kijken. Technologieën te voorzien waaraan nog niemand denkt of die *far out* lijken. Het ondenkbare denkbaar maken: dat is waar sciencefictionschrijvers goed in zijn. Dat is ook waar grote bedrijven steeds meer behoefte aan hebben. Corporates willen zich voorbereiden op een wereld waarin ons leven heel anders zal zijn dan nu.

Ondenkbare denkbaar

Eén van de eerste bedrijven die hulp inriep van sciencefictionschrijvers was Microsoft. In 2015 werden negen gerenommeerde auteurs uitgenodigd om achter de schermen van het softwarebedrijf te kijken. Dat resulteerde in het boek *Future visions* met verhalen over machine learning, quantum computing en meer. ‘Dat jij als lezer door deze verhalen maar net zo geïnspireerd mag raken als ik vroeger door sciencefictionboeken’, schreef Microsofts vice-president

'Een telefoonnetwerk dat de wereld overneemt. Daarover las internetgrondlegger Tim Berners-Lee in een boek uit 1961'.



Harry Shum in het voorwoord. De ICT-gigant gebruikte sciencefiction om een nieuwe generatie te inspireren. Dat is één route naar toekomstige innovatie: sciencefiction prikkelt en daagt uit te dagdromen over wat nu nog onmogelijk lijkt. Daarmee wordt iets in gang gezet, bewijst de geschiedenis. Tim Berners-Lee las ooit het boek *Dial F for Frankenstein* (1961), over een telefoonnetwerk dat de wereld overneemt. Hij was later één van de grondleggers van internet. Amit Singhal zag als kind hoe astronauten in de serie *Star Trek* tegen computers praatten en werkte bij Google aan spraakherkenning. Philip Rossendale baseerde zijn computerwereld 'Second Life' op de 'Metaverse' die sciencefictionauteur Neal Stephenson in 1991 creëerde. Een ander boek van Stephenson, *The Diamond Age* (1995), inspireerde Amazon tot de Kindle e-reader. Niet alleen sciencefictiononboeken leiden tot nieuwe innovaties, ook film en tv. Er is wel eens gezegd dat je de hele iStore al tegenkomt in *Star Trek*, de sciencefictionserie van eind jaren zestig. *Back To The Future 2* (1989) voorspelde flatscreen tv's, brillen met ingebouwd beeldscherm en videobellen. Mogelijk spoorde *Jurassic Park* (1990) wetenschappers aan om in fossielen op zoek te gaan naar dinosaurus dna. Die techniek stond toen nog in de kinderschoenen.

De film *Minority Report* (2002), die zich afspeelt in het jaar 2054, leidde tot honderd patenten en resulteerde onder meer in het touchscreen beeldscherm.

Creatief

Het zijn voorbeelden van hoe sciencefiction het denken over nieuwe technologie aanjaagt. Hoe krijgt literatuur dat voor elkaar? Het zijn toch maar verhalen van creatieve maar niet zelden ook wereldvreemde geesten die hun tijd graag slijten achter een typemachine of toetsenbord? Het antwoord is vrij simpel. Sciencefictionenschrijvers hebben niet als doel de toekomst zo accuraat mogelijk te voorspellen, zoals weermannen en -vrouwen. Zij gebruiken hun fantasie en creativiteit om een andere wereld te creëren als setting voor het verhaal dat ze willen vertellen. Om de lezer niet kwijt te raken, moet die toekomstige wereld zo realistisch mogelijk zijn. Daarom verdiepen sciencefictionenschrijvers zich in wetenschappelijke ontwikkelingen en weten ze vaak precies welke potentie bepaalde innovaties hebben. Het scenario dat ze voorschotelen, heeft daarmee sterke wortels in het heden. Sterker nog, niet zelden is het verhaal daar een reflectie op. In de wereldberoemde roman *1984* van George Orwell uit 1949 wordt een maatschappij

A photograph of a child's hands hugging a tree trunk. A heart-shaped patch of green moss is attached to the tree bark, symbolizing nature and sustainability.

Mobiliteit kan schoner, leuker en vitaler.

Friesland Lease heeft de road to zero ingezet. Een torenhoge ambitie waar we ons als mobiliteitsoplosser aan verbinden. Dat doen en kunnen we niet alleen. Daarom brengen we mensen en netwerken samen op weg naar een emissieloze toekomst. Doet u ook mee?

www.frieslandlease.nl

0512 384 060

info@frieslandlease.nl

De combinatievoordelen van HSO Nederland en Motion10

Bedrijven hebben behoefte aan een cloud platform dat ze in staat stelt in de komende 10 jaar wendbaar te zijn en hun doelstellingen te realiseren. De combinatie van HSO en Motion10 brengt twee marktleiders op het Microsoft platform samen die hun klanten nu van A tot Z begeleiden bij deze uitdaging.



Lees hier het hele artikel

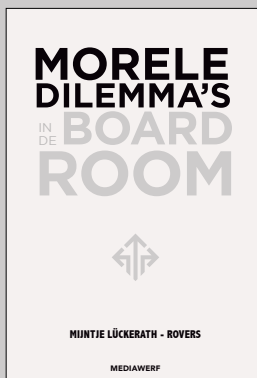


“Als één partij ontwikkelen we de hele Microsoft-cloud voor klanten, van strategie tot implementatie en beheer.”

Mediawerf 20 jaar: voor een andere mindset

2023

DE OOGST VAN



Verwacht





beschreven waarbij burgers met ingenieuze technologie gecontroleerd worden. Toen het boek uitkwam, was de techniek die Orwell beschreef nog ver weg. Maar zijn boek ging uiteraard niet over de toekomst. Het was een waarschuwing voor totalitaire regimes. Dat was een actuele boodschap in de jaren 40.

Sex Pistols

Dat sciencefiction inspireert en aanzet tot innovatie is niet nieuw. Wel nieuw – en dat is de tweede route naar innovatie – is dat grote bedrijven sciencefictionschrijvers inhuren om zich beter voor te bereiden op een toekomst die nu nog ondenkbaar is. Alex McDowell is daar heel succesvol mee geworden. De kleurrijke Brit – hij organiseerde in 1975 één van de eerste concerten van punkband *The Sex Pistols* in Londen – raakte in Hollywood als production designer betrokken bij films als *The Lawnmower Man* (1992) en *The Crow* (1994). Voor het al eerder genoemde sciencefictionepos *Minority Report* (met Tom Cruise) creëerde McDowell een compleet nieuwe, veelal virtuele wereld. Die was groter en gedetailleerder dan voor de film noodzakelijk was. Dat hielp filmmakers en crew om zich optimaal te verplaatsen in het scenario. Zijn kunstje van ‘world building’ verkoopt McDowell nu aan bedrijven als Nike, Boeing, Intel en Ford. Zij betalen 100.000 dollar per maand voor minimaal drie maanden om zich te laten inspireren door een toekomst waaraan hun bedrijf zich zal moeten aanpassen. Brian Merchant schreef er in 2018 een artikel over voor het online magazine *Medium*. Daaruit leren we dat McDowell's world building voor klant Nike resulteerde in het boek *Unlocking 2025: A World of Unlimited Human Athletic Potential* en een website waar je atleten kan volgen in een wereld waarin klimaatverandering en *health technology* aan de orde van de dag zijn. Voor Ford creëerde McDowell een ‘City of Tomorrow’. Slimme sensoren, zelfrijdende voertuigen en omgebouwde parkeerplaatsen geven de stad terug aan voetgangers. Analisten vonden het scenario, in feite anti-heilige koe, ‘gedurfd en ongelooflijk riskant’ voor een autobedrijf. Maar wie de geschiedenis van de sciencefiction een beetje kent, weet dat dit in het verleden wel vaker gezegd is over toekomstvisies die vandaag de dag realiteit zijn. ‘Bij world building houden we ons niet bezig met voorspellingen of trends,’ zegt McDowell in Merchants artikel. ‘Vanuit verleden en heden extrapoleren we naar de nabije of verre toekomst.’ De entrepreneur doet wat sciencefiction altijd heeft gedaan: een rijke, speculatieve wereld bouwen, kansen en mogelijkheden laten zien, maar ook bedenken hoe die toekomst, en daarmee het voortbestaan van de fors betalende klant, kan bedreigen.

Zelfstrijkende veters

In het *Medium*-artikel komt ook Ari Popper aan het woord. De gewezen marktonderzoeker begon in 2012 zijn bedrijf SciFutures. Een groep van tweehonderd schrijvers bedenkt sciencefictionverhalen voor klanten. Poppers aanpak leunt zwaar op Brian David Johnsons boek *Sciencefiction Prototyping: Designing the Future with Sciencefiction*. Johnson beschrijft hoe bedrijven prototypes kunnen maken die jaren vooruitlopen op de werkelijkheid. Een goed voorbeeld is Intel. Het technologiebedrijf deed er tien jaar over een chip te ontwerpen en in gebruik te nemen. Om dat voor elkaar te krijgen, moest Intel tien jaar in de toekomst kunnen kijken. Klanten betalen 50.000 dollar (de vanaf-prijs) waarna Popper zijn auteurs (die zelf 300 tot 500 dollar voor duizend woorden krijgen) aan het werk zet. Als een sciencefictionverhaal de klant aanspreekt, helpt SciFutures het bedrijf bij het ontwikkelen van echte prototypes. De Amerikaanse retailer Lowe introduceerde op basis van deze aanpak bijvoorbeeld VR en hologrammen in hun doe-het-zelf-winkels. Hiermee kunnen klanten hun huis virtueel herinrichten. Daarna kunnen ze de benodigde producten uit het schap trekken. Het werd een prijswinnend concept.

Maar, zo sputtert de kritische CEO tegen, sciencefiction heeft de toekomst soms goed voorspeld en tegelijkertijd zitten ze er veel vaker compleet naast. Neem *Back to the Future*: het hele concept van tijdreizen waarop deze films zijn gebaseerd is nog net zo sciencefiction als in 1985 toen het eerste deel uitkwam. En waar blijven de zwevende skateboards en zelfstrijkende veters uit deel twee? Nou kritische CEO, u slaat de plank mis. Sciencefiction voorspelt de toekomst niet, maar brengt uw geest op plekken waarvan u het bestaan niet kon vermoeden en die u mogelijk op het spoor zetten van nieuwe producten en diensten. Of van het besef dat uw bedrijf ten dode is opgeschreven tenzij u nu de bakens verzet. Overigens komen die zelfstrijkende veters eraan. Nike patenteerde ze al in 2009. ■

'McDowell bouwt virtuele werelden met een ander klimaat en zelfrijdende auto's'

Lees, kijk en luister

Meer over omgaan met onvoorspelbare tijden. Hoe de strijd aan te gaan met blinde vlekken en zwarte zwanen? Wel of geen strategie bepalen? Kennis inruilen voor een open vizier? En wat vraagt dat van de leiders van morgen?



BOEK

De kracht van wat je niet weet

Deze Amerikaanse bestseller van organisatiepsycholoog Adam Grant beschrijft de kunst van het opnieuw ontdekken en uitvinden. Eigen kennis en intelligentie staan steeds vaker in de weg voor een wereld die voortdurend in verandering is. Te veel mensen varen nog altijd op eigen routines en overtuigingen. Twijfel en onzekerheid voelen ongemakkelijk. Auteur Grant vertelt hoe te profiteren van dat ongemak voor een open vizier op de grote onbekende wereld die op ons afkomt. Als kennis macht is, dan is wat we niet weten wijsheid, aldus Grant.



PODCAST

Ankers

In de podcastserie van Heleen Siebert geeft ze tips voor sterk leiderschap in de dagelijkse praktijk van verandering, onvoorspelbaarheid en voortdurend inspireren en leren. 'Jij en jouw team zijn onderdeel van een tijdlijn binnen de organisatie. Wat er ooit gebeurt is en wat in de toekomst gevraagd wordt, zijn belangrijke ankers voor jouw dagelijks functioneren,' vertelt Siebert. Zij is trainer en coach in teamleiderschap en docent aan de School voor Politie Leiderschap.



PODCAST

Nieuw leiderschap

Welk leiderschap gaan we de volgende 75 jaar nodig hebben? Die vraag komt aan de orde in de podcast serie van trainingsinstituut De Baak. Host Pieter van der Wielen gaat in gesprek met zogeheten ongeboren leiders over diversiteit & inclusie, duurzaamheid, generatie Z en kansengelijkheid. Onder andere Angelo Bromet, Madeleijn van den Nieuwenhuizen, Hajar Yagkoubi en Sander Schimmelpennick komen aan het woord.



VIDEO

Meten is niet altijd weten

Deze Ted Talk van Margaret Heffernan is inmiddels meer dan vier miljoen keer bekeken. Zij neemt je mee in de menselijke vaardigheden die nodig zijn in een onvoorspelbare wereld. Heffernan studeerde aan Cambridge, groeide op in Nederland en heeft vele managementboeken op haar naam staan. Ze pleit voor verbeelding in plaats van gehoorzaamheid, beter luisteren en praten over fouten.



BOEK

Wendbare strategieprincipes

In dit boek staat de vraag centraal of in bedrijven die al wat langer een positie in de markt hebben, strategie nog relevant is. Volgens de auteurs De Man, Hoeksema en Plotnikova is een strategie nog steeds nodig om goed in te spelen op marktveranderingen. Actieplannen en mijlpalen gaan wel op de schop. De auteurs die werkzaam zijn aan de School of Business & Economics van

de VU pleiten voor een wendbare strategie waarbij onzekerheid omarmd wordt en 'purpose' het uitgangspunt is. In *Einde van strategie!?* krijgen leiders zes principes gepresenteerd als fundament voor het strategieproces.



BOEK

Alle hens aan dek

Crisis heb je nodig om echt te kunnen veranderen, is de overtuiging van Jan Rotmans. Hij is transitiehoogleraar aan de Erasmus Universiteit te Rotterdam en auteur van dit inspirerende boek. Volgens Rotmans is in Nederland te lang gekozen voor het polderen en uitstellen van lastige beslissingen. Ondanks dat we lang niet hebben gedaan wat nodig is voor de grote uitdagingen die op stapel staan, is hij toch optimistisch. We moeten dieper onder de oppervlakte kijken waar de golven nu wild en hoog zijn. In die onderstroom gebeuren al veel mooie dingen. Naast het rationale komt het aan op gevoel, spiritualiteit en wijsheid. Het is nu wel alle hens aan dek, beschrijft de auteur. Daarbij moet de politiek eindelijk eens het eerlijke verhaal vertellen. Dat de komende jaren moeilijk zullen blijven waarbij flink geïnvesteerd moet worden in de toekomst. Volgens de hoogleraar is het zaak de pijn

rechtvaardig te verdelen waarbij lef nodig is om radicale keuzes te maken. Dat vraagt eveneens om authentiek leiderschap en wat hij noemt een integraal bewustzijn. Rotmans schreef eerder de bestseller *Omarm de Chaos* waar inmiddels bijna 35.000 exemplaren van verkocht zijn. In dat boek stelt hij dat we ons op een kantelpunt in de geschiedenis van de mensheid bevinden. Een wereld in transitie waarbij de lezer op indringende wijze inzicht en overzicht krijgt om zelf ook in beweging te komen. Zo wordt het grote verhaal over wereldwijde veranderingen teruggebracht naar het menselijke niveau.



BOEK

Veranderaanname onderuit

De vier auteurs van dit boek geven een kritische blik op populaire boeken over management en verandering. Achttien aannames zoals 'zonder gevoel van urgentie zullen mensen niet veranderen' tot 'participatie is cruciaal voor succesvolle verandering' worden kritisch getoetst waarbij sommige stellingen volledig onderuit gaan en anderen overeind blijven. Wetenschappelijke kennis fungeert als scherprechter.

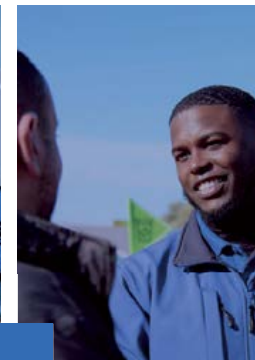
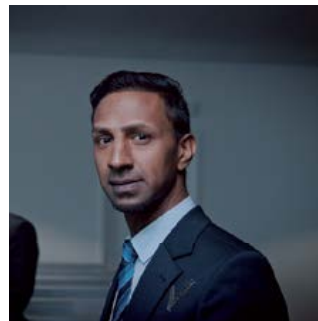
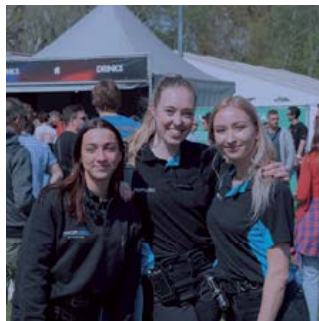
Word franchisenemer

Wij zoeken Sales & Management Trainers en Consultants. Ben jij de commerciële topper die interesse heeft om Sales & Management Trainer of Consultant te worden?

Sales Improvement Group zorgt voor aantoonbaar hogere prestaties door het verhogen van het resultaat van de verkoopactiviteiten van haar klanten. Wij realiseren al jarenlang, bij bedrijven een verbetering van de verkoopresultaten. Dit doen wij door middel van een unieke werkwijze, met de naam SPACE Concept®. Wij bieden een dienstenpakket aan waarmee de strategie en alle processen rondom sales binnen bedrijven worden geoptimaliseerd. Dit combineren wij met praktijkgerichte training en coaching. Ons trainingsprogramma is zeer uitgebreid en afgestemd op de hedendaagse verkoop.

SALES IMPROVEMENT GROUP

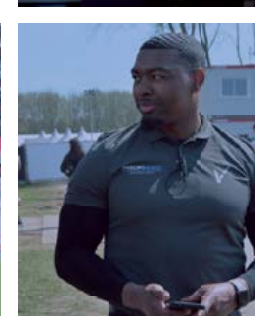
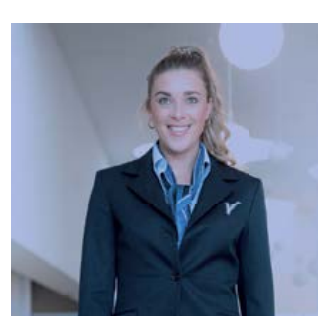
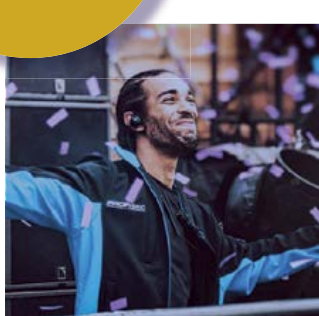
GEDREVEN DOOR RESULTAAT



WE TAKE CARE OF YOU

Lid worden
van onze familie?
Kijk op profi-sec.nl

PROFI-SEC
SECURITY & CROWDMANAGEMENT





RESULTATEN

AMT1000

Alle uitslagen van 2023

- ▷ Overzicht top 10
- ▷ De complete lijst
- ▷ Winnaars
- ▷ Resultaten per vakgebied

Totstandkoming

In opdracht van MT/Sprout heeft het Amsterdam Centre for Business Innovation* onderzoek gedaan naar de meest gewaardeerde dienstverleners van Nederland. Het onderzoek telt 62 verschillende vakgebieden die onderverdeeld zijn in de vijf hoofdcategorieën Advies & consultancy, HR, Financiën, Digitaal en Mobiliteits- en facilitaire dienstverlening. MT/Sprout heeft voor elke categorie een zogeheten groslijst gemaakt. Dat zijn lijsten met de grootste en meest bekende bedrijven in hun vakgebied. Een onderzoekspanel van zakelijke beslissers deelt hun ervaringen met de bekende dienstverleners. 5.414 respondenten hebben 2.120 verschillende bedrijven beoordeeld voor de editie van 2023. Gebaseerd op hun ervaringen met desbetreffende dienstverleners in de afgelopen drie jaar. Die organisaties zijn beoordeeld op een Net Promotor Score (NPS) schaal van 0 tot 10. Daarnaast kregen respondenten de gelegenheid hun oordeel te geven op het vlak van klantgerichtheid, productleiderschap en kwaliteit van uitvoering. De zakelijke beslissers beoordeelden deze drie aspecten met maximaal vijf sterren.

Het aantal respondenten dat contact heeft gehad met een specifieke dienstverlener is de basis geweest voor de eerste selectie van de MT1000 ranglijsten. De NPS en de waardering op klantgerichtheid, productleiderschap en excellente uitvoering bepalen vervolgens de rangorde op de verschillende lijsten. Daarmee krijgen de goed scorende dienstverleners dus niet alleen een heel goede waardering van hun klanten. Het resultaat is ook gebaseerd op relatief veel beoordelingen van hun klanten.

*Amsterdam Centre for Business Innovation is een kennis- en valorisatiecentrum van de Amsterdam Business School, Universiteit van Amsterdam. Academic director prof. dr. Henk Volberda geeft leiding aan dit centrum. Dr. Niels van der Weerd heeft het MT1000 onderzoek van 2023 uitgevoerd.

Categorieën in de MT1000

Accountancy **AC** | Arbodiensten **AD** | Advocatuur & Notariaat **AN** | Business intelligence & Data **BI** | IT Beheer & Onderhoud **BO** | Beveiliging **BV** | Communicatieadvies **CA** | Cloudcomputing en -opslag **CD** | Corporate finance **CF** | Credit management en factoring en incasso **CI** | Cash management - betalingsverkeer **CM** | CRM-software **CR** | Catering **CT** | Datacenters **DA** | Data compliance **DC** | Digital consulting **DG** | Digital marketing & E-commerce **DM** | ICT Detachering & Outsourcing **DO** | Drukkerijen en drukwerkservices **DR** | Equipment lease **EL** | Eventmarketing **EM** | Energiebedrijven **EN** | Executive search **ES** | Fiscaal advies **FA** | Financiering **FI** | Financiële software **FS** | Fulfilment **FU** | Goederenvervoer **GV** | HR-advies **HA** | Hardware & Kantoortechnologie **HK** | Hosting **HO** | HR-assessment **HR** | HR software **HS** | Advies en beheer bedrijfshuisvesting **HV** | Internetbureaus **IB** | Interim management **IM** | Kantoorinrichting **KI** | Laad- en tankpasexploitanten **LT** | Luchtvaartmaatschappijen **LV** | Marketingadvies **MA** | Media-advies **MD** | Aanbieders van mobiele data en telefonie **MO** | Aanbieders van ICT-netwerken **NE** | Organisatieadvies **OA** | Ontwerpbureaus **OB** | IT-opleidingen en -trainingen **OT** | Private banking - wealthmanagement **PB** | Pensioenen **PS** | Personenvervoer **PV** | Risk management **RM** | Salesadvies en -training **SA** | IT Security **SE** | Strategieadvies **SG** | Supply chain en logistiek advies **SL** | Schoonmaak **SM** | IT Storage **ST** | Trainingen & Opleidingen **TO** | Uitzendbureaus & Detacheerders **UD** | Verzekeringen **VE** | Werving & selectie **WS** | Zakelijke mobiliteit (o.a. leasemaatschappijen) **ZM** | Zakelijke reisbureaus **ZR**

mt/sprout
/MT1000

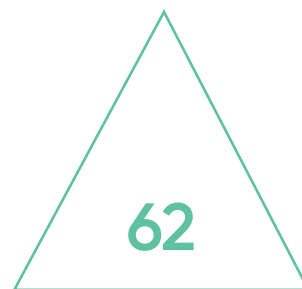
Duizenden beslissers hebben deze 10 dienstverleners als allerbeste beoordeeld. Hoe scoren zij op de verschillende onderdelen?



Besslissers



Bedrijven



Markten



RESULTATEN

MT1000 Toppers

De beste dienstverleners per categorie. Welke dienstverlener mag zich de meest gewaardeerde noemen in hun eigen sector? MT/Sprout zet alle winnaars binnen eigen categorie op een rij.

Klant-gerichtheid

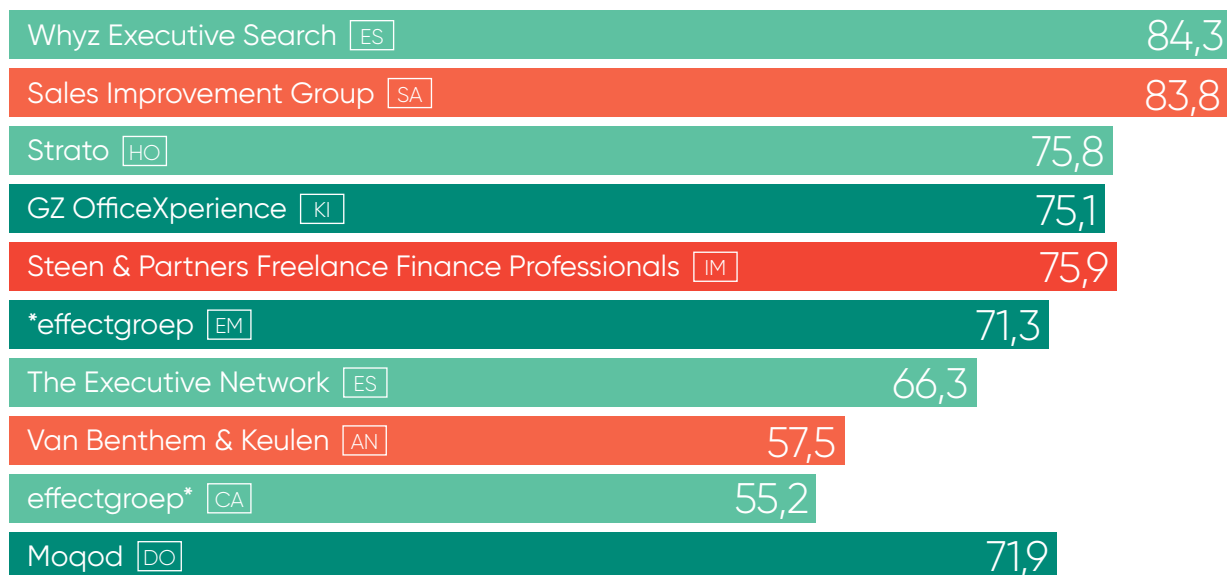
Product-leiderschap

Excellente uitvoering

01 Whyz Executive Search ES	4,1	4,8	5,0
02 Sales Improvement Group SA	3,8	4,6	4,7
03 Strato HO	3,7	4,5	4,7
04 GZ OfficeXperience KI	3,6	4,5	4,5
05 Steens & Partners Freelance Finance Professionals IM	3,7	4,4	4,5
06 effectgroep* EM	3,7	4,5	4,4
07 The Executive Network ES	3,5	4,2	4,3
08 Van Benthem & Keulen AN	3,6	4,5	4,3
09 effectgroep* CA	3,7	4,3	4,4
10 Moqod DO	3,4	4,2	4,0

NPS

De Net Promotor Score is gebaseerd op een simpele, maar o zo belangrijke vraag: Hoe waarschijnlijk is het dat u deze dienstverlener aanbeveelt aan een vriend of collega?



MT1000 2023

Rank	Bedrijf	
01	Whyz Executive Search	ES
02	Sales Improvement Group	SA
03	Strato	HO
04	GZ OfficeXperience	KI
05	Steens & Partners Freelance Finance Professionals	IM
06	effectgroep*	EM
07	The Executive Network	ES
08	Van Benthem & Keulen	AN
09	effectgroep*	CA
10	Moqod	DO
11	Turner Strategie-Executie	OA
12	JPR Advocaten	AN
13	Turner Strategie-Executie	SG
14	RedFoxBlue	SA
15	House of Performance	OA
16	SUAS (vh Schouten & Nelissen University of Applied Sciences)	TO
17	AFAS Software	HS
18	Inofec	KI
19	Mediabureau STROOM	MD
20	SUAS (vh Schouten & Nelissen University of Applied Sciences)	HR
21	AFAS Software	FS
22	Apple	HK
23	Amazon Web Services	CD
24	PwC	AC
25	Issuemakers	CA
26	KPN	MO
27	Van Harte & Lingsma	TO
28	Netapp	CD
29	Cisco	NE
30	Microsoft	OT
31	Turner Strategie-Executie	IM
32	Nyenrode Business Universiteit	TO
33	Voys	NE
34	Van Luyken	CA
35	Amazon Web Services	ST
36	Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)	WS
37	Hot ITem (Conclusion)	DG
38	HROffice	HS
39	SAP	HS
40	Gispen	KI
41	Koninklijke Ahrend	KI
42	Joh. Enschedé	DR
43	KLM	ZR
44	The Executive Network	IM
45	Robeco	PS
46	Exact	FS
47	Ericsson	NE
48	Global Knowledge	OT
49	Aegon	PS
50	Merkle	DM
51	PwC	HA
52	TransIP (team.blue)	HO
53	Salesforce	CR
54	IBM	DO
55	Friesland Lease	ZM
56	Microsoft	CD
57	Trend Micro	SE
58	KPMG	AC
59	ADP	HS
60	Atos	DC

Rank	Bedrijf	
61	Eurest (Compass Group)	CT
62	SURFnet	NE
63	Vistaprint	DR
64	St vd Brink	GV
65	ANWB	LT
66	Cisco	SE
67	Koopman Logistics	GV
68	Google	CD
69	Deloitte	AC
70	Yonego	DM
71	IBM	HS
72	nImtd	OA
73	Print.com	DR
74	AT&T	NE
75	Rabobank (incl. Rabo Carbon Bank)	FI
76	IBM	BI
77	IBM	VE
78	Currence (o.a. iDEAL)	CM
79	Dell Technologies	HK
80	GITP	HA
81	Huawei	MO
82	TVM	VE
83	Microsoft	ST
84	Intermediair	WS
85	Adecco	WS
86	IBM	SE
87	Profi-Sec Beveiliging	BV
88	Microsoft	BI
89	Siemens	DG
90	BT Global Services	MO
91	BDO	FA
92	Cisco	DG
93	Novisource	BI
94	OHRA	PS
95	Achmea (incl. Centraal Beheer, Zilveren Kruis, FBTO, Interpolis, InShared, Avéro)	VE
96	KLM	LV
97	Samsung	MO
98	Cisco	HK
99	Deloitte	FA
100	Bright & Company	HA
101	Mobilee management & advies	OA
102	Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)	UD
103	AFAS Software	CD
104	Atradius	CI
105	T-Systems	NE
106	Simon Loos (incl. Peter Appel)	GV
107	BDO	AC
108	PwC	BI
109	NLG Arbo	AD
110	Asito	SM
111	KPMG	SG
112	Microsoft	HK
113	Leeuwendaal	HA
114	Klaverblad Verzekeringen	VE
115	EIFFEL	HA
116	de Jong & Laan	FA
117	Deloitte	HA
118	Exact	HS
119	KPN	BO
120	KPN	NE
121	IBM	BO

Rank	Bedrijf	
122	Strategy& (part of PwC network)	SG
123	GITP	TO
124	Open Universiteit	OT
125	ING Private Banking	PB
126	Zwitserleven	PS
127	Oaklins Netherlands	CF
128	Securitas	BV
129	ING Nederland	CM
130	Drukkerdeal	DR
131	Visser & Visser	AC
132	SALAR	HS
133	The Works (YoungCapital)	WS
134	Michael Page	WS
135	Bierman Advocaten	AN
136	Arbo Unie	AD
137	EY	SA
138	ARAG	VE
139	KPN Security	SE
140	ABN AMRO	VE
141	Atos	BO
142	TwynstraGudde	SG
143	BVCM	CI
144	NCOI Opleidingen	TO
145	AFAS Software	BI
146	Monsterboard	WS
147	Microsoft	MO
148	PGGM	PS
149	Univé	VE
150	APG	PS
151	Adobe	CR
152	MKB Brandstof	LT
153	Omnicon Media Group (OMG)	MD
154	BeFrank	PS
155	Æsamhoud	HA
156	MultiTankcard	LT
157	ArboNed	AD
158	Bitfactory	IB
159	NN Group (Nationale Nederlanden)	PS
160	ABN AMRO	FI
161	Atos	CD
162	CGI	DO
163	LTP	HA
164	MediaMonks	MD
165	ADP	HA
166	Trigion (Facilicom)	BV
167	Antagonist	HO
168	PayPal	CM
169	Æsamhoud	SG
170	Sogeti	DO
171	Qconcepts	AC
172	AB Groep (wo. AB Oost, AB Vakwerk, AB Werkt)	UD
173	Scheidegger	TO
174	Eneco eMobility	LT
175	Nokia	NE
176	Qatar Airways	LV
177	ASUS	HK
178	KPN	CD
179	Leo catering	CT
180	Dell Technologies	NE
181	KPMG	SA
182	Essent	EN
183	Rijnconsult	IM
184	Cappemini	BO

Rank	Bedrijf	
185	De Baak	TO
186	Scania Finance Nederland	EL
187	Eneco	EN
188	OHRA	VE
189	Cappemini	IM
190	Rabobank	RM
191	IBM	CD
192	Yacht (Randstad)	IM
193	De Projectinrichter	KI
194	MeMo2	MD
195	ABN AMRO	CM
196	ICM	TO
197	Oracle	BO
198	EssenceMediacom	MD
199	ABN AMRO	RM
200	XS4ALL	NE
201	Kaspersky	SE
202	Posthuma Partners	FS
203	Secura	SE
204	Emirates	LV
205	Dropbox	ST
206	ArboNed	HA
207	ING Nederland	CF
208	Fox-IT	SE
209	Albron	CT
210	Google	ST
211	Shell (incl. Shell Recharge)	LT
212	Mollie	CM
213	Orange Business Services	NE
214	Buckaroo	DM
215	VMware	ST
216	HP	HK
217	Indeed	WS
218	Odgers Berndtson	ES
219	ABP	PS
220	Arval	ZM
221	McAfee	SE
222	de Volksbank (wo. ASN Bank en SNS)	FI
223	Dell Technologies	SE
224	Microsoft Dynamics 365	CR
225	Olympia	UD
226	Staples	DR
227	Merkle	MA
228	Chubb Fire & Security	BV
229	Ordina	BO
230	AA Lease	ZM
231	BMC	IM
232	Levi9	DO
233	Rabobank	CM
234	GITP	HR
235	KPMG Meijburg & Co	FA
236	T-Mobile (Odido)	MO
237	Brunel	DO
238	Mercuri Urval	HA
239	Neele-Vat Logistics	GV
240	Centric	DO
241	Ascom	BV
242	ING Nederland	PS
243	Schoevers	TO
244	BMW Financial Services	ZM
245	KPMG	OA
246	Brunel	HA
247	Gom (Facilicom)	SM
248	Lenovo	HK
249	Koenen en Co	FA
250	Oracle	HS



RESULTATEN

Rank	Bedrijf		Rank	Bedrijf		Rank	Bedrijf		Rank	Bedrijf	
251	SAS	BI	311	ING Nederland	CI	375	BT Global Services	NE	439	YER	HA
252	ISS Facility Services	SM	312	NL Real Estate	HV	376	Boerhof Projectinrichters	KI	440	Novon Schoonmaak	SM
253	LinkedIn	WS	313	Visma (wo. NMBRS, Raet)	HA	377	Rackspace Technology	CD	441	Wortell	DO
254	LeasePlan Nederland	ZM	314	NICE	BI	378	Partners at Work	ES	442	Atos	BI
255	Accenture	SA	315	TwynstraGudde	IM	379	ABN AMRO	CI	443	UniGlobe	ZR
256	SAP	OT	316	TUI	ZR	380	Alfa Accountants & Adviseurs	AC	444	EY	HA
257	Thalys	PV	317	Accenture	BI	381	Intergarde	BV	445	CPM Benelux	MA
258	IBM	DG	318	Deloitte	OA	382	Rabobank	EL	446	ABN AMRO MeesPierson	PB
259	a.s.r.	VE	319	Oracle	CD	383	Rabobank Private Banking	PB	447	Axians	NE
260	Maison van den Boer (Compass Group)	CT	320	Driessen	HA	384	EIFFEL	IM	448	TwynstraGudde	SL
261	KPN	DG	321	Page Executive	ES	385	SD Worx	HS	449	Cappgemini	HA
262	EY	AC	322	KPN	HO	386	Bol Adviseurs	AC	450	FranklinCovey	TO
263	Citrix	SE	323	Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)	HA	387	Taleninstituut Regina Coeli	TO	451	Recruitee	HS
264	Vermaat Groep	CT	324	ING Nederland	FI	388	Visma (wo. NMBRS, Raet)	HS	452	SeederDeBoer	OA
265	Wortell	BO	325	Ubeeo (vh. Hireserve)	HS	389	Simon-Kucher & Partners	MA	453	OpenText	SE
266	KPMG	SL	326	Albelli	DR	390	Verizon	NE	454	Van Doorne	AN
267	CSU	SM	327	Recruiter XL	HS	391	Velde	WS	455	Persist Global Wealth Management	PB
268	Eurofiber	NE	328	Multicopy The Communication Company	DR	392	Atos	ST	456	Blinklane Consulting	OA
269	Digitas	DM	329	ActivLease	ZM	393	KLM Health Services	AD	457	Basis Bedrijfshuisvesting	HV
270	ISS Facility Services	CT	330	Canon	HK	394	Intelligence Group	HA	458	Avicenna, Academie voor Leiderschap	TO
271	Mercedes-Benz Financial Services Nederland	ZM	331	Konica Minolta	HK	395	M&I/Partners	OA	459	Accenture	DG
272	Alphabet Nederland	ZM	332	Uber	PV	396	Flynth	AC	460	Allianz	PS
273	Wunderman Thompson	CA	333	EY VODW	IM	397	a.s.r.	PS	461	Unigarant	VE
274	Senefelder Misset	DR	334	Tableau	BI	398	ING Lease	EL	462	Triple P	NE
275	TwynstraGudde	OA	335	CROP	FA	399	Mazars	AC	463	Tele2 (Odido)	MO
276	Hypernode	HO	336	BT Global Services	DO	400	RSM	FA	464	Easyhosting	HO
277	Banning Advocaten	AN	337	Brunel	UD	401	De Arbodienst	AD	465	IBM	ST
278	Xerox Financial Services	EL	338	Cegeka	DG	402	AVG	SE	466	Markus Verbeek Praehep	TO
279	EY	DC	339	Acer	HK	403	Berenschot	IM	467	NVD Beveiligingsgroep	BV
280	CEVA Logistics	GV	340	Exact	OT	404	Oracle	BI	468	EIFFEL	OA
281	Schipholtaxi	PV	341	CZ Groep	VE	405	Allianz Trade	CI	469	Odin Groep	BO
282	SnelStart	FS	342	Minox	FS	406	T-Mobile (Odido)	NE	470	Argeweb	HO
283	Bird & Bird	AN	343	Ophen	FS	407	G&S Project	KI	471	Olympia	WS
284	BDO	OA	344	Atos	SE	408	Visser & Visser	FA	472	Maandag	UD
285	Exact	CR	345	Samsung	HK	409	Athlon	ZM	473	VITAM	CT
286	Wittebrug	ZM	346	Baker Tilly	AC	410	Simon-Kucher & Partners	SA	474	Vos Logistics	GV
287	DHL	FU	347	BIT	DA	411	Page Personnel	HR	475	Menzis	VE
288	ING Nederland	VE	348	BeljonWesterterp	ES	412	ConQaestor	IM	476	De Goudse Verzekeringen	PS
289	PlusNauta	EM	349	ABN AMRO	PS	413	Gigaset Communications	MO	477	CM.com	DM
290	Multilease	ZM	350	KPN	HK	414	PostNL	FU	478	& Obsession	EM
291	AFAS Software	CR	351	SAP	FS	415	Lensen Projectinrichters	KI	479	Anderson MacGyver	BI
292	Avaya	NE	352	Topicus	FS	416	ABAB	AC	480	Cappgemini	DG
293	Deployteq	DM	353	Sogeti	BI	417	PwC	SA	481	Ecorys	SG
294	Office Centre	DR	354	KPMG	DO	418	Sogeti	BO	482	Boer & Croon	IM
295	Loyens & Loeff	FA	355	ALD Automotive	ZM	419	Silo	OB	483	Dustin (vh. Centralpoint)	BO
296	KPMG	DG	356	PwC	DC	420	Hewlett Packard Enterprise	DG	484	Atos	DG
297	Rotterdam School of Management, Erasmus University	TO	357	RoutIT	NE	421	LOI	TO	485	Probo.nl	DR
298	Deloitte	SG	358	ICT Group	DO	422	Vattenfall	EN	486	KPMG	BI
299	NN Group (Nationale Nederlanden)	VE	359	Digital Realty	DA	423	PwC	FA	487	VodafoneZiggo	MO
300	Brand New Day	PS	360	ilionx	BI	424	Credit Europe Bank	FI	488	McKinsey & Company	SG
301	Volkswagen Pon Financial Services	ZM	361	The Works (YoungCapital)	UD	425	Allen & Overy	AN	489	Triodos Bank	FI
302	SalesXeed	SA	362	Beequip	EL	426	IBM Global Financing	EL	490	Visma (wo. Yuki, Onguard, ProActive)	FS
303	MisterGreen	ZM	363	Adbeco	FA	427	HK Autolease	ZM	491	Schuberg Philis	BO
304	4NG (Conclusion)	IB	364	EY-Parthenon	SG	428	Accenture	SG	492	Custom Management	IM
305	Fabrique	IB	365	Schoonster	SM	429	nlmtd	SG	493	Springbok Agency	DM
306	Novisource	IM	366	Schaekel & Partners	IM	430	GITP	ES	494	Zendes	CR
307	Centraal Administratie Kantoor	HA	367	SAP	CR	431	Rabobank	CF	495	Dietz Strategie & Communicatie	CA
308	T-Systems	CD	368	Goodhabit	TO	432	Aon	RM	496	VodafoneZiggo	NE
309	Sodexo	CT	369	Ascom	NE	433	Xebia	DG	497	Crowe Foederer	AC
310	Bureau Zuidema	TO	370	Avanade	DO	434	RAI Catering	CT	498	Van Harte & Lingsma	HR
			371	de Jong & Laan	AC	435	Deloitte	SA	499	Deloitte	DC
			372	NR6	CA	436	Houhoff	FA	500	ABN AMRO	EL
			373	G4S	BV	437	KPMG	RM	501	WVO bedrijfshuisvesting	HV
			374	LOI	OT	438	Adbeco	AC			

MT1000 2023

Rank	Bedrijf	Code	Rank	Bedrijf	Code	Rank	Bedrijf	Code	Rank	Bedrijf	Code
502	Moore DRV	AC	564	Zadelhoff (vh. Beheer Brouwershoff)	HV	626	Hosted.nl	HO	687	Hewlett Packard Enterprise	CD
503	Proman Group (wo. Luba, Timing)	WS	565	Arriva	PV	627	Nyenrode Business Universiteit	OT	688	Axians	BI
504	Purple Square Management Partners	IM	566	Deloitte	DG	628	NCOI Opleidingen	OT	689	UWV	HA
505	BNP Paribas	EL	567	NEVI	TO	629	Flinders Projects	KI	690	Zenith	MD
506	Qiss-IT	DO	568	Van Mossel Groep	ZM	630	Citrix	CD	691	British Airways	LV
507	Studio Mango	OB	569	Aon	VE	631	EY	FA	692	Cappgemini	OT
508	Brother	HK	570	Nederlandse Spoorwegen	PV	632	Leeuwendaal	HR	693	Lexence advocaten & notarissen	AN
509	Bisnez Management	IM	571	ZIGT	MD	633	Boertien Vergouwen Overduin	TO	694	Banka Media	CA
510	Loyens & Loeff	AN	572	Actus Notarissen	AN	634	Simon-Kucher & Partners	SG	695	Macaw	DG
511	Flynth	FA	573	Hewlett Packard Enterprise	ST	635	Accenture	BO	696	Resources Global Professionals (RGP)	IM
512	HP	BO	574	The Color Kitchen at Work	CT	636	Knab Zakelijk	CM	697	D&B Eventmarketing	EM
513	Ordina	OA	575	Alpina@work	AD	637	Manpower	WS	698	Bullhorn	HS
514	Kearney	SG	576	MoveMove	LT	638	Food&ri (Facilicom)	CT	699	MissPublicity	CA
515	Unit4	HS	577	CGI	DG	639	Lifeguard	HA	700	Baker McKenzie	FA
516	SAP	BI	578	Stage Entertainment	EM	640	Van Oers Accountancy & Advies	AC	701	HR2Day	HS
517	Cimsolutions	DG	579	Enreach	NE	641	Accenture	SE	702	IBM	SL
518	Centric	OT	580	Talogy	HR	642	Triodos Bank	PB	703	EY VODW	MA
519	Axians	DG	581	KPMG	CF	643	DHB Bank Nederland	CM	704	TIAS School for Business and Society	TO
520	Open Universiteit	TO	582	HumanCapitalCare Company	AD	644	LG	HK	705	BMC Software	DG
521	Accenture	CD	583	Kuehne + Nagel Logistics	GV	645	Zandbeek	MA	706	Incentro	DG
522	BLMC	IM	584	Oracle	ST	646	Abovo Media	MD	707	Hubspot	CR
523	ICT Group	DG	585	Dell Technologies	ST	647	Prodomo	KI	708	Deloitte	RM
524	Toshiba	HK	586	Berenschot	HA	648	Stellantis Financial Services	ZM	709	Magnitude Consulting	SG
525	YEARTH Academy	TO	587	King Software	FS	649	Atos	DO	710	TEAM LEWIS	CA
526	American Airlines	LV	588	Conscia	NE	650	EY	CF	711	GITP	IM
527	Experis	DO	589	Auréus	PB	651	Admitter	DM	712	Energiedirect.nl	EN
528	KPN	ST	590	Jaarbeurs	CT	652	Budget Energie	EN	713	MAATbeveiliging	BV
529	Desko	KI	591	BlinkLane Consulting	SG	653	Logistore	SL	714	Citrix	HK
530	Gracious	MA	592	Mijndomein	HO	654	Banka Media	MA	715	HLB Witlox Van den Boomen	AC
531	KPMG	DC	593	Vitra	KI	655	Kennedy Van der Laan	AN	716	Agency Today	MA
532	Allianz	VE	594	Adyen	CM	656	Huawei	HK	717	Versio	HO
533	Dirkzwager	AN	595	NautaDutilh	AN	657	IG&H Consulting & Interim	IM	718	ING Nederland	RM
534	Cappgemini	SG	596	YER	WS	658	Advacom	CA	719	Engie	EN
535	Apple (iCloud)	ST	597	AT Osborne	IM	659	Factris	CI	720	Allen & Overy	FA
536	Maastricht School of Management	TO	598	3Stone Real Estate	HV	660	Magneds	DM	721	Twinfield	FS
537	Aon	CF	599	Philips	HK	661	BDO	BI	722	SecureIT	SE
538	People Inc.	HS	600	Rhenus Logistics	GV	662	Alfa Accountants & Adviseurs	FA	723	GYRO Center	DA
539	Atos	OA	601	Archie	CR	663	Quintop	HA	724	Cappgemini	BI
540	Fortinet	SE	602	EQUANS (vh. ENGIE Services Nederland)	DA	664	Huawei	NE	725	TransMission	FU
541	Argon & Co	SL	603	DELTA Energie	EN	665	LCG	OA	726	Conclusion	DG
542	Unica ICT Solutions	NE	604	Tankpas.nl	LT	666	Randstad Bewaking	BV	727	Mazars	FA
543	Baker Tilly	FA	605	Appèl	CT	667	PwC	DG	728	Avanade	DG
544	Kompas Groep	AD	606	Grant Thornton	FA	668	Atos	NE	729	Pels Rijcken	FA
545	Greenchoice	EN	607	Accenture	DO	669	Jan de Rijk Logistics	GV	730	Tosti Creative	CA
546	PwC	SE	608	Regus	HV	670	Pels Rijcken	AN	731	Brandwebbing	DM
547	Cappgemini	ST	609	Cappgemini	DO	671	ABN AMRO	CF	732	Jibe! Group	EM
548	Kingcanary	EM	610	Atimo	HS	672	Monsterboard	HS	733	Oracle	DG
549	Manpower	UD	611	PwC	CF	673	MagnaVersum	BI	734	Verzuimvisie	AD
550	Lexmark	HK	612	Allego	LT	674	American Express (Amex)	CM	735	BDO	CF
551	Rotra	GV	613	NTI	OT	675	Teradata	BI	736	Dataplace	DA
552	Cappgemini	SA	614	Valys	PV	676	Hewlett Packard Enterprise	NE	737	PwC	RM
553	NIVE Opleidingen	TO	615	Hermans & Schuttevaer Notarissen	AN	677	Nationale Vacaturebank	WS	738	PwC	OA
554	ABAB	FA	616	Pivoton Software	HS	678	Baker Tilly	DC	739	Van Lanschot Kempen	PB
555	Nedflex	UD	617	Zorg van de Zaak	AD	679	Agency Today	CA	740	Air France	LV
556	Trip Advocaten & Notarissen	AN	618	Accenture	SL	680	Bakker Logistiek	GV	741	DSV	GV
557	Hahebo	KI	619	Andersson Elffers Felix	SG	681	Wepublic	CA	742	Amrop	ES
558	Spencer Stuart	ES	620	DB Schenker	GV	682	Tribes	HV	743	Starcom	MD
559	TNO	SL	621	Hill + Knowlton Strategies	CA	683	Unit4	FS	744	VodafoneZiggo	CD
560	Artishock Events & Marketing	EM	622	BDO	RM	684	DAS	VE	745	Houthoff	AN
561	Adecco	UD	623	TwynstraGudde	HA	685	Spark design & innovation	OB	746	Adwise	IB
562	DACHSER	GV	624	Korn Ferry	ES	686	Vebeago (incl. Hago)	SM	747	InsingerGilissen	PB
563	Dell Technologies	BO	625	Ordina	CD				748	Baker McKenzie	AN



RESULTATEN

Rank	Bedrijf	Code	Rank	Bedrijf	Code	Rank	Bedrijf	Code	Rank	Bedrijf	Code
751	Van Hoof Producties	EM	814	Wipro	BO	878	MCI The Netherlands	EM	941	AOG School of Management	TO
752	Van Lanschot Kempen	CF	815	Yacht (Randstad)	ES	879	CBRE	HV	942	iO	DM
753	Rijnconsult	OA	816	CFF Communications	CA	880	Valid	DG	943	Vendere Consultancy & Training	SA
754	Koenen en Co	AC	817	EY	SL	881	Amdocs	CR	944	OTYS	HS
755	Atos	SG	818	Mercuri Urval	ES	882	Centric	CD	945	Yourhosting	HO
756	De Brauw Blackstone Westbroek	AN	819	Ordina	DG	883	Cornerstone OnDemand	HS	946	HVG Law	AN
757	IQ Events	EM	820	Avanade	BO	884	DLL	EL	947	Weber Shandwick	CA
758	Red Hat	ST	821	Aon	HA	885	Werk.nl	WS	948	Arthur D. Little	SG
759	Moore MKW (MTH & Kroese Wevers)	FA	822	Odgers Berndtson	IM	886	Eraneos	OA	949	Incentro	DM
760	Oracle	CR	823	Centric	FS	887	Boston Consulting Group	SG	950	Rijnconsult	SL
761	Lukkien	DM	824	Inside Solutions	KI	888	Mirato Interieurprojecten	KI	951	Taxperience	FA
762	AT Osborne	OA	825	Oldenburger Fritom	SL	889	iO	IB	952	Rhenus Logistics	FU
763	Active Health Group	AD	826	Deutsche Bank	RM	890	Snowflake	BI	953	Berenschot	SG
764	OGD ict-diensten	DO	827	AVK Brand Events	EM	891	MediaMonks	MA	954	Dentons	AN
765	Willis Towers Watson	HA	828	Multivers	CR	892	BOOM	CA	955	Archetype	CA
766	Capgemini	OA	829	Riverty	CM	893	Bank ten Cate & Cie	PB	956	De Nieuwe Zaak	IB
767	CGI	BO	830	BCW Netherlands	CA	894	EY	RM	957	Kirkman Company	SG
768	XPO Logistics	GV	831	Berenschot	OA	895	Tata Consultancy Services	DG	958	Clever Franke	OB
769	Comenius	TO	832	Crowe Foederer	FA	896	Bikkelhart	IB	959	PiCompany	HR
770	Sioo	TO	833	Cegeka	DO	897	Linden-IT	DO	960	BT Global Services	BO
771	Boer & Croon	ES	834	Dentsu Creative	MA	898	DLA Piper	AN	961	Centric	DG
772	Mastercard	CM	835	MAN Financial Services	EL	899	TOPdesk	HS	962	baaz&co	CA
773	Klarna	CM	836	Prodware	FS	900	VanBerlo	OB	963	Havas Lemz	CA
774	GGN	CI	837	Korn Ferry	HA	901	REP Recruitment	ES	964	Nysingh	AN
775	Novius	BI	838	Accenture	OA	902	NewHR	HR	965	Proman Group (wo. Luba, Timing)	UD
776	Pentascopie	OA	839	Atos	SL	903	Flanderijn	CI	966	Capgemini	SE
777	MetrixLab	DM	840	Scope	OB	904	NCIM Groep	DO	967	The Social Selling Company	SA
778	Infosys	DG	841	De Commerciële Revolutie	SA	905	Delen Private Bank	PB	968	Cyso	HO
779	Mazars	RM	842	Oracle Siebel	CR	906	Magnus	BI	969	Marsh Nederland	RM
780	Centric	BO	843	Carerix	HS	907	XSAGA	EM	970	Loyens & Loeff	RM
781	Alfa Accountants & Adviseurs	AC	844	NTT Netherlands	ST	908	CrossMarks	MA	971	Fujitsu	HK
782	NTI	TO	845	SugarCRM	CR	909	theFactor.e	IB	972	Interconnect	DA
783	Broekhuis Lease	ZM	846	Future Communication	CA	910	Amp.Amsterdam	MA	973	Lintberg	ES
784	Proact	CD	847	Colliers International	HV	911	Kneppelhout	AN	974	CROP	AC
785	M3 Consultancy	SL	848	Eden McCallum	SG	912	Transavia Airlines	ZR	975	Knab Crowdfunding	FI
786	JLL	HV	849	CHG-MERIDIAN	EL	913	Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)	DO	976	Deutsche Bank	CI
787	Deloitte	CF	850	VLS Groep	SM	914	MKB Lease	ZM	977	NLDC	DA
788	EY	OA	851	HLB	FA	915	Cogent Communications	DA	978	Human Company	HA
789	Mercer	HA	852	Witlox Van den Boomen	FA	916	Data Facilities	DA	979	LevelUp Group (wo. ClickValue, Netprofiler, Leadscope)	DM
790	Supply Value	SL	853	MultiSafepay	CM	917	Fujitsu	BO	980	Alfred	CA
791	MVG&M Bedrijfsmakelaars	HV	854	KienhuisHoving advocaten en notarissen	AN	918	Van Oers Accountancy & Advies	FA	981	Accenture	DC
792	IG&H Consulting & Interim	SL	855	BMC	OA	919	OGD ict-diensten	DG	982	BarentsKrans	AN
793	Puur Events	EM	856	ATPI Corporate Travel	ZR	920	PQR	BO	983	Fontaine Projectinrichting	KI
794	Em. de Jong	DR	857	Magnit	WS	921	Van Doorne	FA	984	Robert Walters	ES
795	Simac	DG	858	Ictivity	DG	922	Deloitte	BI	985	Sharp	HK
796	Ordina	DO	859	NetSuite	CR	923	Damsté advocaten-notarissen	AN	986	Levensgenieters	EM
797	Raggers	SM	860	BearingPoint	SA	924	UWV	AD	987	SparkOptimus	SG
798	Tele2 (Odido)	NE	861	Qlik	BI	925	Dentsu Creative	MD	988	Van Hulzen Communicatie	CA
799	de Volksbank (wo. ASN Bank en SNS)	CM	862	LTP	HR	926	Succes Schoonmaak	SM	989	AKD Benelux Lawyers	AN
800	Ebbinghe	ES	863	Sogeti	CD	927	RSM	AC	990	Great Place To Work	OA
801	Netvlies	DM	864	Carat Nederland	MD	928	MLC Customer Service	OA	991	Booking.com	ZR
802	Dros Schoonmaakdiensten	SM	865	D&B The Facility Group	BV	929	Wilco	DR	992	BDO	SG
803	Baker Tilly	CF	866	Stibbe	AN	930	Zuiver Media	MD	993	Inventive	CR
804	Colt Technology Services	NE	867	Total Design	OB	931	FedEx	FU	994	Fightclub (vh The Communication Company)	CA
805	Juniper Networks	SE	868	EasyJet	LV	932	Mercuri Urval	WS	995	Cushman & Wakefield	HV
806	Lazard	CF	869	Driessen	UD	933	Egon Zehnder	ES	996	Nabuurs	FU
807	Aon	CI	870	valantic	IB	934	Lufthansa	LV	997	Initiative	MD
808	CGI	CD	871	Capgemini	DC	935	Omnicom PR Group (vh Porter Novelli)	CA	998	Schildon	PS
809	Simac	NE	872	Oxxio	EN	936	Bentacera	AC	999	Norman	SE
810	Clifford Chance	AN	873	SkillsTown	TO	937	SmartRecruiters	HS	1000	MUFG Bank	CM
811	Magnit	UD	874	PwC	SL	938	One.com	HO			
812	Valcon	OA	875	Citrix	BI	939	NIBC Bank	FI			
813	Red Hat	SE	876	Hostnet	HO	940	Xerox	HK			
			877	Toyota Louwman Financial Services	ZM						
			877	DirectLease	ZM						



**/MT1000
winnaars**

De beste dienstverleners per categorie

De dienstverleners uit de MT1000 zijn actief in uiteenlopende vakgebieden. MT/Sprout zet de uitblinkers op een rij: wie worden in elk van de 62 categorieën aangemerkt als beste dienstverleners door de besissers met wie ze zakendoen?

Winnaars per hoofdcategorie

Advies en consultancy

1 Sales Improvement Group SA

Digitale dienstverlening

1 Strato HO

Financiële dienstverlening

1 PwC AC

HR dienstverlening

1 Whyz Executive Search ES

Mobiliteits- en facilitaire dienstverlening

1 GZ OfficeXperience KI



RESULTATEN

Categorie	Winnaar
Aanbieders van ICT-netwerken	Cisco
Aanbieders van mobiele data en telefonie	KPN
Accountancy	PwC
Advies en beheer bedrijfspand	NL Real Estate
Advocatuur & Notariaat	Van Benthem & Keulen
Arbodiensten	NLG Arbo
Beveiliging	Profi-Sec Beveiliging
Business intelligence & Data	IBM
Cash management - betalingsverkeer	Currence (o.a. iDEAL)
Catering	Eurest (Compass Group)
Cloudcomputing en -opslag	Amazon Web Services
Communicatie-advies	effectgroep*
Corporate finance	Oaklins Netherlands
Creditmanagement, factoring en incasso	Atradius
CRM-software	Salesforce
Data compliance	Atos
Datacenters	BIT
Digital consulting	Hot ITem (Conclusion)
Digital marketing & E-commerce	Merkle
Drukkerijen en drukwerk services	Joh. Enschedé
Energiebedrijven	Essent
Equipment lease	Scania Finance Nederland
Eventmarketing	effectgroep*
Executive search	Whyz Executive Search
Financiële software	AFAS Software
Financiering	Rabobank (incl. Rabo Carbon Bank)
Fiscaal advies	BDO
Fulfilment	DHL
Goederenvervoer	St vd Brink
Hardware & Kantoortechnologie	Apple
Hosting	Strato
HR software	AFAS Software

Categorie	Winnaar
HR-advies	PwC
HR-assessment	SUAS (vh Schouten & Nelissen University of Applied Sciences)
ICT Detachering & Outsourcing	Moqod
Interim management	Steens & Partners Freelance Finance Professionals
Internetbureaus	Bitfactory
IT Beheer & Onderhoud	KPN
IT Security	Trend Micro
IT Storage	Amazon Web Services
IT-opleidingen en -trainingen	Microsoft
Kantoorinrichting	GZ OfficeXperience
Laad- en tankpasexploitanten	ANWB
Luchtvaartmaatschappijen	KLM
Marketingadvies	Merkle
Media-advies	Mediabureau STROOM
Ontwerpbureaus	Silo
Organisatie-advies	Turner Strategie-Executie
Pensioenen	Robeco
Personenvervoer	Thalys
Private banking - wealthmanagement	ING Private Banking
Risk management	Rabobank
Salesadvies en -training	Sales Improvement Group
Schoonmaakbedrijven	Asito
Strategie-advies	Turner Strategie-Executie
Supply chain en logistiek advies	KPMG
Trainingen & Opleidingen	SUAS (vh Schouten & Nelissen University of Applied Sciences)
Uitzendbureaus & Detacheerders	Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)
Verzekeringen	TVM
Werving & selectie	Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)
Zakelijke mobiliteit (o.a. leasemaatschappijen)	Friesland Lease
Zakelijke reisbureaus	KLM



VOOR EN DOOR
ECHTE LEIDERS

Omdat de moderne CEO de juiste denkkraft weet te benutten



WhyzMindz is een initiatief van Whyz Executive Search

whyz
Executive Search

YONEGO

LEANDER HEEFT AAN
ÉÉN WOORD GENOEG

▶▶▶ **MKB BRANDSTOF**

▶▶▶ **Leander Verstraelen**
Senior Data & Automation Specialist





RESULTATEN

MT1000

Alle categorieën

- ▷ Advies en consultancy
- ▷ Digitale dienstverlening
- ▷ Financiële dienstverlening
- ▷ HR dienstverlening
- ▷ Mobiliteits- en facilitaire dienstverlening

Onder druk

Het grote aantal dienstverleners dat ons land rijk is op het vlak van advies en consultancy zorgt ervoor dat deze categorie hofleverancier is van de top 10 meest gewaardeerde bedrijven. Wat opvalt, is dat de waardering voor de adviseurs in 2023 flink onder druk staat.

In vergelijking met voorgaande jaren zijn klanten kritischer dan ooit op hun externe consultants. Of dat nu de advocaat, organisatieadviseur of marketing-expert is, elke consultant krijgt dit jaar minder waardering. Enige positieve uitzondering is de categorie Interim Management. In een krappe arbeidsmarkt blijft de afhankelijkheid van interim managers groot. Klanten zijn in ieder geval blij met hun beschikbaarheid omdat ze nu drie jaar op rij hun meerwaarde weten te bewijzen. Bovendien blijken interimers steeds vaker potentiële nieuwe medewerkers te zijn. Die zijn immers hard nodig. Onzekere tijden waarin de politiek in ander vaarwater komt, niet duidelijk wordt of een recessie op komst is en klimaatverandering en slimme technologie grote *game changers* zijn, zorgen ervoor, dat de adviesmarkt zoekende is naar zijn toekomstbestendige meerwaarde. Routinematige klussen worden steeds vaker overgelaten aan kunstmatige intelligentie. Dat maakt de behoefte aan heel ervaren krachten en nieuwe pure specialisten zoals *prompt engineers* alleen maar groter.

En alles wordt duurder. Dat zien klanten natuurlijk ook terug in de tarieven van hun consultants.

Nieuwe aanwas

In de wereld van de advocatuur speelt nog iets heel anders. Onderzoek van de Nederlandse Orde van Advocaten leert dat de helft van de advocaten afgelopen jaar te maken kreeg met een vorm van agressie. Dat helpt niet voor het imago van de sector en de broodnodige nieuwe aanwas van juristen die vooral hard nodig zijn in de sociale advocatuur. In 2023 passeerden notarissen een kleine 10 procent minder akten dan het jaar daarvoor. Waar testamenten het onverminderd goed doen, zit deze daling met name in de hoeveelheid hypotheekakten.

Alom AI

In het voortdurende gevecht om aandacht van de (potentiële) klant zetten sales-, marketing-, communicatie- en media-adviseurs vol in op AI. Om te anticiperen en leren van klantgedrag. Maar ook simpelweg om eigen creativiteit in te ruilen voor wat ChatGPT of andere slimme tools voor je schrijven of bedenken. Waar mediabestedingen een lichte daling laten zien dit jaar, blijft de auto-industrie gas geven met adverteren. Naar verwachting zo'n 267 miljoen euro in 2023 versus 255 miljoen euro afgelopen jaar. Een groei van bijna 5 procent. Dat allemaal ondanks de digitale vermoeidheid van consumenten waar veel marketeers over klagen.



Wie weet worden daarom de grootste mediabudgetten nog altijd toebedeeld aan tv. Hybride evenementen zijn inmiddels gemeengoed. Events die zowel op fysieke locatie als digitaal te beleven zijn, worden opgeleukt met de meest geavanceerde chatbots of andere slimme technologie.

Duurzame transitie

Veel bedrijven staan aan het begin van hun transitie naar een duurzame bedrijfsoperatie. Daar profiteren organisatieadviseurs van. Ook omdat een keur aan nieuwe wet- en regelgeving op stapel staat op weg naar een duurzame en circulaire economie. De digitale transformatie waar veel organisaties nog middenin zitten met alle veiligheidsuitdagingen van dien, zorgt er eveneens voor dat organisatieadviseurs niet stil zitten. Ontwikkelingen op het vlak van fusies en overnames zijn heel onvoorspelbaar door alle onzekere tijden. Kapitaalinvesteerders zijn positief, terwijl bijna de helft van de dealmakers een daling verwacht in het aantal fusies en overnames voor het gehele jaar. De transactiewaarde daalde in de eerste helft van 2023 met 47 procent. Maar liefst 64 procent van de dealmakers verwacht dat ESG-regelgeving vanuit Europa nieuwe overnamedeals gaat opleveren.

Advocatuur en notariaat

AN

TOP 10 ▶▶

01 Van Benthem & Keulen

02 JPR Advocaten

03 Bierman Advocaten

04 Banning Advocaten

05 Bird & Bird

06 Allen & Overy

07 Van Doorne

08 Loyens & Loeff

09 Dirkwager

10 Trip Advocaten & Notarissen

Runner-up

01 Actus Notarissen

02 NautaDutilh

03 Hermans & Schuttevaer Notarissen

04 Kennedy Van der Laan

05 Pels Rijcken

06 Lexence advocaten & notarissen

07 Houthoff

08 Baker McKenzie

09 De Brauw Blackstone Westbroek

10 Clifford Chance

11 KienhuisHoving advocaten en notarissen

12 Stibbe

13 DLA Piper

14 Kneppelhout

15 Damsté advocaten-notarissen

16 HVG Law

17 Dentons

18 Nysingh

19 BarentsKrans

20 AKD Benelux Lawyers

Advies en consultancy

NPS

01	Van Benthem & Keulen	
02	JPR Advocaten	
03	Bierman Advocaten	
04	Trip Advocaten & Notarissen	
05	Bird & Bird	
06	Dirkzwager	
07	Banning Advocaten	
08	Loyens & Loeff	
09	Allen & Overy	
10	KienhuisHoving advocaten en notarissen	
11	Hermans & Schuttevaer Notarissen	
12	Van Doorne	
13	NautaDutilh	
14	Actus Notarissen	
15	Baker McKenzie	
16	Lexence advocaten & notarissen	
17	Kennedy Van der Laan	
18	De Brauw Blackstone Westbroek	
19	AKD Benelux Lawyers	
20	Clifford Chance	
21	Nysingh	
22	Kneppelhout	
23	Stibbe	
24	Houthoff	
25	Pels Rijcken	
26	DLA Piper	
27	Dentons	
28	Damsté advocaten-notarissen	
29	HVG Law	
30	BarentsKrans	

Klantgerichtheid

Van Benthem & Keulen	★★★★
JPR Advocaten	★★★
Bierman Advocaten	★★★
Van Doorne	★★★
Bird & Bird	★★★
De Brauw Blackstone Westbroek	★★★
NautaDutilh	★★★
Allen & Overy	★★★
Kennedy Van der Laan	★★★
Houthoff	★★★
Lexence advocaten & notarissen	★★★
Banning Advocaten	★★★
Dentons	★★★
Pels Rijcken	★★★
Hermans & Schuttevaer Notarissen	★★★
Loyens & Loeff	★★★
Dirkzwager	★★★
Stibbe	★★★
DLA Piper	★★★
BarentsKrans	★★★

Actus Notarissen	★★★
Trip Advocaten & Notarissen	★★★
Damsté advocaten-notarissen	★★★
Clifford Chance	★★★
HVG Law	★★★
Baker McKenzie	★★★
AKD Benelux Lawyers	★★★
Kneppelhout	★★★
Nysingh	★★
KienhuisHoving advocaten en notarissen	★★

Productleiderschap

Van Benthem & Keulen	★★★★
JPR Advocaten	★★★★
Banning Advocaten	★★★★
Bierman Advocaten	★★★★
Kneppelhout	★★★★
Bird & Bird	★★★★
Clifford Chance	★★★★
Pels Rijcken	★★★★
Loyens & Loeff	★★★★
Van Doorne	★★★★
Trip Advocaten & Notarissen	★★★★
Dirkzwager	★★★★
De Brauw Blackstone Westbroek	★★★★
NautaDutilh	★★★★
Allen & Overy	★★★★
Kennedy Van der Laan	★★★
Damsté advocaten-notarissen	★★★
KienhuisHoving advocaten en notarissen	★★★
Actus Notarissen	★★★
Houthoff	★★★
Hermans & Schuttevaer Notarissen	★★★
Dentons	★★★
Stibbe	★★★
HVG Law	★★★
BarentsKrans	★★★
Baker McKenzie	★★★
Lexence advocaten & notarissen	★★★
DLA Piper	★★★
Nysingh	★★★
AKD Benelux Lawyers	★★★

Excellente uitvoering

Van Benthem & Keulen	★★★★
JPR Advocaten	★★★★
Bierman Advocaten	★★★★
Bird & Bird	★★★★
Allen & Overy	★★★★
Actus Notarissen	★★★★
Banning Advocaten	★★★★
Lexence advocaten & notarissen	★★★★
Baker McKenzie	★★★★



RESULTATEN

BarentsKrans	★★★★
Hermans & Schuttevaer Notarissen	★★★★
Pels Rijcken	★★★★
Houthoff	★★★
Loyens & Loeff	★★★
Dirkzwager	★★★
Van Doorne	★★★
DLA Piper	★★★
Kennedy Van der Laan	★★★
HVG Law	★★★
NautaDutilh	★★★
Nysingh	★★★
Trip Advocaten & Notarissen	★★★
Stibbe	★★★
Damsté advocaten-notarissen	★★★
AKD Benelux Lawyers	★★★
KienhuisHoving advocaten en notarissen	★★★
Clifford Chance	★★★
De Brauw Blackstone Westbroek	★★★
Dentons	★★★
Kneppelhout	★★★

Communicatie-advies

CA

TOP 10 ▶▶

- 01 effectgroep*
- 02 Issuemakers
- 03 Van Luyken
- 04 Wunderman Thompson
- 05 NR6
- 06 Dietz Strategie & Communicatie
- 07 Hill + Knowlton Strategies
- 08 Advacom
- 09 Agency Today
- 10 Wepublic

Runner-up

- 01 Banka Media
- 02 MissPublicity
- 03 TEAM LEWIS
- 04 Tosti Creative
- 05 CFF Communications
- 06 BCW Netherlands
- 07 Future Communication
- 08 BOOM
- 09 Omnicom PR Group (vh Porter Novelli)
- 10 Weber Shandwick
- 11 Archetype
- 12 baaz&co
- 13 Havas Lemz
- 14 Alfred
- 15 Van Hulzen Communicatie
- 16 Fightclub (vh The Communication Company)

NPS

- 01 effectgroep*
- 02 Van Luyken
- 03 Issuemakers
- 04 Wunderman Thompson
- 05 Wepublic
- 06 Dietz Strategie & Communicatie
- 07 NR6
- 08 CFF Communications
- 09 MissPublicity
- 10 Havas Lemz
- 11 Advacom
- 12 Tosti Creative
- 13 Agency Today
- 14 Future Communication
- 15 TEAM LEWIS
- 16 Banka Media
- 17 BOOM
- 18 Hill + Knowlton Strategies
- 19 Archetype
- 20 Fightclub (vh The Communication Company)
- 21 BCW Netherlands
- 22 baaz&co
- 23 Omnicom PR Group (vh Porter Novelli)
- 24 Alfred
- 25 Van Hulzen Communicatie
- 26 Weber Shandwick

Klantgerichtheid

effectgroep*	★★★★
Issuemakers	★★★
Van Luyken	★★★
NR6	★★★
Wunderman Thompson	★★★
Dietz Strategie & Communicatie	★★★

Advies en consultancy

Advies en consultancy

Agency Today	★★★
Fightclub (vh The Communication Company)	★★★
MissPublicity	★★★
BOOM	★★★
Weber Shandwick	★★★
Banka Media	★★★
TEAM LEWIS	★★★
Wepublic	★★★
Tosti Creative	★★★
Future Communication	★★★
Alfred	★★★
Archetype	★★★
Advacom	★★★
Hill + Knowlton Strategies	★★★
BCW Netherlands	★★★
Havas Lemz	★★★
CFF Communications	★★★
Van Hulzen Communicatie	★★★
Omnicom PR Group (vh Porter Novelli)	★★★
baaz&co	★★

Productleiderschap

effectgroep*	★★★★
Van Luyken	★★★★
Hill + Knowlton Strategies	★★★★
Issuemakers	★★★★
Wunderman Thompson	★★★★
NR6	★★★★
Van Hulzen Communicatie	★★★★
Agency Today	★★★★
Advacom	★★★★
Dietz Strategie & Communicatie	★★★★
TEAM LEWIS	★★★★
Omnicom PR Group (vh Porter Novelli)	★★★★
baaz&co	★★★
CFF Communications	★★★
MissPublicity	★★★
Weber Shandwick	★★★
Banka Media	★★★
Alfred	★★★
Havas Lemz	★★★
BOOM	★★★
Wepublic	★★★
BCW Netherlands	★★★
Tosti Creative	★★★
Archetype	★★★
Fightclub (vh The Communication Company)	★★★
Future Communication	★★★

Excellente uitvoering

effectgroep*	★★★★
Issuemakers	★★★★
Van Luyken	★★★★

Wunderman Thompson	★★★★
Future Communication	★★★★
BCW Netherlands	★★★★
Tosti Creative	★★★★
Banka Media	★★★★
NR6	★★★★
Advacom	★★★★
Dietz Strategie & Communicatie	★★★★
TEAM LEWIS	★★★★
Hill + Knowlton Strategies	★★★
Wepublic	★★★
MissPublicity	★★★
Weber Shandwick	★★★
Agency Today	★★★
Omnicom PR Group (vh Porter Novelli)	★★★
CFF Communications	★★★
baaz&co	★★★
Archetype	★★★
BOOM	★★★
Van Hulzen Communicatie	★★★
Alfred	★★★
Fightclub (vh The Communication Company)	★★★
Havas Lemz	★★★

Eventmarketing

EM

TOP 10

- 01 effectgroep*
- 02 PlusNauta
- 03 & Obsession
- 04 Kingcanary
- 05 Artishock Events & Marketing
- 06 Stage Entertainment
- 07 D&B Eventmarketing
- 08 Jibe! Group
- 09 PINO
- 10 Van Hoof Producties



RESULTATEN

Runner-up

01 IQ Events
02 Puur Events
03 AVK Brand Events
04 MCI The Netherlands
05 XSAGA
06 Levensgenieters

NPS

01 effectgroep*
02 PlusNauta
03 Levensgenieters
04 Kingcanary
05 Puur Events
06 & Obsession
07 MCI The Netherlands
08 Van Hoof Producties
09 AVK Brand Events
10 D&B Eventmarketing
11 PINO
12 Stage Entertainment
13 Jibe! Group
14 Artishock Events & Marketing
15 IQ Events
16 XSAGA

Klantgerichtheid

effectgroep*	★★★★
Stage Entertainment	★★★
Artishock Events & Marketing	★★★
& Obsession	★★★
Kingcanary	★★★
IQ Events	★★★
D&B Eventmarketing	★★★
MCI The Netherlands	★★★
AVK Brand Events	★★★
PlusNauta	★★★
PINO	★★★
XSAGA	★★★
Van Hoof Producties	★★★
Puur Events	★★
Jibe! Group	★★
Levensgenieters	★★

Productleiderschap

effectgroep*	★★★★
PlusNauta	★★★★
Jibe! Group	★★★★
& Obsession	★★★★
XSAGA	★★★★
Van Hoof Producties	★★★★
Artishock Events & Marketing	★★★★
Kingcanary	★★★

IQ Events	★★★
Stage Entertainment	★★★
PINO	★★★
AVK Brand Events	★★★
Puur Events	★★★
D&B Eventmarketing	★★★
Levensgenieters	★★★
MCI The Netherlands	★★★

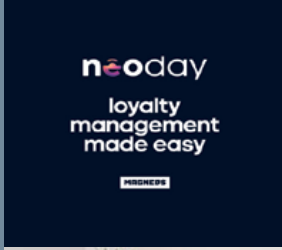
Excellente uitvoering

effectgroep*	★★★★
PlusNauta	★★★★
Artishock Events & Marketing	★★★★
Stage Entertainment	★★★★
Kingcanary	★★★★
XSAGA	★★★
D&B Eventmarketing	★★★
IQ Events	★★★
Puur Events	★★★
PINO	★★★
& Obsession	★★★
MCI The Netherlands	★★★
Jibe! Group	★★★
Van Hoof Producties	★★★
AVK Brand Events	★★★
Levensgenieters	★★★



schermen
gebruiken
Nederlanders
gemiddeld voor
mediagebruik

Bron: Newcom





BUSINESS STORIES

Index van de sectie advertorials, companytorials en thematorials

- | | | | |
|-----|---|-----|--------------------------------------|
| 62 | &samhoud | 132 | SALAR Software |
| 65 | ABN AMRO MeesPierson | 133 | Salesforce |
| 66 | Accenture | 144 | Sales Improvement Group |
| 69 | Argon & Co | 145 | STROOM |
| 78 | Asito | 146 | SUAS |
| 81 | Bitfactory | 147 | Whyz Executive |
| 82 | Bechtle | 154 | Yonego |
| 85 | Boertien Vergouwen Overduin | 155 | AdverOnline HROffice |
| 98 | Oldenburger Fritom | 155 | Dormakaba |
| 101 | BVCM | 156 | Magneds |
| 102 | Vattenfall | 156 | Magnus Digital |
| 105 | DAS | 157 | MisterGreen |
| 116 | effectgroep* | 157 | Nedflex |
| 117 | Friesland Lease | 162 | PayPal |
| 120 | HPE | 162 | PwC |
| 121 | Leo catering | 163 | QISS IT |
| 128 | LTP | 163 | Scania Finance Nederland |
| 129 | Oaklins Netherlands | 164 | Sound of Data |
| 130 | Olympia Uitzendbureau | 164 | Spark design & innovation |
| 131 | PROFI-SEC Security & CrowdManagement | 165 | St vd Brink |
| | | 165 | Wepublic |

MET BOUTIQUES NAAR EEN BRIGHTER FUTURE

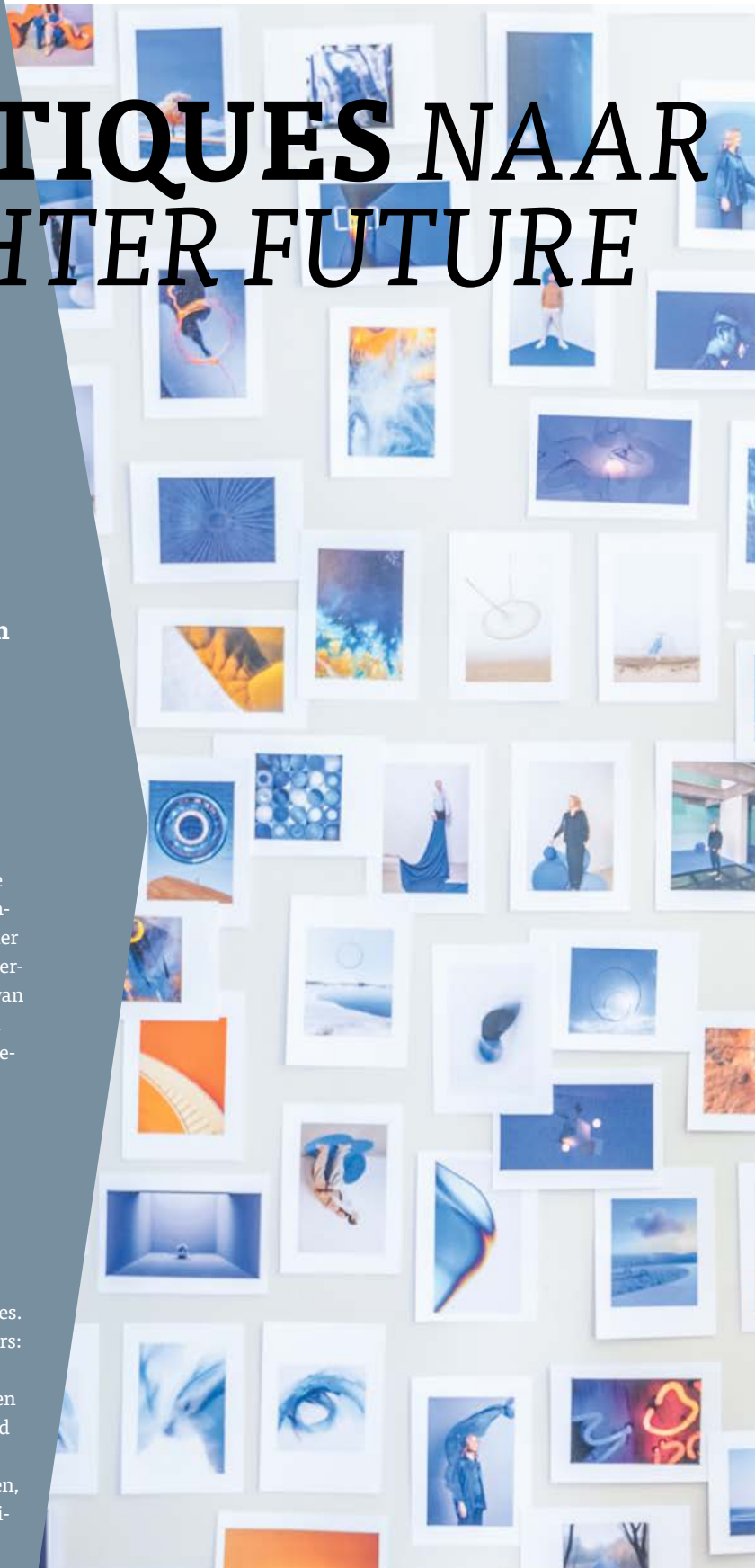
De &samhoud groep bestaat uit drie 'boutiques': &samhoud Nederland, &samhoud asia en &ranj. CEO Ingrid Smolders: "Met onze visiegedreven boutiques werken we aan ons gezamenlijke hogere doel, waarin we doorbraken realiseren door mensen te verbinden en te inspireren en zo samen te bouwen aan een brighter future."

Uit een recent onderzoek van &samhoud blijkt echter dat slechts 35% van de werkzame mensen daadwerkelijk geïnspireerd wordt op hun werk. "Daar valt dus nog veel te winnen", zegt CEO Ingrid Smolders.

Mensen inspireren en verbinden om samen doorbraken te realiseren draait om diepe kennis van organisaties en menselijk gedrag. Adviesbureau &samhoud doet als nichespeler al bijna 35 jaar niets anders. Bijvoorbeeld een organisatieverandering waarmee de koers drastisch wijzigt, verbeteren van de samenwerking tussen afdelingen of tussen business en IT, cultuur- en gedragsverandering om de organisatiestrategie te implementeren, en leiderschaps- en teamontwikkeling. Smolders: "Onze vakmensen realiseren doorbraken, wezenlijke vernieuwing bij organisaties. We zetten onze unieke kennis van (gedrags)verandering en creativiteit in, waarbij we AI, data en tech gebruiken om te kunnen versnellen."

GRONDOORZAKEN AANPAKKEN

Verandering is op dit moment een constante in organisaties. Echter: bijna driekwart van alle 'changes' mislukt. Smolders: "Hier zijn uiteenlopende redenen voor, maar menselijke interacties en de gedragskant van verandering zijn vaak een van de belangrijkste oorzaken. Onze aanpak is dat wij altijd kijken naar de grondoorzaken. Oftewel: naar de diepere drijfveren van gedrag. Wij kijken in de organisatiesystemen, de sociale systemen zoals ongeschreven normen, de individuele systemen van mensen én de context waarin een





Carolijne Frank-Myjer en Ingrid Smolders

‘Gedrag en interactie tussen mensen zijn belangrijke oorzaken waarom veranderingen mislukken’



organisatie opereert, en pakken die vervolgens alle vier aan. Daarmee kunnen wij de gewenste doorbraak en daadwerkelijke verandering op de werkvloer realiseren. Van al onze klanten horen we dat wij uniek zijn met die aanpak.”

POTENTIEEL BENUTTEN MET TECHNOLOGIE

Naast verandering is ook technologische vooruitgang een constante in onze wereld. Hierin ziet Lead Partner Carolijne Frank-Myjer grote kansen: “Werk zoals we het nu kennen voldoet niet meer. Er is weinig betrokkenheid en de werkdruk is hoog. Bovendien zorgt AI voor angst om banen te verliezen. Wij kijken hier anders naar: de mens staat bij ons centraal. Door technologie goed in te zetten en taken van de mens over te laten nemen, ontstaat er ruimte om mensen meer in hun kracht te zetten en hun potentieel beter te benutten. Goede adoptie van technologie is hiervoor wel voorwaardelijk. Met robotisering en AI staan we als mensen voor een grote verandering in ons leven en werk. Organisaties moeten slim gaan kijken hoe ze AI kunnen inzetten om menselijke taken over te nemen. Ook is er nieuw gedrag nodig om zowel de interactie tussen mens en AI als de onderlinge samenwerking tussen mensen te versterken.”

Frank-Myjer vervolgt: “Zo biedt technologie kansen om waarde te creëren voor zowel mensen als organisaties. Wij laten organisaties met analyses en designs zien hoe technologie ervoor kan zorgen dat werknemers hun waarde maximaal kunnen toevoegen, gelukkiger worden in hun werk en nieuwe vaardigheden ontwikkelen die passen bij de opkomst van technologie. De crux is uiteindelijk het

potentieel van zowel de mens als de organisatie te maximaliseren. Nodig ook, want 66% van de werknemers vindt dat zijn of haar potentieel niet optimaal wordt benut.”

WERKEN AAN EEN BRIGHTER FUTURE

In de consultancymarkt vindt een grote consolidatieslag plaats. Smolders: “We zien veel overnames en fusies. Ook wij worden regelmatig benaderd door mensen die ons willen overnemen of juist partijen die door ons overgenomen willen worden. Het aanbod in de markt gaat steeds meer op elkaar lijken; de vraag naar unieke expertises en vakmanschap is echter groot. Daarom kiezen wij ervoor om een nichespeler met specialistische kennis te blijven. We bouwen aan een familie van elkaar versterkende boutiques, die we de komende jaren gaan uitbreiden door zelf boutiques te starten of ze over te nemen.”

Ze werken stuk voor stuk aan het bouwen van een brighter future, het inspireren en verbinden van mensen en het realiseren van doorbraken. Op dit moment telt &samhoud al drie boutiques: kernbedrijf adviesbureau &samhoud Nederland met ruim 85 werknemers, &samhoud Asia met 25 collega's in Kuala Lumpur en last but not least &ranj. Hier ontwikkelen veertig werknemers 'serious games' en gamification, waarmee ze gedragsverandering realiseren en leer- en ontwikkelvraagstukken oplossen. Smolders: “In al onze boutiques staat het leven van de visie en kernwaarden centraal. Bovendien streven we ernaar om een utopia te zijn voor onze mensen en samenwerkingspartners. Samen de ideale werkplek creëren is een van onze mooie uitdagingen voor de komende jaren!”



DEEL ONLINE



KOERSVASTE KOPLOPER IN PRIVATE BANKING

Behoeftte aan meer differentiatie in vermogen, groeiende vraag naar advies en toenemende belangstelling voor maatschappelijk en sociaal rendement. Het zijn trends waarop ABN AMRO MeesPierson als toonaangevende en leidende private bank inspeelt, met de ambitie om elke dag beter te worden.

“Onze klanten kunnen erop vertrouwen dat we onze expertise en advisering inzetten in de volle breedte. Van het bepalen van doelstellingen voor hun vermogen – financieel, maatschappelijk en sociaal, desgewenst in samenspraak met de familie – tot advies over beleggingen en vermogensoverdracht naar volgende generaties”, schetst Ralph Hendriks de dienstverlening van ABN AMRO MeesPierson. Hendriks is Managing Director sinds april dit jaar en werkt al heel veel jaren bij de bank in verschillende functies, vooral bij private banking, waaraan hij “zijn hart heeft verpand”.

FAMILIEBERAAD

Hendriks is trots dat hij leiding mag geven aan de private bank die sinds jaar en dag toonaangevend en leidend is in de Nederlandse markt. Hij heeft als voornaamste ambitie om die positie komende jaren verder te versterken. Het continu verbeteren van de toch al brede dienstverlening, maar ook klanten helpen in de transitie naar duurzaamheid ziet hij als belangrijkste opdracht. “Hiervoor investeren we in kennis en ervaring van onze medewerkers.”

Illustratief voor de brede scope is de holistische blik bij het inspelen op behoeften van ondernemers. “We benaderen die niet alleen vanuit het perspectief van de onderneming of de ondernemer, maar ook vanuit dat van diens familie. We faciliteren dat generaties met elkaar in gesprek gaan met een familieberaad. Dat is zeer dankbaar. Generaties met ver-

‘Generaties zitten dicht bij elkaar dan ze vaak zelf denken, omdat ze familiewaarden delen’

schillende vertrekpunten zitten dicht bij elkaar dan ze vaak zelf denken, omdat ze onderliggende familiewaarden delen.”

IMPACTBELEGGEN TOEGANKELIJK

Bij het verfijnen en uitbreiden van de dienstverlening ligt de focus op trends in de markt. Zo groeit de behoefte aan differentiatie van vermogen om risico's te beperken. ABN AMRO MeesPierson speelt hierop onder meer in met het toevoegen van obligaties, private equity en gestructureerde producten. Ook de vraag naar beleggingsadvies groeit. “Veel banken bieden dit niet meer; wij breiden er juist in uit.” Een andere trend is dat klanten steeds vaker willen dat beleggingen impact hebben en willen zien hoe die bijdragen aan duurzame ontwikkeling. “ESG-beleggen is ruim vier jaar de standaard en we zien nu een duidelijke verschuiving in de richting van impactbeleggen. Om dit toegankelijk te maken voor een grotere groep klanten hebben we de grens verlaagd van 2,5 miljoen naar 50.000 euro.”



DEEL ONLINE

HET BELANG VAN VOORTDURENDE VERNIEUWING

Met de overname van cloudspecialist Sentia heeft organisatieadviesbureau Accenture zijn technologieportfolio verbreed. “Met behulp van de cloud kun je een enorme businessversnelling realiseren. Maar dan moet de hele organisatie meebewegen.”

Het is al langer een trend: bedrijven willen naar ‘de cloud’. Die biedt flexibiliteit en innovatie en daarmee een enorm potentieel aan businesswaarde. Maar hoe benut je dat? Alle systemen overhevelen naar de cloud brengt je niet verder als de organisatie niet op een andere manier gaat werken, zegt Margriet Westerink, Cloud First Lead Netherlands bij Accenture. “Vaak moet een organisatie een transformatie doormaken om die nieuwe waarde te kunnen creëren. Met onze Cloud First-unit helpen we klanten bij de vraag wat ze door middel van de cloud willen bereiken en hoe dat hun business kan versnellen.”

MARKTLEIDER

Als marktleider in advies op het gebied van management, technologie en outsourcing beschikt Accenture over wereldwijde kennis hoe de cloud een business kan optimaliseren. “In het slim inrichten van een hybride cloudstrategie hadden we in Nederland nog geen leidende rol”, vertelt Roy Iking, Technology Lead Netherlands. “Om ons technologieportfolio compleet te maken, hebben we besloten die kennis in huis te halen. Zo zijn we bij Sentia uitgekomen, dat we in 2022 hebben ingelijfd.”

Sentia is een managed-serviceprovider, gespecialiseerd in transitie naar de cloud. “Nou,” zegt Ruben van der Zwan, voormalig CTO van Sentia en nu Cloud First Infrastructure Engineering Lead bij Accenture, “we zeggen zelf liever dat we klanten helpen om hun IT-landschap zo in te richten, dat ze de perfecte mix bereiken van snelheid, efficiëntie, betrouwbaarheid en veiligheid. Dat kan een combinatie





Ruben van der Zwan, Margriet Westerink en Roy Iking

‘Met snelheid en efficiëntie bespaar je veel CO₂; klanten vragen ernaar’



zijn van publieke cloud en private cloud – de eigen datacenters. We hebben inmiddels vele vormen van hybride multicloudoplossingen ingericht.”

FLEXIBELE VERANDERING

Dat is niet alleen een kwestie van integratie van meerdere platforms, aldus Westering. “Het gaat erom echte businessverandering te realiseren, van de harde techniek tot aan de peoplekant: hoe leer je mensen in de organisatie omgaan met die nieuwe ontwikkelingen? De cloud is flexibel, maar is de organisatie dat ook? Dankzij onze industriekennis weten we hoe we bedrijven met behulp van de cloud kunnen optimaliseren, zodat de klant beter wordt bediend. En dit levert altijd interessante kansen op.” Hetzelfde geldt voor de toepassing van artificiële intelligentie (AI) binnen een business, zegt Iking. “Als je een wendbare organisatie bent, verifieer je eerst of een nieuwe ontwikkeling iets kan bijdragen en zo ja, dan ga je het implementeren. Zo kijken wij nu hoe we AI kunnen inzetten om systemen te configureren. Ik vermoed dat AI rond de 40% van het programmeerwerk kan doen dat nu nog door mensen wordt gedaan. Dit betekent dat zij weer andere nuttige dingen kunnen doen; dat scheelt enorm.”

BUSINESS VERSNELLEN

Veel organisaties worstelen nog met het cloudverhaal. De theorie begrijpen ze meestal wel, maar in de praktijk blijkt zo'n transformatie lastig. Van der Zwan: “De vraag is vaak: hoe moeten we het aanpakken? Hoe kunnen we via de cloud snel bewegen in schaal en snelheid en hoe kun je zoiets integraal monitoren?”

Elke CIO wil immers dat de business stabiel doordraait. Wij zorgen daarvoor.” Doordat de voormalige ‘Sentia-nen’ overal binnen Accenture hun expertise toevoegen, is het end-to-end-zicht op zaken als digitale infrastructuur, workloads en beveiliging nu een integraal onderdeel van de dienstverlening. Iking: “We overzien het hele spectrum en maken snel de vertaalslag van technologie naar resultaten. Daardoor kunnen klanten hun business enorm versnellen. Dat werkt erg goed.”

GREEN CLOUD

Meer business via de cloud betekent ook een groter beroep op energieslurende datacenters. Past dat wel binnen de moderne duurzaamheidsdoelstellingen? Van der Zwan: “Grote bedrijven als Microsoft, Google en AWS investeren veel geld in slimme datacenters; die zijn door hun schaal efficiënter en zuiniger. Daarnaast is het aan ons om alles zo efficiënt mogelijk in te richten: zetten we de juiste hoeveelheid resources in, kunnen we delen afschakelen als ze niet nodig zijn? Met snelheid en efficiëntie bespaar je veel CO₂.”

Iking: “Dat maakt echt uit. En dat moet ook: klanten vragen ernaar. Het heeft invloed op hun beslissingen.”

Het grootste struikelblok voor bedrijven die de cloud willen integreren in hun IT-infrastructuur is dat ze vergeten om die wendbaarheid in hun organisatie te implementeren. Westering: “Juist als je alles slim hebt gedigitaliseerd, moet je blijven doorontwikkelen, want de markt biedt steeds nieuwe mogelijkheden. We noemen dat Total Enterprise Reinvention: de stap van eenmalig naar continu vernieuwen. Bedrijven die voortdurend opleiden, hun mensen steeds nieuwe digitale vaardigheden aanbieden, presteren aantoonbaar 20 tot 30% beter. Als dat niet motiveert ...”



DEEL ONLINE



ADVIES OM DE SUPPLY CHAIN TE VERBETEREN

Spanning in de supply chain. Tekorten en hoge kosten testen de veerkracht van de industrie. Argon & Co helpt het grootbedrijf transformeren. Met fundamentele kennis van supply chains en een deskundig advies. Dat advies is gericht op strategie, optimalisatie en implementatie.

De naam Argon & Co was tot twee jaar geleden nauwelijks bekend in ons land. R&G Global Consultants was dat wel. Laat het gezicht van dat bedrijf nu partner zijn van Argon & Co, een wereldspeler met zestien kantoren en 550 medewerkers. Aart Willem de Wolf: "Argon & Co is expert in end-to-end supply chain en operations management. Veel van onze mensen, dat zijn er veertig in Nederland, hebben gewerkt in de toeleveringsketen en zijn daarna consultant geworden. Wij ádemen supply chain. Van procurement tot logistiek en van demand forecasting tot distributie."

FIRST TIME RIGHT

Bedrijven zijn wakker geschud door de kwetsbaarheid van de supply chain. Eerst was er de coronapandemie. Daarna geopolitieke verschuivingen, hoge energieprijzen en verstoringen in de toeleveringsketen. "Iedereen voelt de pijn wanneer ze de supply chain niet op orde hebben", aldus De Wolf. "Aan enkel strategisch advies heb je dan niet veel. Als een goed voetbalteam op een knollenveld moet spelen, kun je ze met een nieuw plan het veld in sturen, maar wat komt er dan van terecht?"

De adviseurs van Argon & Co werken datagedreven en helpen daarom heel gericht wat wel én wat niet te verbeteren. Is de klantenservice op orde? Verlopen transacties 'first time right'? Is er werkkapitaal om de operationele en administra-

'Wij laten zien wanneer het rendabel is een stap te maken – en wanneer nog niet'

tieve processen aan te scherpen? "Wij zijn heel goed in dat verbeterproces, dat de feiten laat spreken met concrete data."

PRETTIG ALTERNATIEF

Volgens De Wolf is deze aanpak niet anders voor nieuwe technologie, zoals AI en robotica. "Ook nieuwe technologie moet gedoseerd worden ingevoerd", zegt hij. "Wij kunnen heel goed laten zien wanneer het rendabel is om die stap te maken – en wanneer nog niet."

Praktische toepassing is volgens De Wolf de kracht van Argon & Co. "Onze opdrachtgevers zeggen dat we een prettig alternatief zijn voor de Big Four. Door onze schaal in Nederland en daarbuiten leveren wij onze klanten een consistente en persoonlijke aanpak. Zo kunnen we snel impact maken door datagedreven inzichten te delen, samen te werken met onze klanten, processen te transformeren en te helpen bij het implementeren daarvan. Onze opdrachten zijn altijd maatwerk."



DEEL ONLINE

Advies en consultancy

Media-advies

MD

TOP 10

01 Mediabureau STROOM

02 Omnicom Media Group (OMG)

03 MediaMonks

04 MeMo2

05 EssenceMediacom

06 ZIGT

07 Abovo Media

08 Zenith

09 Starcom

10 Carat Nederland

Runner-up

01 Dentsu Creative

02 Zuiver Media

03 Initiative

NPS

01 Mediabureau STROOM

02 Omnicom Media Group (OMG)

03 MeMo2

04 ZIGT

05 EssenceMediacom

06 MediaMonks

07 Dentsu Creative

08 Starcom

09 Abovo Media

10 Zuiver Media

11 Zenith

12 Initiative

13 Carat Nederland

Klantgerichtheid

MediaMonks ★★★

Mediabureau STROOM ★★★

Initiative ★★★

MeMo2 ★★★

EssenceMediacom ★★★

Omnicom Media Group (OMG) ★★★

Carat Nederland ★★★

Zenith ★★★

Starcom ★★★

Zuiver Media ★★★

ZIGT ★★★

Dentsu Creative ★★★

Abovo Media ★★★

Productleiderschap

MeMo2 ★★★★★

Mediabureau STROOM ★★★★★

MediaMonks ★★★★★

EssenceMediacom ★★★★★

Abovo Media ★★★★★

Omnicom Media Group (OMG) ★★★★★

Zenith ★★★

Starcom ★★★

ZIGT ★★★

Carat Nederland ★★★

Zuiver Media ★★★

Dentsu Creative ★★★

Initiative ★★★



14,1 miljoen

Nederlanders
gebruiken
sociale media

Bron: Newcom



RESULTATEN

Excellente uitvoering

Mediabureau STROOM	★★★★
Carat Nederland	★★★★
EssenceMediacom	★★★★
Omnicom Media Group (OMG)	★★★★
MediaMonks	★★★★
MeMo2	★★★★
Initiative	★★★★
Zenith	★★★★
Abovo Media	★★★★
ZIGT	★★★★
Starcom	★★★★
Zuiver Media	★★★★
Dentsu Creative	★★★★

Ontwerpbureaus

OB

TOP 7

- 01 Silo
- 02 Studio Mango
- 03 Spark design & innovation
- 04 Scope
- 05 Total Design
- 06 VanBerlo
- 07 Clever Franke

NPS

- 01 Silo
- 02 Scope
- 03 Total Design
- 04 VanBerlo
- 05 Studio Mango
- 06 Spark design & innovation
- 07 Clever Franke

Klantgerichtheid

Studio Mango	★★★★
Silo	★★★★
VanBerlo	★★★★
Total Design	★★★★

Spark design & innovation	★★★
Scope	★★★
Clever Franke	★★★

Productleiderschap

Clever Franke	★★★★
Studio Mango	★★★★
Total Design	★★★★
Spark design & innovation	★★★★
Silo	★★★★
Scope	★★★★
VanBerlo	★★★★

Excellente uitvoering

Spark design & innovation	★★★★
Silo	★★★★
Studio Mango	★★★★
Scope	★★★★
VanBerlo	★★★★
Clever Franke	★★★★
Total Design	★★★★

Organisatie-advies

OA

TOP 10

- 01 Turner Strategie-Executie
- 02 House of Performance
- 03 nlmtl
- 04 Mobilee management & advies
- 05 KPMG
- 06 TwynstraGudde
- 07 BDO
- 08 Deloitte
- 09 M&I/Partners
- 10 SeederDeBoer

Advies en consultancy

Runner-up

01	Blinklane Consulting
02	EIFFEL
03	Ordina
04	Atos
05	LCG
06	PwC
07	Rijnconsult
08	AT Osborne
09	Capgemini
10	Pentascopie
11	EY
12	Valcon
13	Berenschot
14	Accenture
15	BMC
16	Eraneos
17	MLC Customer Service
18	Great Place To Work

NPS

01	Turner Strategie-Executie
02	House of Performance
03	nlmtd
04	Mobilee management & advies
05	KPMG
06	BDO
07	TwynstraGudde
08	Deloitte
09	EIFFEL
10	M&I/Partners
11	Ordina
12	Rijnconsult
13	MLC Customer Service

14	EY
15	Capgemini
16	Great Place To Work
17	LCG
18	SeederDeBoer
19	Atos
20	PwC
21	BMC
22	Berenschot
23	Blinklane Consulting
24	Accenture
25	Valcon
26	AT Osborne
27	Pentascopie
28	Eraneos

Klantgerichtheid

House of Performance	★★★
Turner Strategie-Executie	★★★
Mobilee management & advies	★★★
nlmtd	★★★
TwynstraGudde	★★★
M&I/Partners	★★★
BDO	★★★
EIFFEL	★★★
Eraneos	★★★
Pentascopie	★★★
KPMG	★★★
Blinklane Consulting	★★★
Atos	★★★
Deloitte	★★★
Rijnconsult	★★★
Valcon	★★★
SeederDeBoer	★★★
BMC	★★★
Ordina	★★★
Great Place To Work	★★★
PwC	★★★
Accenture	★★★
Capgemini	★★★
EY	★★★
Berenschot	★★★
LCG	★★★
AT Osborne	★★★
MLC Customer Service	★★

Productleiderschap

House of Performance	★★★★
Turner Strategie-Executie	★★★★
Blinklane Consulting	★★★★
Mobilee management & advies	★★★★
nlmtd	★★★★
SeederDeBoer	★★★★



150.000

consultants
zijn werkzaam
in Nederland

Bron: CBS



RESULTATEN

Deloitte	★★★★
TwynstraGudde	★★★★
Ordina	★★★★
KPMG	★★★
BDO	★★★
M&I/Partners	★★★
Atos	★★★
PwC	★★★
Accenture	★★★
AT Osborne	★★★
LCG	★★★
EIFFEL	★★★
Berenschot	★★★
BMC	★★★
EY	★★★
Eraneos	★★★
Capgemini	★★★
Pentascopie	★★★
Valcon	★★★
Rijnconsult	★★★
Great Place To Work	★★★
MLC Customer Service	★★★

Excellente uitvoering

Turner Strategie-Executie	★★★★
House of Performance	★★★★
nlmt	★★★★
Mobilee management & advies	★★★★
KPMG	★★★★
SeederDeBoer	★★★★
M&I/Partners	★★★
Deloitte	★★★
Atos	★★★
BDO	★★★
Blinklane Consulting	★★★
AT Osborne	★★★
TwynstraGudde	★★★
LCG	★★★
Pentascopie	★★★
EIFFEL	★★★
Valcon	★★★
Ordina	★★★
MLC Customer Service	★★★
Berenschot	★★★
Eraneos	★★★
Capgemini	★★★
Rijnconsult	★★★
PwC	★★★
EY	★★★
Accenture	★★★
BMC	★★★
Great Place To Work	★★★



€ 3.775

is het gemiddelde
maandsalaris van
een adviseur

Bron: werkzoeken.nl

Salesadvies en -training

SA

TOP 10 ▶▶

- 01 Sales Improvement Group
- 02 RedFoxBlue
- 03 EY
- 04 KPMG
- 05 Accenture
- 06 SalesXeed
- 07 Simon-Kucher & Partners
- 08 PwC
- 09 Deloitte
- 10 Capgemini

Runner-up

- 01 De Commerciële Revolutie
- 02 BearingPoint
- 03 Vendere Consultancy & Training
- 04 The Social Selling Company

Advies en consultancy



90%

van de consultants
werkt zelfstandig

Bron: CBS

NPS

01	Sales Improvement Group
02	RedFoxBlue
03	EY
04	Deloitte
05	KPMG
06	SalesXeed
07	Simon-Kucher & Partners
08	PwC
09	Accenture
10	Capgemini
11	Vendere Consultancy & Training
12	BearingPoint
13	De Commerciële Revolutie
14	The Social Selling Company

Klantgerichtheid

Sales Improvement Group	★★★★
RedFoxBlue	★★★
EY	★★★
KPMG	★★★
Accenture	★★★
BearingPoint	★★★
Capgemini	★★★
PwC	★★★
The Social Selling Company	★★★
Simon-Kucher & Partners	★★★
De Commerciële Revolutie	★★★
SalesXeed	★★★
Deloitte	★★★
Vendere Consultancy & Training	★★★

Productleiderschap

Sales Improvement Group	★★★★★
RedFoxBlue	★★★★
SalesXeed	★★★★
KPMG	★★★★
Simon-Kucher & Partners	★★★★
EY	★★★★

Accenture	★★★★
PwC	★★★
Deloitte	★★★
De Commerciële Revolutie	★★★
BearingPoint	★★★
Capgemini	★★★
The Social Selling Company	★★★
Vendere Consultancy & Training	★★★

Excellente uitvoering

Sales Improvement Group	★★★★★
RedFoxBlue	★★★★
Accenture	★★★★
KPMG	★★★★
SalesXeed	★★★★
EY	★★★★
PwC	★★★★
Deloitte	★★★★
Simon-Kucher & Partners	★★★
Capgemini	★★★
Vendere Consultancy & Training	★★★
De Commerciële Revolutie	★★★
The Social Selling Company	★★★
BearingPoint	★★★

Strategie-advies

SG

TOP 10

- 01 Turner Strategie-Executie
- 02 KPMG
- 03 Strategy& (part of PwC network)
- 04 TwynstraGudde
- 05 &samhoud
- 06 Deloitte
- 07 EY-Parthenon
- 08 Accenture
- 09 nlmtd
- 10 Ecorys



RESULTATEN

Runner-up

01	McKinsey & Company
02	Kearney
03	Capgemini
04	BlinkLane Consulting
05	Andersson Elffers Felix
06	Simon-Kucher & Partners
07	Magnitude Consulting
08	Atos
09	Eden McCallum
10	Boston Consulting Group
11	Arthur D. Little
12	Berenschot
13	Kirkman Company
14	SparkOptimus
15	BDO

NPS

01	Turner Strategie-Executie
02	KPMG
03	Ësamhoud
04	nlmtd
05	Strategy& (part of PwC network)
06	Deloitte
07	TwynstraGudde
08	McKinsey & Company
09	Kearney
10	Ecorys
11	Andersson Elffers Felix
12	Accenture
13	Kirkman Company
14	Capgemini
15	Eden McCallum
16	Atos
17	EY-Parthenon
18	BDO
19	Berenschot
20	Simon-Kucher & Partners
21	Boston Consulting Group
22	SparkOptimus
23	BlinkLane Consulting
24	Arthur D. Little
25	Magnitude Consulting

Klantgerichtheid

Turner Strategie-Executie	★★★
Strategy& (part of PwC network)	★★★
TwynstraGudde	★★★
KPMG	★★★
Ësamhoud	★★★
EY-Parthenon	★★★
Capgemini	★★★
nlmtd	★★★

Deloitte	★★★
Ecorys	★★★
Accenture	★★★
Simon-Kucher & Partners	★★★
Arthur D. Little	★★★
Andersson Elffers Felix	★★★
Eden McCallum	★★★
Kearney	★★★
Magnitude Consulting	★★★
BDO	★★★
Boston Consulting Group	★★★
McKinsey & Company	★★★
Atos	★★★
Berenschot	★★★
SparkOptimus	★★★
Kirkman Company	★★★
BlinkLane Consulting	★★

Productleiderschap

Turner Strategie-Executie	★★★★
EY-Parthenon	★★★★
Magnitude Consulting	★★★★
BlinkLane Consulting	★★★★
TwynstraGudde	★★★★
Ësamhoud	★★★★
Strategy& (part of PwC network)	★★★★
KPMG	★★★★
McKinsey & Company	★★★
Accenture	★★★
Deloitte	★★★
Capgemini	★★★
Simon-Kucher & Partners	★★★
Kearney	★★★
Andersson Elffers Felix	★★★



Loosdrecht

is waar de
hoogst betaalde
adviseurs wonen

Bron: werkzoeken.nl

Advies en consultancy

Advies en consultancy

Boston Consulting Group	★★★
SparkOptimus	★★★
Ecorys	★★★
nlmtd	★★★
Kirkman Company	★★★
Atos	★★★
Berenschot	★★★
Eden McCallum	★★★
Arthur D. Little	★★★
BDO	★★★

Excellente uitvoering

Turner Strategie-Executie	★★★★
BlinkLane Consulting	★★★★
KPMG	★★★★
TwynstraGudde	★★★★
Strategy& (part of PwC network)	★★★★
Ecorys	★★★★
Simon-Kucher & Partners	★★★★
Atos	★★★★
EY-Parthenon	★★★★
8samhoud	★★★
Deloitte	★★★
Kearney	★★★
Accenture	★★★
Magnitude Consulting	★★★
Capgemini	★★★
nlmtd	★★★
McKinsey & Company	★★★
Andersson Elffers Felix	★★★
Boston Consulting Group	★★★
Arthur D. Little	★★★
Eden McCallum	★★★
Berenschot	★★★
BDO	★★★
SparkOptimus	★★★
Kirkman Company	★★★



6,9 miljoen

Nederlanders willen wel
verpakkingsvrij winkelen

Bron: Motivaction

Supply chain en logistiek advies

SL

TOP 10 ▶▶

- 01 KPMG
- 02 TwynstraGudde
- 03 Argon & Co
- 04 TNO
- 05 Accenture
- 06 Logistore
- 07 IBM
- 08 M3 Consultancy
- 09 Supply Value
- 10 IG&H Consulting & Interim

Runner-up

- 01 EY
- 02 Oldenburger|Fritom
- 03 Atos
- 04 PwC
- 05 Rijnconsult

NPS

- 01 IG&H Consulting & Interim
- 02 KPMG
- 03 IBM
- 04 Atos
- 05 Argon & Co
- 06 TwynstraGudde
- 07 Supply Value
- 08 Oldenburger|Fritom
- 09 Rijnconsult
- 10 M3 Consultancy
- 11 Accenture
- 12 TNO
- 13 PwC
- 14 EY
- 15 Logistore



RESULTATEN

Klantgerichtheid

TwynstraGudde	★★★
TNO	★★★
KPMG	★★★
Accenture	★★★
Argon & Co	★★★
Supply Value	★★★
Rijnconsult	★★★
Logistore	★★★
Oldenburger Fritom	★★★
PwC	★★★
M3 Consultancy	★★★
IBM	★★★
Atos	★★★
EY	★★
IG&H Consulting & Interim	★★

Productleiderschap

Oldenburger Fritom	★★★★
Logistore	★★★★
EY	★★★★
KPMG	★★★★
TwynstraGudde	★★★
M3 Consultancy	★★★
IBM	★★★
PwC	★★★
TNO	★★★
Argon & Co	★★★
IG&H Consulting & Interim	★★★
Atos	★★★
Accenture	★★★
Supply Value	★★★
Rijnconsult	★★★

Excellente uitvoering

Accenture	★★★★
Logistore	★★★★
TNO	★★★★
KPMG	★★★★
TwynstraGudde	★★★
Argon & Co	★★★
Rijnconsult	★★★
EY	★★★
IG&H Consulting & Interim	★★★
IBM	★★★
Supply Value	★★★
M3 Consultancy	★★★
PwC	★★★
Atos	★★★
Oldenburger Fritom	★★

OVERIGE

Interim-management

IM

- 01 Steens & Partners Freelance Finance Professionals
- 02 Turner Strategie-Executie
- 03 The Executive Network
- 04 Rijnconsult
- 05 Capgemini
- 06 Yacht (Randstad)
- 07 BMC
- 08 Novisource
- 09 TwynstraGudde
- 10 EY VODW

Runner-up

- 01 Schaekel & Partners
- 02 EIFFEL
- 03 Berenschot
- 04 ConQuaestor
- 05 Boer & Croon
- 06 Custom Management
- 07 Purple Square Management Partners
- 08 Bisnez Management
- 09 BLMC
- 10 AT Osborne
- 11 IG&H Consulting & Interim
- 12 Resources Global Professionals (RGP)
- 13 GITP
- 14 Odgers Berndtson

Marketingadvies

MA

- 01 Merkle
- 02 Simon-Kucher & Partners
- 03 CPM Benelux
- 04 Gracious
- 05 Zandbeek
- 06 Banka Media
- 07 EY VODW
- 08 Agency Today
- 09 Dentsu Creative
- 10 MediaMonks

Runner-up

- 01 CrossMarks
- 02 Amp.Amsterdam

VOOR ELKAAR, VOOR GROEN EN NIEUWE GENERATIES

Samen werken aan een betere leefomgeving waarin de belangen van mens, klant en omgeving samenkomen. Dat is de missie van Asito. Het schoonmaakbedrijf kiest hiermee voor een duurzame toekomst en positieve impact. “We voelen ons ook verantwoordelijk voor de volgende generaties.”

“In een wereld waarin veel gebeurt is het belangrijk én moeilijk om positieve impact te maken. Er zijn wereldwijde klimaatproblemen en in ons eigen land leven mensen in armoede. Tegelijkertijd ervaren wij, zoals veel werkgevers, de gevolgen van de krappe arbeidsmarkt. Wij willen positieve invloed uitoefenen op mens, klant en omgeving door keuzes te maken die passen bij het DNA en de waarden van ons familiebedrijf”, stelt algemeen directeur Bob Mols.

De ambitie van Asito is duidelijk en concreet: “Wij willen het meest mensgerichte en vakkundige schoonmaakbedrijf van Nederland worden. Dat doen we voor en met elkaar. Enerzijds door een goede werkgever te zijn en anderzijds door ons te verdiepen in de wereld van onze klanten en zo oplossingen voor hun problemen te vinden. Hierbij hebben we oog voor de wereld, want we vinden dat het groener en duurzamer moet. Uiteindelijk maken we deze keuzes voor volgende generaties. Want ons sterke familiebedrijf moeten we samen toekomstbestendig, betekenisvol en financieel fit houden. Dan kunnen we onze positieve impact steeds groter maken.”

AANDACHT VOOR DE MENS

Bij het in Almelo gevestigde schoonmaakbedrijf draait alles om aandacht voor de mens. “Onze medewerkers geven ons bestaansrecht”, stelt Mols. “We investeren daarom in hun





Arjan Geurtsen, Cindy Winkel en Bob Mols

‘Onze ambitie? Het meest mensgerichte en vakkundige schoonmaakbedrijf van Nederland zijn’



duurzame inzetbaarheid en ontwikkeling. We helpen hen bij het benutten van hun talenten en stimuleren ieders groei. Heeft een medewerker een financiële uitdaging? Ook dan helpen we hem of haar, bijvoorbeeld door een budgetcoach in te schakelen.”

Een jaarlijks terugkerend initiatief is Samen eten & Asito. Medewerkers bereiden dan gerechten voor hun collega's. Met een hapje en een drankje gaan ze in gesprek vanuit de eigen cultuur of achtergrond. “Het creëert betrokkenheid, zowel bij collega's als bij de organisatie”, licht Mols toe. “Dit resulteert in meer werkplezier, betere kwaliteit van het werk, verhoogde productiviteit en minder verzuim. We gaan onverminderd door met dit soort initiatieven en werken elke dag aan een organisatie waar onze medewerkers graag zijn en nog jaren willen blijven.”

SAMEN & SCHOON

Behalve de medewerkers zet Asito de klanten centraal. “We willen een dusdanig sterke relatie met elke klant opbouwen, dat geen klant meer overweegt om de samenwerking te beëindigen”, glimlacht Cindy Winkel, directeur commercie. “Meedenken met de klant en van betekenis zijn, is voor ons belangrijk. Ons motto is niet voor niets ‘samen & schoon’. Als je elkaar goed begrijpt en communiceert als partners, vind je gezamenlijk manieren om de dienstverlening te verbeteren. De stap naar segmentorganisatie is gemaakt om klanten nog beter van dienst te zijn met onze specialistische kennis. Zodoende sluiten we beter aan op hun behoeften.

Objectleiders en klantmanagers zijn de cruciale schakel naar de klant. Winkel: “Zij zijn het eerste aanspreekpunt en weten wat er speelt. Vanuit hun verbindende rol kunnen ze klantbehoefte, werkmethodes, processen en de kwaliteiten van onze medewerkers op elkaar afstemmen. Zij zorgen ervoor dat het werkt, voor iedereen.”

BETERE KEUZES

Asito voelt een grote verantwoordelijkheid richting de omgeving en toekomstige generaties. Arjan Geurtsen, verantwoordelijk voor merk en strategie binnen de directie, legt uit: “Onze klanten verwachten van ons dat we innovatief zijn, meebewegen en toekomstgerichte oplossingen ontwikkelen die voldoen aan eisen op het gebied van duurzaamheid.”

In 2030 werkt Asito minimaal CO₂-neutraal, zo luidt de ambitie. “We maken onze grondstofstromen op dit moment volledig inzichtelijk, kiezen voor betere alternatieven en gaan verspilling tegen. We realiseren ons hoe groot de impact van kleine gewoontes kan zijn en gaan hierover in gesprek met klanten. Een praktisch voorbeeld: wil je elke dag lege prullenbakken met een verse plastic zak? Of is het misschien beter om ze wat minder vaak te legen, omdat je daarmee plasticverspilling tegengaat, en tijd en zelfs transport bespaart? Het feit alleen al dat je dit soort gesprekken met elkaar voert, is een stap richting betere keuzes.”

Het mag duidelijk zijn: bij Asito kijkt men verder dan alleen schoonmaak. Behalve een sterke missie en ambitie heeft het bedrijf concrete plannen en initiatieven om de doelstellingen te bereiken. Maar bovenal een team van betrokken medewerkers dat de toekomst vol optimisme en energie tegemoet treedt. Hét recept voor positieve impact en een duurzame toekomst.



DEEL ONLINE



VAN FULLSERVICE NAAR SPECIALISME

Al een aantal jaren behoort Bitfactory tot de top van de middelgrote digital agencies. Nu is het tijd voor groei en superspecialisatie. Bitfactory neemt afscheid van de volledige fullservice-propositie en introduceert twee specialistische tech-powerhouses.

“Fullservice is eigenlijk niet meer van deze tijd. Je kunt niet alles meer voor iedereen doen”, begint Joris Rijpma. Samen met de andere partners Mark Jongerius en Johannes Hartman belicht hij de nieuwe koers van Bitfactory. “In een digitale wereld die zo verschrikkelijk snel verandert kunnen generalisten geen afdoende oplossingen meer bieden. Wie digitaal wil innoveren, heeft behoefte aan specialisten. Specialisten die elke dag bovenop nieuwe digitale ontwikkelingen zitten en hoge kwaliteit kunnen leveren.”

TWEE NIEUWE TECH-UNITS

Bitfactory lanceert, naast het bestaande team, twee specialistische tech-units voor digitale productontwikkeling met hun eigen tech-stack: New-e en Expedition. Johannes Hartman licht de specialisaties graag toe: “Expedition is binnen Bitfactory de specialist in corporate en recruitmentwebsites op basis van WordPress. Terwijl New-e met Shopify, Shopware en Pimcore gespecialiseerd is in e-commerceoplossingen voor ambitieuze b2b- en b2c-bedrijven. Daarnaast richt Bitfactory zich natuurlijk als design- en tech-agency op maatwerkplatforms, applicaties en apps.”

Bitfactory telt momenteel ruim vijftig professionals, volledig gericht op digitale productontwikkeling. De innovatieve en bruisende sfeer die kenmerkend is voor het Rotterdamse bureau blijft met de komst van de twee nieuwe tech-units behouden. Klanten hebben niet alleen contact met de

‘Snel schakelen, meer ondernemerschap en bovenop de innovatie’

strateeg en product owner, maar schuiven net zo makkelijk aan bij de designers en developers. Dat werkt, want daarvoor begrijpt iedereen in het team wat de klant drijft, wie de eindgebruikers zijn en wat de businesscase is.

KNALLEN

“De lancering van de tech-units is een groeistrategie”, zegt Mark Jongerius. “We willen geen moloch worden, maar een flexibele en specialistische organisatie. Snel schakelen, meer ondernemerschap en bovenop de nieuwe innovatie: knallen, dat is wat klanten willen.” Ook in de nabije toekomst blijft Bitfactory kijken naar nieuwe kansen om zijn klanten nog beter te kunnen helpen met diverse superspecialisaties, bijvoorbeeld op het gebied van maatwerksoftware en AI. “We hebben nu een innovatieve organisatie gecreëerd die echt hoge kwaliteit neerzet voor onze klanten”, zegt Hartman tot slot. “Onze ambitie is dat we volgend jaar weer hoog in de MT1000 eindigen. Niet met onze koppen op de foto, maar dan met de verantwoordelijke mannen en vrouwen van onze tech-units.”



DEEL ONLINE

OP POLEPOSITION VOOR DE TOEKOMST

Bechtle is een toonaangevende IT-partner. Het bedrijf voorziet zowel publieke als private organisaties van schaalbare en flexibele IT-oplossingen. “Dankzij ons uitgebreide portfolio zijn we minder gevoelig voor marktfluctuaties dan gespecialiseerde partijen.”

Bechtle voorziet in oplossingen voor workplace & mobility, AV, software, networking & security en datacenter. “Binnen de publieke sector doen we dit voor centrale en lokale overheden, onderwijs- en gezondheidsinstellingen”, zegt managing director Jean-Paul Bierens. “Commercieel zijn we vooral actief voor organisaties met meer dan 250 werkplekken. We helpen deze partijen op projectbasis om productiever en succesvoller te worden, bijvoorbeeld op het gebied van hybride werken. We kunnen onze totaaloplossing nationaal, maar ook internationaal uitrollen. Dankzij onze Duitse moedermaatschappij zijn we vertegenwoordigd in veertien Europese landen. Buiten deze regio maken we gebruik van partners die, net als Bechtle, zijn aangesloten bij de Global IT Alliance.”

ERVARING DOOR EVOLUTIE

Bechtle opende in 1998 zijn Nederlandse vestiging. “We begonnen als een bedrijf dat al in een heel vroeg stadium via een webshop hardware verkocht”, zegt Bierens. “Door onze intrinsieke interesse leerden we de behoeften en uitdagingen van onze klanten steeds beter kennen. Hierdoor evolueerde ons businessmodel en denken we vandaag de dag op strategisch niveau met opdrachtgevers mee. Nog steeds willen we graag weten wat klanten beweegt: die drive maakt deel uit van ons DNA.”

In 2018 is zusterorganisatie ComSoft direct opgenomen in de Bechtle-organisatie. Net voor corona, dus net voor de hausse in thuiswerk-apps en de stagnatie in de supply chain.





Jean-Paul Bierens

‘Hard werken loont hier, maar winnen én verliezen doe je samen’



Om jong talent te binden, hebben we recent Bechtle Boost opgezet. Hiermee geven we net afgestudeerde mbo'ers en hbo'ers via een jaarcontract de kans om met de veelzijdigheid en de cultuur van ons bedrijf kennis te maken. Een investering die onze recruitment versterkt en die jongeren laat proeven van wat het betekent om in de IT te werken.”

VERBINDING: ONE BECHTLE

“Binnen Bechtle geldt: hard werken loont, maar winnen én verliezen doe je samen”, zegt Bierens. “We zoeken altijd de verbinding: met de klant, met collega's en met onze zusterorganisaties. Sinds 1 oktober 2023 zijn Bechtle direct en Buyitdirect uit Hoofddorp beide verdergegaan onder de naam Bechtle, met vestigingen in Hoofddorp en Eindhoven. In een aantal Europese landen is ook ARP bij Bechtle gevoegd. In Nederland is hier een uitzondering op gemaakt. ARP biedt in ons land een unieke propositie en blijft onder eigen naam als zustermaatschappij actief. Vorig jaar heeft Bechtle AG PQR overgenomen, dat onder eigen label opereert en een focus heeft op hybride cloudomgevingen. Je ziet dat onze markt consolideert, maar ook dat de verschillende IT-disciplines naar elkaar toe bewegen. Het gaat steeds minder om het leveren van één gespecialiseerd product en meer om een geïntegreerde totaaloplossing. Juist door onze brede dienstverlening, onze complementaire zustermaatschappijen en ons internationale netwerk staan we als One Bechtle op poleposition om ook in de toekomst organisaties te helpen succesvol te zijn.”

“De IT-markt golft steeds meer op en neer”, zegt Bierens. “Omdat we nu zowel geautomatiseerd als proactief transactioneel op grote schaal hard- en software leveren en een uitgebreid portfolio aan IT-solutions aanbieden, zijn we minder gevoelig voor fluctuaties dan een gespecialiseerde IT-partner. Dit maakt ons een uiterst stabiele, toekomststerke en dus continu relevante partij. Dat is belangrijk voor onszelf als beursgenoteerd bedrijf, maar zeker ook voor onze opdrachtgevers. Zij nemen immers bedrijfskritische oplossingen bij ons af. Dan is het fijn om te weten dat we er over een jaar of vijf nog steeds zijn.”

CREATIEF ONDERNEMERSCHAP

Bierens stapte in 2001 als salesmanager binnen bij Bechtle. In 2009 werd hij er managing director. “Aanvankelijk waren harde cijfers het enige uitgangspunt”, zegt hij. “Door de professionalisering en groei van de organisatie meten we succes nu op meerdere vlakken. We zijn dus veel gelaagder geworden. We sturen op factoren als klanttevredenheid en medewerkerstevredenheid. We bieden onze mensen daarom een prettige, maar zeker ook uitdagende omgeving waarin je uitstekend hybride kunt werken. Bechtle is decentraal georganiseerd: dit stimuleert creatief ondernemerschap én het nemen van de bijbehorende verantwoordelijkheid. Dankzij ons opleidingsaanbod kun je je hier blijven ontwikkelen, zowel vakinhoudelijk als op persoonlijk gebied. Door onze projectmatige aanpak is een samenwerkingsgerichte cultuur ontstaan, waarin gemoedelijkheid, betrokkenheid en vertrouwen zorgen voor de beste resultaten. We zitten van oorsprong in Eindhoven: de Brainport-regio waar ook veel andere techbedrijven actief zijn.



DEEL ONLINE



GETRAIND VOOR EFFECTIEF LEIDERSCHAP

Als een van de meest ervaren en beste trainingsbureaus voor soft skills weet Boertien Vergouwen Overduin bij uitstek met welke trainingen professionals hun kwaliteiten optimaal leren benutten. Romy Nieuwenhuizen vertelt over de training die vrouwelijke leiders in hun kracht zet.

“Wij helpen bij het ontwikkelen van de skills die professionals nodig hebben om de veranderingen in de wereld bij te houden. Zo helpen we de organisaties waar zij werken om toekomstbestendig te blijven”, zegt Romy Nieuwenhuizen, Manager Operations bij Boertien Vergouwen Overduin (BVO), meer dan veertig jaar geleden opgericht en toonaangevend met trainingen en opleidingen voor onder meer leiderschap, communicatie, timemanagement en coaching. Het huidige aanbod omvat ruim 140 trainingen en opleidingen waarin BVO actuele wetenschappelijke inzichten heeft vertaald naar praktische trainingstechnieken.

TRAINING VROUWELIJK LEIDERSCHAP

Nieuw, en direct succesvol, is de training voor vrouwelijk leiderschap. Een vrouw in een bestuur of managementteam is minder vanzelfsprekend, omdat onze maatschappij masculien is ingericht, aldus Nieuwenhuizen. “Het moet normaler worden dat vrouwen een plek aan tafel hebben en dat zij hun mening kunnen laten horen.”

Voor vrouwen kan het lastiger zijn om de top te bereiken, onder meer omdat zij sneller dan mannen worden afgerekend op bijvoorbeeld presentatie of gedrag. “Waar we van een man met een sterke mening vaak zeggen dat hij goed leiderschap laat zien, wordt een vrouw die zich op dezelfde manier uit vaak als te dominant of agressief bestempeld. Aan de andere kant lopen vrouwen snel het risico om ‘te lief’

‘Vrouwen worden sneller dan mannen afgerekend op presentatie of gedrag’

gevonden te worden, waardoor ze inboeten aan autoriteit. Dat is een moeilijke balans waar veel vrouwen in leidinggevende functies mee te maken krijgen. Dat is onwenselijk, zeker als het gevolg is dat het vrouwelijke perspectief op een probleem in de organisatie onderbelicht blijft of ondersneeuwt.”

ZETJE

Hoe onwenselijk ook: het is de realiteit, en de training vrouwelijk leiderschap houdt daar rekening mee. “De focus ligt op hoe je je als vrouw profileert en staande houdt. Zeker als je start als leidinggevende kan het spannend zijn om je mening te geven en te zorgen dat collega’s die serieus nemen.” De training geeft concrete tips, bijvoorbeeld dat het kan helpen om expliciet te noemen dat een mening in het belang is van een team. Behalve voor deze en andere praktische handvatten is de training een mooie gelegenheid om ervaringen te delen en een netwerk op te bouwen, zegt Nieuwenhuizen. “Het is een zetje dat veel vrouwen kunnen gebruiken en op termijn hopelijk overbodig is.”



DEEL ONLINE

Met stip

De grootste stijger in de MT1000 ranglijst van 2023 is software-ontwikkelaar Moqod. Vanaf plek 397 in 2022 is het bedrijf dit jaar de top 10 binnen gesprongen. Hostingprovider Strato is ook nieuw in de top 10 met een derde plek. De waardering voor netwerkaanbieders en telecommunicatiebedrijven is het hoogst in deze categorie.

Meer dan 6 miljoen van de ruim 8 miljoen huishoudens in Nederland zijn inmiddels aangesloten op glasvezel voor snel internet. Alleen al in het eerste kwartaal van 2023 zijn 450.000 woningen verbonden. KPN heeft de glasvezelnetwerken van Primevest overgenomen en Odido verliest het alleenrecht op het open Dutch Fiber netwerk. Naast de grote spelers KPN en Odido winnen DeltaFiberNetwerk, E-Fiber, ViberQ en Glaspoort steeds meer terrein. Glaspoort heeft bovendien 50 procent aandeel genomen in Glasdraad. Zo is deze branche flink in beweging.

Dat geldt natuurlijk ook voor de cloudbaanbieders. Inmiddels is werken vanuit de cloud de norm voor alle bedrijven die een digitaliseringslag hebben gemaakt. Overigens blijkt uit een recente ondernemersenquête van het CBS dat in bijna 30 procent van de Nederlandse bedrijven geen digitaliseringsprojecten hebben plaatsgevonden afgelopen jaar. Vooral in de sectoren horeca, cultuur, sport, recreatie en autohandel blijft een actieve IT-huishouding veelal

buiten de deur. De belangrijkste motivatie om wel bijvoorbeeld de route naar de cloud te maken, is nog altijd het verbeteren van efficiëntie en productiviteit. Grote bedrijven met meer dan 250 medewerkers ervaren veel meer voordeel dan organisaties die niet meer dan 50 mensen in dienst hebben. Ondanks dat de digitale samenleving in Nederland voorop loopt in Europa, valt er dus nog wel wat te verbeteren.

Cloud is de norm

Marktanalist IDC bevestigt dat investeringen in clouddiensten de komende vijf jaar blijven stijgen tot bijna 20 procent per jaar wereldwijd. Daar pikken veel Nederlandse dienstverleners een graantje van mee. De cloud is immers ook hard nodig voor de inzet van kunstmatige intelligentie. Waar de cloud onbepaalde IT-capaciteit binnen handbereik biedt, gaan steeds meer stemmen op om het IT-landschap te verduurzamen. Systemen uitzetten in het weekend of alleen op basis van groene energie een extra tandje bijzetten in capaciteit. De roep om vergroening verklaart zo mogelijk ook de dalende waardering voor datacenterbedrijven. Deze negatieve trend is drie jaar geleden al ingezet.

Ook in de markt van digitale dienstverleners is een tekort aan vaardig personeel. Zo ervaart één op de zes bedrijven dit als grootste belemmering bij het digitaliseren van bedrijfsprocessen volgens CBS-onderzoek. De meeste softwarebedrijven op het vlak van HR, CRM of financiële software



hebben hun verdienmodel inmiddels aangepast naar Software-as-a-Service diensten. Ondanks dat blijken nog veel bedrijven afhankelijk van traditionele ERP-systemen van bijvoorbeeld SAP, Oracle of boekhoudsoftware van Visma, Exact of Afas. Veel klanten brengen deze oude systemen nu naar de cloud waarbij nog niet altijd even duidelijk is hoe hiervan te profiteren omdat schaalbaarheid in deze stabiele omgeving niet of nauwelijks aan de orde is.



30%

van de Nederlandse
bedrijven
digitaliseert niet
verder

Bron: CBS

Aanbieders van ICT-netwerken

NE

TOP 10

- 01 Cisco
- 02 Voys
- 03 Ericsson
- 04 SURFnet
- 05 AT&T
- 06 IBM
- 07 T-Systems
- 08 KPN
- 09 Nokia
- 10 Dell Technologies

Runner-up

- 01 XS4ALL
- 02 Orange Business Services
- 03 Eurofiber
- 04 Avaya
- 05 RoutIT
- 06 Ascom
- 07 BT Global Services
- 08 Verizon
- 09 T-Mobile (Odidoo)
- 10 Axians
- 11 Triple P
- 12 VodafoneZiggo
- 13 Unica ICT Solutions
- 14 Enreach
- 15 Conscia
- 16 Huawei
- 17 Atos
- 18 HPE - Hewlett Packard Enterprise
- 19 Tele2 (Odidoo)
- 20 Colt Technology Services
- 21 Simac

Digitale dienstverlening

NPS

01 Ericsson
02 SURFnet
03 Cisco
04 IBM
05 KPN
06 BT Global Services
07 Avaya
08 T-Systems
09 Voys
10 Ascom
11 RoutIT
12 Colt Technology Services
13 T-Mobile (Oido)
14 XS4ALL
15 Nokia
16 Eurofiber
17 AT&T
18 VodafoneZiggo
19 Dell Technologies
20 Simac
21 Orange Business Services
22 Unica ICT Solutions
23 Conscia
24 Verizon
25 Axians
26 Atos
27 Enreach
28 Tele2 (Oido)
29 HPE - Hewlett Packard Enterprise
30 Triple P
31 Huawei

Klantgerichtheid

Voys	★★★
SURFnet	★★★
T-Systems	★★★
XS4ALL	★★★
IBM	★★★
AT&T	★★★
Cisco	★★★
Triple P	★★★
Ericsson	★★★
Enreach	★★★
BT Global Services	★★★
Axians	★★★
KPN	★★★
Eurofiber	★★★
Dell Technologies	★★★
Orange Business Services	★★★
Ascom	★★★
Conscia	★★★
Huawei	★★★

RoutIT	★★★
Nokia	★★★
T-Mobile (Oido)	★★★
HPE - Hewlett Packard Enterprise	★★★
Simac	★★★
Tele2 (Oido)	★★★
Unica ICT Solutions	★★★
VodafoneZiggo	★★★
Avaya	★★★
Atos	★★★
Colt Technology Services	★★
Verizon	★★

Productleiderschap

Voys	★★★★
Cisco	★★★★
AT&T	★★★★
Verizon	★★★★
Nokia	★★★★
Huawei	★★★★
Avaya	★★★★
Ericsson	★★★★
IBM	★★★★
KPN	★★★★
T-Systems	★★★★
Dell Technologies	★★★★
Axians	★★★★
XS4ALL	★★★★
SURFnet	★★★★
Triple P	★★★★
Orange Business Services	★★★★
Enreach	★★★★
HPE - Hewlett Packard Enterprise	★★★★
VodafoneZiggo	★★★
Eurofiber	★★★
RoutIT	★★★
T-Mobile (Oido)	★★★
BT Global Services	★★★
Atos	★★★
Unica ICT Solutions	★★★
Tele2 (Oido)	★★★
Conscia	★★★
Ascom	★★★
Colt Technology Services	★★★
Simac	★★★

Excellente uitvoering

Voys	★★★★
Cisco	★★★★
AT&T	★★★★
Orange Business Services	★★★★
Ericsson	★★★★
SURFnet	★★★★



RESULTATEN

Dell Technologies	★★★★
Eurofiber	★★★★
Triple P	★★★★
IBM	★★★★
Verizon	★★★★
KPN	★★★★
T-Systems	★★★★
Nokia	★★★★
Ascom	★★★★
X54ALL	★★★★
RoutIT	★★★★
Unica ICT Solutions	★★★
Huawei	★★★
T-Mobile (Odid)	★★★
Conscia	★★★
VodafoneZiggo	★★★
Atos	★★★
Avaya	★★★
Axians	★★★
HPE - Hewlett Packard Enterprise	★★★
BT Global Services	★★★
Tele2 (Odid)	★★★
Simac	★★★
Enreach	★★★
Colt Technology Services	★★★



ICT-geld

Na de VS wordt het
meeste ICT-geld
uitgegeven in
West-Europa

Bron: IDC

Business intelligence & Data

BI

TOP 10 ▶▶

- 01 IBM
- 02 Microsoft
- 03 Novisource
- 04 PwC
- 05 AFAS Software
- 06 SAS
- 07 NICE
- 08 Accenture
- 09 Tableau
- 10 Sogeti

Runner-up

- 01 ilionx
- 02 Oracle
- 03 Atos
- 04 Anderson MacGyver
- 05 KPMG
- 06 SAP
- 07 BDO
- 08 MagnaVersum
- 09 Teradata
- 10 Axians
- 11 Capgemini
- 12 Novius
- 13 Qlik
- 14 Citrix
- 15 Snowflake
- 16 Magnus
- 17 Deloitte

NPS

- 01 Novisource
- 02 Microsoft
- 03 IBM

Digitale dienstverlening

04	MagnaVersum
05	PwC
06	Tableau
07	KPMG
08	SAP
09	Accenture
10	AFAS Software
11	SAS
12	Novius
13	BDO
14	Anderson MacGyver
15	Oracle
16	Snowflake
17	Teradata
18	Atos
19	Sogeti
20	Citrix
21	Magnus
22	ilionx
23	Axians
24	Qlik
25	Deloitte
26	NICE
27	Capgemini

Klantgerichtheid

Anderson MacGyver	★★★
PwC	★★★
SAS	★★★
ilionx	★★★
AFAS Software	★★★
Novisource	★★★
NICE	★★★
Sogeti	★★★
IBM	★★★
Accenture	★★★
KPMG	★★★
Microsoft	★★★
BDO	★★★
Oracle	★★★
Axians	★★★
SAP	★★★
Tableau	★★★
MagnaVersum	★★★
Atos	★★★
Novius	★★★
Capgemini	★★★
Qlik	★★★
Teradata	★★★
Magnus	★★★
Deloitte	★★★
Citrix	★★
Snowflake	★★

Productleiderschap

IBM	★★★★
AFAS Software	★★★★
Microsoft	★★★★
PwC	★★★★
Capgemini	★★★★
NICE	★★★★
Tableau	★★★★
Atos	★★★★
Oracle	★★★★
Sogeti	★★★★
Accenture	★★★
Anderson MacGyver	★★★
SAS	★★★
ilionx	★★★
Axians	★★★
Qlik	★★★
Teradata	★★★
SAP	★★★
BDO	★★★
Novisource	★★★
KPMG	★★★
Snowflake	★★★
Novius	★★★
Citrix	★★★
Deloitte	★★★
MagnaVersum	★★★
Magnus	★★★

Excellente uitvoering

Novisource	★★★★
SAS	★★★★
ilionx	★★★★
PwC	★★★★
NICE	★★★★
IBM	★★★★
Microsoft	★★★★
AFAS Software	★★★★
Sogeti	★★★★
Atos	★★★
Oracle	★★★
Accenture	★★★
Magnus	★★★
SAP	★★★
Tableau	★★★
KPMG	★★★
Teradata	★★★
Citrix	★★★
Axians	★★★
Deloitte	★★★
Capgemini	★★★
MagnaVersum	★★★
Anderson MacGyver	★★★



RESULTATEN

BDO	★★★
Snowflake	★★★
Novius	★★★
Qlik	★★★

Cloudcomputing en -opslag



TOP 10

01 Amazon Web Services

02 Netapp

03 Microsoft

04 Google

05 AFAS Software

06 Atos

07 KPN

08 IBM

09 T-Systems

10 Oracle

Runner-up

- 01 Rackspace Technology
- 02 Accenture
- 03 Ordina
- 04 Citrix
- 05 HPE - Hewlett Packard Enterprise
- 06 VodafoneZiggo
- 07 Proact
- 08 CGI
- 09 Sogeti
- 10 Centric

NPS

- 01 Amazon Web Services
- 02 Microsoft
- 03 AFAS Software

04 Google
05 IBM
06 KPN
07 Netapp
08 Rackspace Technology
09 Atos
10 Oracle
11 Accenture
12 Ordina
13 Centric
14 HPE - Hewlett Packard Enterprise
15 VodafoneZiggo
16 Citrix
17 T-Systems
18 Sogeti
19 Proact
20 CGI

Klantgerichtheid

Netapp	★★★★
Accenture	★★★
T-Systems	★★★
Amazon Web Services	★★★
Atos	★★★
KPN	★★★
AFAS Software	★★★
Google	★★★
Sogeti	★★★
Microsoft	★★★
IBM	★★★
Rackspace Technology	★★★
Oracle	★★★
CGI	★★★
HPE - Hewlett Packard Enterprise	★★★
VodafoneZiggo	★★★
Ordina	★★★
Proact	★★★
Citrix	★★★
Centric	★★



cloud

Ook boekhoudsoftware gaat naar de cloud ondanks dat voordelen nog onduidelijk zijn

Digitale dienstverlening

Digitale dienstverlening

Productleiderschap

Amazon Web Services	★★★★
Microsoft	★★★★
Google	★★★★
Netapp	★★★★
AFAS Software	★★★★
IBM	★★★★
Atos	★★★★
T-Systems	★★★★
Oracle	★★★★
KPN	★★★★
CGI	★★★★
Citrix	★★★★
Proact	★★★
Rackspace Technology	★★★
HPE - Hewlett Packard Enterprise	★★★
Ordina	★★★
VodafoneZiggo	★★★
Accenture	★★★
Centric	★★★
Sogeti	★★★

Excellente uitvoering

Amazon Web Services	★★★★
Netapp	★★★★
Google	★★★★
Microsoft	★★★★
T-Systems	★★★★
Atos	★★★★
KPN	★★★★
Oracle	★★★★
Rackspace Technology	★★★★
Ordina	★★★★
AFAS Software	★★★★
IBM	★★★★



81.000

bedrijven waren actief
als dienstverlener in de
ICT-sector in 2022

Bron: CBS

Proact	★★★
Accenture	★★★
VodafoneZiggo	★★★
Citrix	★★★
HPE - Hewlett Packard Enterprise	★★★
Centric	★★★
CGI	★★★
Sogeti	★★★

CRM-software

CR

TOP 10 ▶▶

- 01 Salesforce
- 02 Adobe
- 03 Microsoft Dynamics 365
- 04 Exact
- 05 AFAS Software
- 06 SAP
- 07 Zendesk
- 08 Archie
- 09 Hubspot
- 10 Oracle CRM On Demand

Runner-up

- 01 Multivers
- 02 Oracle Siebel
- 03 SugarCRM
- 04 NetSuite
- 05 Amdocs
- 06 Inventive

NPS

- 01 Salesforce
- 02 Exact
- 03 Adobe
- 04 Zendesk
- 05 Microsoft Dynamics 365



RESULTATEN

06	SAP	
07	AFAS Software	
08	SugarCRM	
09	Hubspot	
10	Oracle CRM On Demand	
11	Oracle Siebel	
12	Amdocs	
13	NetSuite	
14	Archie	
15	Inventive	
16	Multivers	

Klantgerichtheid

Salesforce	★★★★
Zendesk	★★★★
Microsoft Dynamics 365	★★★★
AFAS Software	★★★★
Adobe	★★★★
SAP	★★★★
Archie	★★★★
Amdocs	★★★★
Exact	★★★★
SugarCRM	★★★★
Multivers	★★★★
Inventive	★★★★
Oracle Siebel	★★★★
Oracle CRM On Demand	★★★★
NetSuite	★★★★
Hubspot	★★★★

Productleiderschap

Salesforce	★★★★★
AFAS Software	★★★★★
Adobe	★★★★★
Microsoft Dynamics 365	★★★★★
Exact	★★★★★
SAP	★★★★
Archie	★★★★
Inventive	★★★★
NetSuite	★★★★
Hubspot	★★★★
Oracle CRM On Demand	★★★★
Zendesk	★★★★
Multivers	★★★★
Oracle Siebel	★★★★
Amdocs	★★★★
SugarCRM	★★★★

Excellente uitvoering

Salesforce	★★★★★
Adobe	★★★★★
Microsoft Dynamics 365	★★★★★
Multivers	★★★★★

SAP	★★★★
Archie	★★★★
AFAS Software	★★★★
Exact	★★★★
Amdocs	★★★★
Hubspot	★★★★
Oracle CRM On Demand	★★★★
Oracle Siebel	★★★★
Zendesk	★★★★
NetSuite	★★★★
SugarCRM	★★★★
Inventive	★★★

Data compliance



TOP 9

01 Atos

02 EY

03 PwC

04 Deloitte

05 KPMG

06 Baker Tilly

07 BDO

08 Capgemini

09 Accenture

NPS

01 Atos

02 PwC

03 KPMG

04 Deloitte

05 Baker Tilly

06 BDO

07 Accenture

08 EY

09 Capgemini

Digitale dienstverlening

Klantgerichtheid

EY	★★★
Atos	★★★
BDO	★★★
PwC	★★★
Capgemini	★★★
KPMG	★★★
Baker Tilly	★★★
Deloitte	★★★
Accenture	★★★

Productleiderschap

Atos	★★★★
Deloitte	★★★
KPMG	★★★
EY	★★★
PwC	★★★
BDO	★★★
Capgemini	★★★
Accenture	★★★
Baker Tilly	★★★

Excellente uitvoering

EY	★★★★
Atos	★★★★
Baker Tilly	★★★★
PwC	★★★
Deloitte	★★★
KPMG	★★★
BDO	★★★
Capgemini	★★★
Accenture	★★★



software

is de snelste groeier
in de ICT-markt

Bron: IDC

Digital consulting

TOP 10

- 01 Hot ITem (Conclusion)
- 02 Siemens
- 03 Cisco
- 04 IBM
- 05 KPN
- 06 KPMG
- 07 Cegeka
- 08 HPE - Hewlett Packard Enterprise
- 09 Xebia
- 10 Accenture

Runner-up

- 01 Capgemini
- 02 Atos
- 03 Cimsolutions
- 04 Axians
- 05 ICT Group
- 06 Deloitte
- 07 CGI
- 08 PwC
- 09 Macaw
- 10 BMC Software
- 11 Incentro
- 12 Conclusion
- 13 Avanade
- 14 Oracle
- 15 Infosys
- 16 Simac
- 17 Ordina
- 18 Ictivity
- 19 Valid
- 20 Tata Consultancy Services
- 21 OGD ict-diensten
- 22 Centric



RESULTATEN



11.800

aanbestedingen
in 2022. 11 procent
meer versus 2021

Bron: TenderNed

NPS

01	Cisco
02	ICT Group
03	Hot ITem (Conclusion)
04	KPN
05	KPMG
06	Siemens
07	CGI
08	Capgemini
09	IBM
10	Deloitte
11	Macaw
12	Axians
13	Atos
14	HPE - Hewlett Packard Enterprise
15	PwC
16	Cimsolutions
17	Infosys
18	Tata Consultancy Services
19	Accenture
20	Ordina
21	Cegeka
22	Xebia
23	Ictivity
24	Conclusion
25	Avanade
26	BMC Software
27	Incentro
28	Oracle
29	Valid
30	Centric
31	Simac
32	OGD ict-diensten

Klantgerichtheid

Siemens	★★★
Hot ITem (Conclusion)	★★★
Cegeka	★★★
Accenture	★★★
Cisco	★★★
Incentro	★★★
Atos	★★★
Xebia	★★★
KPN	★★★
KPMG	★★★
Axians	★★★
Cimsolutions	★★★
IBM	★★★
HPE - Hewlett Packard Enterprise	★★★
Deloitte	★★★
Simac	★★★
BMC Software	★★★
Capgemini	★★★
Tata Consultancy Services	★★★
Infosys	★★★
Conclusion	★★★
Macaw	★★★
PwC	★★★
Avanade	★★★
CGI	★★★
ICT Group	★★★
Ictivity	★★★
Oracle	★★★
OGD ict-diensten	★★★
Ordina	★★★
Centric	★★★
Valid	★★★

Productleiderschap

Hot ITem (Conclusion)	★★★★
Cisco	★★★★
Siemens	★★★★
Valid	★★★★
IBM	★★★★
Cegeka	★★★★
Simac	★★★★
HPE - Hewlett Packard Enterprise	★★★★
Xebia	★★★
KPMG	★★★
OGD ict-diensten	★★★
Accenture	★★★
Atos	★★★
ICT Group	★★★
KPN	★★★
Oracle	★★★
Avanade	★★★
Capgemini	★★★

Digitale dienstverlening



Top 3

Nederland in top 3
van de Europese
ICT-economie

Bron: CBS

Incentro	★★★
Axians	★★★
CGI	★★★
BMC Software	★★★
Deloitte	★★★
Cimsolutions	★★★
Infosys	★★★
Centric	★★★
Ictivity	★★★
Conclusion	★★★
PwC	★★★
Ordina	★★★
Tata Consultancy Services	★★★
Macaw	★★★

Excellente uitvoering

Siemens	★★★★
Hot ITem (Conclusion)	★★★★
IBM	★★★★
Cisco	★★★★
Cegeka	★★★★
KPN	★★★★
Xebia	★★★★
Cimsolutions	★★★★
HPE - Hewlett Packard Enterprise	★★★
PwC	★★★
KPMG	★★★

Conclusion	★★★
Accenture	★★★
Capgemini	★★★
BMC Software	★★★
Axians	★★★
Macaw	★★★
Oracle	★★★
Deloitte	★★★
Simac	★★★
Ordina	★★★
CGI	★★★
Atos	★★★
Avanade	★★★
Incentro	★★★
Centric	★★★
OGD ict-diensten	★★★
Ictivity	★★★
ICT Group	★★★
Infosys	★★★
Tata Consultancy Services	★★★
Valid	★★★

Digital marketing & E-commerce

DM

TOP 10 ▶▶

- 01 Merkle
- 02 Yonego
- 03 Buckaroo
- 04 Digitas
- 05 Deployteq
- 06 CM.com
- 07 Springbok Agency
- 08 Admitter
- 09 Magneds
- 10 Brandwebbing



RESULTATEN

Runner-up

01 Lukkien
02 MetrixLab
03 Netvlies
04 iO
05 Incentro
06 LevelUp Group (o.a. ClickValue, Netprofiler, Leadscope)

NPS

01 Magneds
02 Yonego
03 Deployteq
04 Buckaroo
05 MetrixLab
06 Merkle
07 CM.com
08 Springbok Agency
09 Lukkien
10 Netvlies
11 Digitas
12 iO
13 Admitter
14 LevelUp Group (o.a. ClickValue, Netprofiler, Leadscope)
15 Brandwebbing
16 Incentro

Klantgerichtheid

Merkle	★★★★
Yonego	★★★★
CM.com	★★★★
Admitter	★★★★
Buckaroo	★★★★
Digitas	★★★★
Netvlies	★★★★
Springbok Agency	★★★★
Brandwebbing	★★★★
Deployteq	★★★★
iO	★★★★
Lukkien	★★★★
Magneds	★★★★
MetrixLab	★★★★
Incentro	★★★★
LevelUp Group (o.a. ClickValue, Netprofiler, Leadscope)	★★★★

Productleiderschap

Merkle	★★★★
Digitas	★★★★
Yonego	★★★★
Brandwebbing	★★★★
Buckaroo	★★★★

Deployteq	★★★★
Springbok Agency	★★★★
MetrixLab	★★★★
Admitter	★★★★
CM.com	★★★★
Magneds	★★★★
Incentro	★★★★
Lukkien	★★★★
Netvlies	★★★★
LevelUp Group (o.a. ClickValue, Netprofiler, Leadscope)	★★★★
iO	★★★★

Excellente uitvoering

Merkle	★★★★
Yonego	★★★★
Buckaroo	★★★★
Deployteq	★★★★
Digitas	★★★★
CM.com	★★★★
Springbok Agency	★★★★
Incentro	★★★★
Admitter	★★★★
Lukkien	★★★★
Netvlies	★★★★
LevelUp Group (o.a. ClickValue, Netprofiler, Leadscope)	★★★★
Brandwebbing	★★★★
iO	★★★★
Magneds	★★★★
MetrixLab	★★★★



AI-boeken

Nu al honderden door
AI geproduceerde
boeken te koop op
mediaplatforms

Bron: BNR

WAARDE TOEVOEGEN IN DE SUPPLY CHAIN

Familiebedrijf Oldenburger|Fritom voert de regie over wereldwijde supply chains, waarbij de focus ligt op het toevoegen van waarde voor de klant. Daarom loopt de Lean Six Sigma-methode als rode draad door de bedrijfsvoering en investeert de logistieke dienstverlener volop in het belangrijkste kapitaal: de medewerkers.

Binnen een sterk, duurzaam netwerk verzorgt Oldenburger|Fritom wegtransport, luchtvracht, zeevracht en tri-modaal transport, vertelt CEO René Dale. “Vanuit onze hoofdstigting in Veendam en nevenvestigingen in Emmen, Schiphol, het Hongaarse Tatabánya en het Italiaanse Bergamo bieden we daarnaast klantgerichte oplossingen in warehousing, value added services en e-fulfilment. Dit doen we in diverse sectoren, waaronder hightech, food, packaging, healthcare en fast moving consumer goods. Met ‘The best logistic solution’ als pay-off onderscheiden we ons hierbij in kwaliteit, innovatie en duurzaamheid.”

LEAN SIX SIGMA

Om het onderscheidende vermogen gestructureerd te integreren in de bedrijfsvoering past Oldenburger|Fritom de Lean Six Sigma-methode toe. Dale: “Daarmee kunnen we ten eerste onze dienstverlening op toegevoegde waarde beoordelen. Daarnaast biedt de methode de mogelijkheid om onze logistieke oplossingen continu te verbeteren. Zo laten we onze dienstverlening naadloos aansluiten bij de strategie en bedrijfsvoering van onze klanten. Wij geloven er heilig in – en onze klanten ook. Zij zien aan de cijfers dat we waarde toevoegen met onze logistieke oplossingen.”

Dale benadrukt dat een succesvolle toepassing van Lean Six Sigma staat of valt met de toewijding en inzet van de medewerkers. “Daarom volgen zij allemaal een training in Lean Six Sigma volgens de internationale normen van de American Society for Quality (ASQ). Oldenburger|Fritom





René Dale (3e van links) en team

‘Onze klanten zien aan de cijfers dat we waarde toevoegen met onze logistieke oplossingen’



is 13053-1-gecertificeerd, waardoor we de trainingen grotendeels intern mogen geven.”

INNOVATIEKRACHT

Oldenburger|Fritom werd in 1917 opgericht, waarna drie generaties Oldenburger aan het roer stonden van het bedrijf dat in 1999 werd overgenomen door de Fritom Logistic Solutions Group, dat behoort tot de top van logistieke dienstverleners in Nederland en werd opgericht door drie Friese families. Hierdoor ademt Oldenburger|Fritom volgens René Dale al meer dan een eeuw de sfeer van een echt familiebedrijf, waarin medewerkers zich betrokken voelen en het mt dicht op de operatie zit. “Ons managementteam stimuleert daarom het ondernemerschap onder alle medewerkers en legt verantwoordelijkheden en bevoegdheden zo laag mogelijk in de organisatie.”

Gecombineerd met de innovatiekracht die eveneens kenmerkend is voor familiebedrijven vervult Oldenburger|Fritom regelmatig een pioniersrol, zegt Dale. “In 2018 waren we de eerste logistieke dienstverlener in het noorden die een distributiecentrum liet bouwen volgens het hoogste internationale duurzaamheidsniveau: 5 sterren BREEAM Outstanding. Ons distributiecentrum in Veendam is behalve energieneutraal ook hydrologisch neutraal. Gezien de aardbevingsproblematiek in de provincie Groningen heeft ons distributiecentrum geen gasaansluiting, maar zijn warmtepompen geïnstalleerd. De elektriciteit is afkomstig van ons eigen zonnepark met 1600 zonnepanelen en het geavanceerde

lucht klimaatsysteem zorgt voor een bijzonder aangename werkomgeving.”

GROEIMINDSET

Om medewerkers bij hun dagelijkse werkzaamheden optimale ondersteuning te bieden, organiseert Oldenburger|Fritom jaarlijks sessies in persoonlijk coachend leiderschap. Dale: “De gehele organisatie neemt deel aan deze sessies, die ons inzicht geven in hoe ons brein werkt. Door een groei-mindset te stimuleren wordt balans gecreëerd tussen persoonlijke ontwikkeling en collectieve ambitie. Zelf doe ik enthousiast mee, want ik betrap mezelf ook weleens op een fixed mindset in mijn werk.”

Oldenburger|Fritom heeft medewerkers van verschillende afdelingen gevraagd om de rol van cultuurdrager te vervullen, zegt Dale. “Zij sparren regelmatig met hun collega's over de ontwikkelingen van ons bedrijf, want de beste ideeën komen uit de organisatie. We stimuleren ook actief dat onze mensen zich blijven ontwikkelen. Concreet betekent dit dat we jaarlijks ruim 3% van onze loonsom in trainingen en opleidingen investeren.”

LOGISTIEKE

KENNISORGANISATIE

Dankzij de kennis en kunde van de medewerkers profileert Oldenburger|Fritom zich al geruime tijd als logistieke kennisorganisatie. Hierin wordt intensief samengewerkt met onderwijsinstellingen in het noorden, waaronder Noorderpoort en de NHL Stenden Hogeschool. “We openen onze deuren voor bedrijfsbezoeken en verzorgen gastcolleges. Daarnaast bieden we regelmatig stageplaatsen aan, waardoor we al vroeg kennismaken met onze collega's van morgen. Mede door die samenwerking met het onderwijs slagen wij erin om onze vacatures vlot te vervullen”, aldus René Dale.



DEEL ONLINE



LEADING DOOR INTERNATIONALISERING & AI

BVCM is een fullservice-creditmanagementorganisatie. De afgelopen drie jaar is het bedrijf in vergelijking met de rest van de markt flink gegroeid in omzet en personeel. “We gaan verder dan creditmanagement; we creëren kansen, anticiperen op veranderingen en leveren resultaten!”

BVCM voorziet in het gehele order-to-cashproces en verzorgt het incassotraject ook internationaal. “We doen zo veel mogelijk zelf”, zegt CFO Ryanne Schönhage (29). “Waar nodig schakelen we partners in, maar ook dan behouden wij de regie. Met onze vestiging op Curaçao zijn we 24/7 beschikbaar voor onze klanten. Ook is het vanuit deze locatie eenvoudiger zakendoen met Amerikaanse bedrijven die op de Europese markt actief zijn; dit noemen wij ‘The Gateway to Europe’. We hebben de toekomst omarmd met kunstmatige intelligentie. Met onze geavanceerde AI-technologie analyseren we data en voorspellen we trends, zodat we proactief kunnen handelen en optimale resultaten behalen voor onze klanten. De manier waarop wij AI toepassen is leading in onze branche.”

GROEISPURT

De afgelopen jaren heeft BVCM een groeispuurt gemaakt en is het bedrijf gegroeid van 50 naar meer dan 100 medewerkers. “We staan er goed op bij jong en ambitieus talent”, zegt salesmanager Martijn le Congé (36). “Je bouwt hier aan een mooie carrière, onder andere dankzij onze opleidingsmogelijkheden. Ryanne is hier een mooi voorbeeld van: zij kwam binnen als junior en is nu CFO. Onze teams bestaan uit een inspirerende mix van talent en seniors, waaronder 65+’ers die hun expertise en ervaring over willen dragen aan jongere generaties. De kernwaarden van het bedrijf komen in

‘Met onze geavanceerde AI-technologie analyseren we data en voorspellen we trends’

de praktijk écht tot uiting. Dit zie je terug in het mt, waar je veel vrijheid en ondersteuning krijgt om groei te bewerkstelligen. Fouten maken mag, omdat dit soms nodig is om tot uitzonderlijke prestaties te komen. Je kunt bij ons hybride werken; toch zijn hier iedere dag bijna alle bureaus bezet. Voor de meeste van onze mensen voelt het op kantoor alsof ze thuis zijn.”

CLOUD

“Klantgericht denken zit in ons DNA”, zegt Ryanne. “Onze mensen begrijpen wat de urgentie is van een openstaande incasso. We voeren dossiers direct in, komen afspraken na en spannen ons in voor de meest effectieve oplossing. We investeren continu in innovatie en kwaliteit. Zo hebben we recent de migratie naar een nieuw IT-systeem afgerond. Dankzij onze cloudoplossing kunnen we eenvoudiger en dus sneller gegevens uitwisselen met opdrachtgevers. Onze groei was niet mogelijk geweest zonder het vertrouwen dat opdrachtgevers in BVCM hebben gesteld. Daar zijn we hen dankbaar voor.”



DEEL ONLINE

ENERGIE VAN DE BESTE KLANTBELEVING

Positieve klantbeleving is voor Vattenfall ontzettend belangrijk en CX-experts Bram Drewes en Linda Zwijsen zijn trots dat de energieleverancier hiervoor meerdere prijzen heeft gewonnen. Zij vertellen over de transformatie die Vattenfall heeft doorgemaakt en over de doordachte strategie voor de optimale klantbeleving.

In 2022 won Vattenfall als eerste Nederlandse bedrijf prijzen bij de International CX Awards, vertelt directeur customer experience management Bram Drewes. Het waren er maar liefst drie: voor beste CX-team B2C, voor beste CX-strategie B2C in tijden van crisis en voor beste CX-strategie B2C. In combinatie met de hoge klantwaardering, die bijvoorbeeld blijkt uit onderzoek van MT/Sprout, bevestigt dit voor hem dat Vattenfall de juiste weg heeft ingeslagen voor het bieden van de optimale klantbeleving. "We hebben een megatransformatie doorgemaakt – in vergelijking met tien jaar terug is onze NPS (Net Promoter Score) met 65 punten gestegen. Dat is ongekend."

CX IS HARD WERKEN

Ook Linda Zwijsen, manager customer experience, is enorm trots op de prijzen en hoge score. Volgens haar is een van de sleutels tot het succes dat Vattenfall klantbeleving, doorgaans simpelweg afgekort tot CX, ziet als vakgebied. "CX is echt een professie. Wij hebben bij Vattenfall het geluk dat CX de plek in de organisatie heeft die het vak volgens ons verdient en dat elke stap die wij voor klanten zetten voortkomt uit een doordachte strategie die doorwerkt over alle afdelingen. Het zit in onze bedrijfscultuur, we verbeteren continu op basis van onderzoek naar klantbehoeften en in de jaardoelstelling van alle medewerkers staat een KPI voor klantloyaliteit, in ons geval de NPS."

Voor Drewes is het vanzelfsprekend dat het laatste ook geldt op directieniveau. Als directeur CX zit ook hij aan de directietafel. Dit draagt eraan bij dat klantbeleving de aandacht



Linda Zwijssen en Bram Drewes

‘Vergeleken met 10 jaar terug is onze NPS met 65 punten gestegen; dat is ongekend’



gaat Zwijsen verder. “We richtten een crisisteam op met mensen uit alle disciplines dat dagelijks samenkwam om te bespreken hoe we de vragen van klanten per kanaal konden beantwoorden, passend bij de klantbeleving die we samen hadden afgesproken. Dat is ons gelukt.” Het leverde goud op bij de International CX Awards.

INTERNE CX AWARDS

Intern looft Vattenfall jaarlijks CX Awards uit: collega’s kunnen elkaar nomineren en motiveren waarom juist die ene collega of dat team een prijs verdient voor klantgerichtheid. “Dat is goed voor de spirit en er zijn elk jaar heel veel nominaties”, aldus Drewes. En Vattenfall doet meer. Zo is er een maandelijkse podcast van twee medewerkers waarin ook klanten aan het woord komen, is er een maandelijkse NPS-update en kunnen collega’s samen een CX-game spelen. “Die game is uitstekend geschikt om collega’s, die soms zeer gespecialiseerd werk doen, uit hun dagelijkse routine te halen en te laten nadenken over de klantbeleving die we met elkaar creëren”, legt Zwijsen uit.

houdt, iets wat volgens hem noodzakelijk is. “Er is geen wondermiddel; het is niet zo dat je één campagne of één actie kunt doen om daarna weer achterover te leunen. Het is heel hard werken, leren van de fouten die je hebt gemaakt, en verder.”

Een eerste grote stap in de verbeterde klantbeleving was zo’n tien jaar terug het samenvoegen van frontoffice en backoffice bij de klantenservice, zodat medewerkers 95% van de vragen van klanten in één keer zelf konden oplossen. Een andere grote stap was het opstellen van de CX-strategie. Zwijsen: “We hebben vastgelegd welke beleving we onze klanten willen bieden. Die moet consistent zijn in alle interacties en ongeacht het kanaal van het klantcontact. Als die op papier staat en iedereen zich eraan committeert, bevordert dat de samenwerking tussen afdelingen omdat je hetzelfde doel hebt: verbeterde beleving voor de klant realiseren.” Lukt dit, dan ontstaat een sneeuwbaaleffect: verbeterde klantbeleving zorgt voor meer loyaliteit, loyale klanten vertrekken minder snel en de urgentie om nieuwe klanten aan te trekken neemt af.

ENERGIECRISIS GLANSRIJK DOORSTAAN

De energiecrisis die in 2021 begon was een uitstekende testcase voor de CX-strategie die toen net goed en wel was geïmplementeerd. “Er brak paniek uit op de energiemarkt en bij ons als leverancier, waardoor we in eerste instantie vergaten dat we hadden afgesproken dat we met Vattenfall klanten controle, rust en ondersteuning willen geven en moeten voorkomen dat we hun zorgen vergroten”, vertelt Drewes. Binnen een paar dagen had Vattenfall de draad weer opgepakt,

Nieuwe collega’s roemen de klantgerichte cultuur, zegt Drewes. “Ook waarderen zij, en wij allemaal, de informele sfeer en platte organisatiestructuur waar ruimte en vrijheid is voor nieuwe initiatieven die bijdragen aan onze doelstellingen. Dit bij een organisatie die actief is in een enorm dynamische markt waarover elke dag wel iets te lezen valt in de media, en waar ze actief kunnen bijdragen aan het mogelijk maken van een fossielvrij leven.”





RECHT IS MENSENWERK

DAS behoort tot de top twintig van Nederlandse advocatenkantoren. De rechtsbijstandverzekeraar biedt talent volop ruimte om zich te ontwikkelen binnen een dynamische organisatie. “Onze missie is klanten te ontzorgen, zowel preventief als bij een conflict.”

DAS verleent sinds 1963 juridische hulp in Nederland. “We zijn uitgegroeid tot een dienstverlener die ruim achthonderd juridisch specialisten in dienst heeft”, zegt CEO Hanneke Jukema. “DAS is actief op meer dan veertig rechtsgebieden en behandelt zo’n 135.000 geschillen per jaar. Onze missie: het recht toegankelijk maken. Voor verzekerden en via onze On Demand-oplossing ook voor onverzekerden. Wij proberen problemen op te lossen voordat het conflicten worden, bijvoorbeeld via mediation. Regelmatig worden we getoetst op kwaliteit door onafhankelijke externe instanties, zoals de Stichting Toetsing Verzekeraars. Dit heeft ons de Gouden Oor-erkenning opgeleverd. Ook hebben we dit jaar weer topscores behaald op de Gedragscodes Klachtbehandeling & Informatieverstrekking en de Kwaliteitscode Rechtsbijstand. Een prestatie die we danken aan onze medewerkers.”

TRANSFORMATIE

“Goed zijn voor klanten begint bij goede medewerkers”, zegt directeur HR Monique Donga. “We verwachten dan ook dat onze mensen gemotiveerd zijn om zich te ontwikkelen. Onze DAS Academy biedt hiervoor een scala aan mogelijkheden: vakinhoudelijk en op het gebied van soft skills. Je kunt hier als stagiair starten en doorgroeien tot senior advocaat. Een groot deel van onze juridische opleidingen is door de UvA geaccrediteerd én erkend door de Orde van

‘Goed zijn voor klanten begint bij goede medewerkers’

Advocaten. Ook niet-juristen werken hier aan een mooie carrière. We bieden volop uitdagingen en opleidingstrajecten voor experts in finance, commerce, hr en management. En niet te vergeten voor IT’ers. Via een agile werkwijze maken we gebruik van de nieuwste technologieën. Tevens zetten we steeds meer data in. Dit allemaal met als doel om te transformeren naar een organisatie die ook in de toekomst relevant blijft.”

PROFESSIONEEL

Dit voorjaar lanceerde DAS de ‘Ik sta achter je’-campagne. Jukema: “Hiermee laten we zien hoe het is om bij ons te leven en werken. Zo letten we op een goede balans tussen werk en privé. Ook bieden we goede faciliteiten voor hybride werken. DAS is een inspirerende werkomgeving voor jong én oud. We zijn ambitieus, maar in plaats van een onderlinge competitiedrang vind je hier een sterk saamhorigheidsgevoel. Meer dan ooit willen werknemers immers ervaren dat ze wezenlijk iets bijdragen: voor de maatschappij, voor klanten, maar ook voor collega’s.”



DEEL ONLINE

Hardware & kantoor-technologie HK

TOP 10

- 01 Apple
- 02 Dell Technologies
- 03 Cisco
- 04 Microsoft
- 05 ASUS
- 06 HP Inc
- 07 Lenovo
- 08 Canon
- 09 Konica Minolta
- 10 Acer

Runner-up

- 01 Samsung
- 02 KPN
- 03 Brother
- 04 Toshiba
- 05 Lexmark
- 06 Philips
- 07 LG
- 08 Huawei
- 09 Citrix
- 10 Xerox
- 11 Fujitsu
- 12 Sharp

NPS

- 01 Apple
- 02 Dell Technologies
- 03 Cisco
- 04 Microsoft
- 05 Brother
- 06 HP Inc
- 07 Lenovo
- 08 Acer
- 09 Samsung

- 10 ASUS
- 11 Philips
- 12 LG
- 13 Lexmark
- 14 Konica Minolta
- 15 KPN
- 16 Canon
- 17 Toshiba
- 18 Citrix
- 19 Huawei
- 20 Sharp
- 21 Xerox
- 22 Fujitsu

Klantgerichtheid

ASUS	★★★
Canon	★★★
Dell Technologies	★★★
Cisco	★★★
Microsoft	★★★
Acer	★★★
Apple	★★★
Lenovo	★★★
KPN	★★★
HP Inc	★★★
Samsung	★★★
Konica Minolta	★★★
Toshiba	★★★
Huawei	★★★
Lexmark	★★★
Philips	★★★
Brother	★★★
Fujitsu	★★★
Sharp	★★★
Xerox	★★★
Citrix	★★★
LG	★★

Productleiderschap

Apple	★★★★
Microsoft	★★★★
Dell Technologies	★★★★
Cisco	★★★★
Toshiba	★★★★
ASUS	★★★★
Lenovo	★★★★
HP Inc	★★★★
Samsung	★★★
Konica Minolta	★★★
Canon	★★★
KPN	★★★
Lexmark	★★★
Acer	★★★



RESULTATEN

LG	★★★★
Huawei	★★★★
Citrix	★★★★
Philips	★★★★
Xerox	★★★★
Fujitsu	★★★★
Brother	★★★★
Sharp	★★★★

Excellente uitvoering

Apple	★★★★★
Dell Technologies	★★★★★
Cisco	★★★★★
ASUS	★★★★★
HP Inc	★★★★★
KPN	★★★★★
Microsoft	★★★★★
Konica Minolta	★★★★★
Lenovo	★★★★★
Canon	★★★★★
Huawei	★★★★
Acer	★★★★
Samsung	★★★★
Citrix	★★★★
Brother	★★★★
Toshiba	★★★★
LG	★★★★
Philips	★★★★
Fujitsu	★★★★
Lexmark	★★★★
Xerox	★★★★
Sharp	★★★★

HR software

HS

TOP 10 ▶▶

- 01 AFAS Software
- 02 HROffice
- 03 SAP
- 04 ADP
- 05 IBM
- 06 Exact

07 SALAR

08 Oracle

09 Ubeeo (vh Hireserve)

10 Recruiter XL

Runner-up

- 01 SD Worx
- 02 Visma (wo. NMBRS, Raet)
- 03 Recrutee
- 04 Unit4
- 05 People Inc.
- 06 Atimo
- 07 Pivoton Software
- 08 Monsterboard
- 09 Bullhorn
- 10 HR2Day
- 11 Carerix
- 12 Cornerstone OnDemand
- 13 TOPdesk
- 14 SmartRecruiters
- 15 OTYS

NPS

- 01 AFAS Software
- 02 HROffice
- 03 SAP
- 04 Exact
- 05 ADP
- 06 Visma (wo. NMBRS, Raet)
- 07 IBM
- 08 SALAR
- 09 Recruiter XL
- 10 Oracle
- 11 People Inc.
- 12 SD Worx
- 13 Atimo
- 14 Bullhorn
- 15 Unit4
- 16 Ubeeo (vh Hireserve)
- 17 Recrutee
- 18 TOPdesk
- 19 Carerix
- 20 HR2Day
- 21 Cornerstone OnDemand
- 22 Monsterboard
- 23 SmartRecruiters
- 24 Pivoton Software
- 25 OTYS

Digitale dienstverlening

Klantgerichtheid

HROffice	★★★
AFAS Software	★★★
ADP	★★★
IBM	★★★
SAP	★★★
Pivoton Software	★★★
Ubeeo (vh Hireserve)	★★★
SALAR	★★★
Recruitee	★★★
Exact	★★★
Atimo	★★★
Oracle	★★★
HR2Day	★★★
Recruiter XL	★★★
Visma (wo. NMBRS, Raet)	★★★
OTYS	★★★
Unit4	★★★
People Inc.	★★★
Monsterboard	★★★
Bullhorn	★★★
SmartRecruiters	★★★
SD Worx	★★★
TOPdesk	★★★
Cornerstone OnDemand	★★★
Carerix	★★★

Productleiderschap

AFAS Software	★★★★
SAP	★★★★
ADP	★★★★
HROffice	★★★★
SALAR	★★★★
IBM	★★★★
Oracle	★★★★
Ubeeo (vh Hireserve)	★★★★
Exact	★★★★
Recruitee	★★★★
SD Worx	★★★★
People Inc.	★★★
Visma (o.a. NMBRS, Raet)	★★★
Recruiter XL	★★★
Cornerstone OnDemand	★★★
Unit4	★★★
Monsterboard	★★★
Pivoton Software	★★★
HR2Day	★★★
SmartRecruiters	★★★
Bullhorn	★★★
Carerix	★★★
TOPdesk	★★★
Atimo	★★★
OTYS	★★★

Excellente uitvoering

AFAS Software	★★★★
IBM	★★★★
SAP	★★★★
HROffice	★★★★
ADP	★★★★
Exact	★★★★
SALAR	★★★★
OTYS	★★★★
Recruiter XL	★★★★
SD Worx	★★★★
Oracle	★★★★
Ubeeo (vh Hireserve)	★★★
Monsterboard	★★★
Carerix	★★★
Pivoton Software	★★★
Unit4	★★★
Atimo	★★★
HR2Day	★★★
Recruitee	★★★
Visma (wo. NMBRS, Raet)	★★★
Bullhorn	★★★
People Inc.	★★★
TOPdesk	★★★
Cornerstone OnDemand	★★★
SmartRecruiters	★★★



Baan

Software-ontwikkelaar
is de populairste baan
bij digitale
dienstverleners

Bron: Monsterboard



ICT Detaching & Outsourcing



TOP 10

- 01 Moqod
- 02 IBM
- 03 CGI
- 04 Sogeti
- 05 Levi9
- 06 Brunel
- 07 Centric
- 08 BT Global Services
- 09 KPMG
- 10 ICT Group

Runner-up

- 01 Avanade
- 02 Wortell
- 03 Qiss-IT
- 04 Experis
- 05 Accenture
- 06 Capgemini
- 07 Atos
- 08 OGD ict-diensten
- 09 Ordina
- 10 Cegeka
- 11 Linden-IT
- 12 NCIM Groep
- 13 Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)

NPS

- 01 Moqod
- 02 IBM
- 03 Sogeti
- 04 Brunel
- 05 CGI
- 06 BT Global Services
- 07 Avanade

- 08 Centric
- 09 KPMG
- 10 Levi9
- 11 Capgemini
- 12 Qiss-IT
- 13 Experis
- 14 Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)
- 15 Accenture
- 16 Atos
- 17 Ordina
- 18 ICT Group
- 19 Wortell
- 20 Linden-IT
- 21 NCIM Groep
- 22 OGD ict-diensten
- 23 Cegeka

Klantgerichtheid

Moqod	★★★★
Wortell	★★★★
Levi9	★★★★
IBM	★★★★
ICT Group	★★★★
Sogeti	★★★★
CGI	★★★★
Centric	★★★★
Brunel	★★★★
BT Global Services	★★★★
Accenture	★★★★
Avanade	★★★★
Cegeka	★★★★
OGD ict-diensten	★★★★
Qiss-IT	★★★★
KPMG	★★★★
Experis	★★★★
Atos	★★★★
Capgemini	★★★★
NCIM Groep	★★★★
Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)	★★★★
Linden-IT	★★★★
Ordina	★★★★

Productleiderschap

Moqod	★★★★★
IBM	★★★★★
Centric	★★★★★
KPMG	★★★★★
CGI	★★★★★
Levi9	★★★★★
Avanade	★★★★
ICT Group	★★★★
Wortell	★★★★
Sogeti	★★★★

Digitale dienstverlening



\$4,7 biljoen

Wereldwijde
ICT-uitgaven

Bron: IDC

OGD ict-diensten	★★★
Qiss-IT	★★★
Experis	★★★
Brunel	★★★
Accenture	★★★
Ordina	★★★
Capgemini	★★★
Atos	★★★
Cegeka	★★★
NCIM Groep	★★★
BT Global Services	★★★
Linden-IT	★★★
Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)	★★★

Excellente uitvoering

Moqod	★★★★
IBM	★★★★
Brunel	★★★★
BT Global Services	★★★★
Sogeti	★★★★
ICT Group	★★★★
CGI	★★★★
Centric	★★★★
Levi9	★★★★
Wortell	★★★
KPMG	★★★
Experis	★★★
Qiss-IT	★★★
Cegeka	★★★
Avanade	★★★
Capgemini	★★★
Atos	★★★
Linden-IT	★★★
Accenture	★★★
NCIM Groep	★★★
OGD ict-diensten	★★★
Ordina	★★★
Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)	★★★

Internetbureaus

IB

TOP 9

- 01 Bitfactory
- 02 4NG (Conclusion)
- 03 Fabrique
- 04 Advise
- 05 valantic
- 06 iO
- 07 Bikkelhart
- 08 theFactor.e
- 09 De Nieuwe Zaak

NPS

- 01 Bitfactory
- 02 4NG (Conclusion)
- 03 Advise
- 04 Bikkelhart
- 05 valantic
- 06 De Nieuwe Zaak
- 07 Fabrique
- 08 theFactor.e
- 09 iO

Klantgerichtheid

iO	★★★
Bitfactory	★★★
4NG (Conclusion)	★★★
theFactor.e	★★★
valantic	★★★
Fabrique	★★★
Bikkelhart	★★★
De Nieuwe Zaak	★★★
Advise	★★

Productleiderschap

Fabrique	★★★★
iO	★★★★
Bitfactory	★★★★
4NG (Conclusion)	★★★



RESULTATEN

Adwise	★★★
theFactor.e	★★★
De Nieuwe Zaak	★★★
valantic	★★★
Bikkelhart	★★★

Excellente uitvoering

Fabrique	★★★★
Bitfactory	★★★★
4NG (Conclusion)	★★★
theFactor.e	★★★
valantic	★★★
iO	★★★
Bikkelhart	★★★
Adwise	★★★
De Nieuwe Zaak	★★★

IT Beheer & onderhoud

BO

TOP 10 ▶▶

- 01 KPN
- 02 IBM
- 03 Atos
- 04 Capgemini
- 05 Oracle
- 06 Ordina
- 07 Wortell
- 08 Sogeti
- 09 Odin Groep
- 10 Dustin (vh. Centralpoint)

Runner-up

- 01 Schuberg Philis
- 02 HP Inc
- 03 Dell Technologies

- 04 Accenture
- 05 CGI
- 06 Centric
- 07 Wipro
- 08 Avanade
- 09 Fujitsu
- 10 PQR
- 11 BT Global Services

NPS

- 01 Oracle
- 02 Odin Groep
- 03 Accenture
- 04 Atos
- 05 Capgemini
- 06 IBM
- 07 KPN
- 08 Ordina
- 09 Sogeti
- 10 Schuberg Philis
- 11 HP Inc
- 12 Centric
- 13 Dell Technologies
- 14 Wortell
- 15 PQR
- 16 Fujitsu
- 17 Dustin (vh. Centralpoint)
- 18 BT Global Services
- 19 CGI
- 20 Wipro
- 21 Avanade



AI

is de grote game changer

Bron: NL Digital

Digitale dienstverlening

Klantgerichtheid

Schuberg Philis	★★★
Dustin (vh. Centralpoint)	★★★
Sogeti	★★★
KPN	★★★
Capgemini	★★★
Avanade	★★★
Atos	★★★
IBM	★★★
CGI	★★★
HP Inc	★★★
Ordina	★★★
Accenture	★★★
Oracle	★★★
Dell Technologies	★★★
Odin Groep	★★★
Wortell	★★★
Centric	★★★
BT Global Services	★★★
Fujitsu	★★★
Wipro	★★★
PQR	★★★

Productleiderschap

KPN	★★★★
IBM	★★★★
Wortell	★★★★
Atos	★★★★
Oracle	★★★★
Ordina	★★★★
Capgemini	★★★★
Dustin (vh. Centralpoint)	★★★★
Avanade	★★★★
Wipro	★★★
HP	★★★
Dell Technologies	★★★
Fujitsu	★★★
Sogeti	★★★
Accenture	★★★
CGI	★★★
Odin Groep	★★★
Centric	★★★
PQR	★★★
Schuberg Philis	★★★
BT Global Services	★★★

Excellente uitvoering

Wortell	★★★★
Ordina	★★★★
IBM	★★★★
KPN	★★★★
Oracle	★★★★
Atos	★★★★

Capgemini	★★★★
Schuberg Philis	★★★★
BT Global Services	★★★★
Odin Groep	★★★
Avanade	★★★
Dell Technologies	★★★
Sogeti	★★★
CGI	★★★
Dustin (vh. Centralpoint)	★★★
Wipro	★★★
HP	★★★
PQR	★★★
Centric	★★★
Accenture	★★★
Fujitsu	★★★

IT Security

SE

TOP 10

- 01 Trend Micro
- 02 Cisco
- 03 IBM
- 04 KPN Security
- 05 Kaspersky
- 06 Secura
- 07 Fox-IT
- 08 McAfee
- 09 Dell Technologies
- 10 Citrix

Runner-up

- 01 Atos
- 02 AVG
- 03 OpenText
- 04 Fortinet
- 05 PwC
- 06 Accenture



RESULTATEN

07	SecureIT
08	Juniper Networks
09	Red Hat
10	Capgemini
11	Norman

NPS

01	Cisco
02	Trend Micro
03	Dell Technologies
04	AVG
05	McAfee
06	Kaspersky
07	Atos
08	IBM
09	Fortinet
10	Fox-IT
11	KPN Security
12	Citrix
13	OpenText
14	Red Hat
15	Juniper Networks
16	SecureIT
17	Secura
18	Accenture
19	PwC
20	Capgemini
21	Norman

Klantgerichtheid

KPN Security	★★★★
Secura	★★★★
IBM	★★★★
Cisco	★★★★
Dell Technologies	★★★★
OpenText	★★★★
Fox-IT	★★★★
Citrix	★★★★
Trend Micro	★★★★
McAfee	★★★★
PwC	★★★★
Kaspersky	★★★★
AVG	★★★★
Atos	★★★★
Fortinet	★★★★
Juniper Networks	★★★★
Capgemini	★★★★
SecureIT	★★★★
Red Hat	★★★★
Accenture	★★★★
Norman	★★★★

Productleiderschap

Trend Micro	★★★★
Cisco	★★★★
IBM	★★★★
Kaspersky	★★★★
KPN Security	★★★★
McAfee	★★★★
Citrix	★★★★
Fox-IT	★★★★
Secura	★★★★
Dell Technologies	★★★★
Accenture	★★★★
Atos	★★★★
AVG	★★★★
Fortinet	★★★★
Red Hat	★★★★
PwC	★★★★
SecureIT	★★★★
Capgemini	★★★★
Norman	★★★★
Juniper Networks	★★★★
OpenText	★★★★

Excellente uitvoering

Secura	★★★★
Trend Micro	★★★★
IBM	★★★★
PwC	★★★★
Fox-IT	★★★★
OpenText	★★★★
KPN Security	★★★★
Citrix	★★★★
Cisco	★★★★
McAfee	★★★★
Kaspersky	★★★★
Atos	★★★★
Dell Technologies	★★★★
Accenture	★★★★
AVG	★★★★
SecureIT	★★★★
Fortinet	★★★★
Norman	★★★★
Juniper Networks	★★★★
Capgemini	★★★★
Red Hat	★★★★

Digitale dienstverlening

IT Storage

ST

TOP 10

01 Amazon Web Services

02 Microsoft

03 Dropbox

04 Google

05 VMware

06 Atos

07 IBM

08 KPN

09 Apple (iCloud)

10 Capgemini

Runner-up

01 HPE - Hewlett Packard Enterprise

02 Oracle

03 Dell Technologies

04 Red Hat

05 NTT Netherlands

NPS

01 Amazon Web Services

02 Microsoft

03 VMware

04 Apple (iCloud)

05 Dropbox

06 Google

07 KPN

08 Atos

09 IBM

10 Dell Technologies

11 Capgemini

12 HPE - Hewlett Packard Enterprise

13 Red Hat

14 Oracle

15 NTT Netherlands

Klantgerichtheid

Amazon Web Services ★★★

Atos ★★★

VMware ★★★

Dropbox ★★★

Microsoft ★★★

Google ★★★

IBM ★★★

KPN ★★★

Capgemini ★★★

Dell Technologies ★★★

Oracle ★★★

NTT Netherlands ★★★

HPE - Hewlett Packard Enterprise ★★★

Red Hat ★★★

Apple (iCloud) ★★

Productleiderschap

Microsoft ★★★★★

Amazon Web Services ★★★★★

Google ★★★★★

VMware ★★★★★

Dropbox ★★★★★

Oracle ★★★★★

Atos ★★★

HPE - Hewlett Packard Enterprise ★★★

Capgemini ★★★

IBM ★★★

Dell Technologies ★★★

KPN ★★★

Apple (iCloud) ★★★

Red Hat ★★★

NTT Netherlands ★★★

Excellente uitvoering

Dropbox ★★★★★

Amazon Web Services ★★★★★

Microsoft ★★★★★

Apple (iCloud) ★★★★★

Google ★★★★★

VMware ★★★★★

Oracle ★★★

HPE - Hewlett Packard Enterprise ★★★

IBM ★★★

NTT Netherlands ★★★

Atos ★★★

Red Hat ★★★

KPN ★★★

Capgemini ★★★

Dell Technologies ★★★



OVERIGE

Aanbieders van mobiele data en telefonie

MO

- 01 KPN
- 02 Huawei
- 03 BT Global Services
- 04 Samsung
- 05 Microsoft
- 06 T-Mobile (Odidoo)
- 07 Gigaset Communications
- 08 Tele2 (Odidoo)
- 09 VodafoneZiggo

Datacenters

DA

- 01 BIT
- 02 Digital Realty
- 03 EQUANS (vh. ENGIE)
- 04 GYRO Center
- 05 Dataplace
- 06 Cogent Communications
- 07 Data Facilities
- 08 Interconnect
- 09 NLDC

Financiële software

FS

- 01 AFAS Software
- 02 Exact
- 03 Posthuma Partners
- 04 SnelStart
- 05 Minox
- 06 Ophen
- 07 SAP
- 08 Topicus
- 09 Visma (wo. Yuki, Onguard, ProActive)
- 10 King Software

Runner-up

- 01 Unit4
- 02 Twinfield
- 03 Centric
- 04 Prodware



4,3%

van de Nederlandse
bedrijven is
actief in ICT

Bron: CBS

Hosting

HO

- 01 Strato
- 02 TransIP (team.blue)
- 03 Antagonist
- 04 Hypernode
- 05 KPN
- 06 Easyhosting
- 07 Argeweb
- 08 Mijndomein
- 09 Hosted.nl
- 10 Versio

Runner-up

- 01 Hostnet
- 02 One.com
- 03 Yourhosting
- 04 Cyso

IT-opleidingen en -trainingen

OT

- 01 Microsoft
- 02 Global Knowledge
- 03 Open Universiteit
- 04 SAP
- 05 Exact
- 06 LOI
- 07 Centric
- 08 NTI
- 09 Nyenrode Business Universiteit
- 10 NCOI Opleidingen

Runner-up

- 01 Capgemini



'WE KIJKEN ALTIJD GOED NAAR DE MATCH'

Effectgroep* maakt de strategische keuze voor talentontwikkeling, zodat talenten en persoonlijkheden in klantteams elkaar optimaal aanvullen en creativiteit en kwaliteit hand in hand gaan. Dit wordt beloond met hoge scores voor eventmarketing en communicatieadvies.

Mariëlle Timmers, COO, werkt al bijna tien jaar bij effectgroep*, en Kirsten Flik, Head of Creative, dertien jaar. "Zo lang ergens blijven is best bijzonder in deze branche", vertelt Mariëlle, "zeker op onze leeftijd. Maar hier krijgen we alle ruimte om vanuit ons talent te werken. Als je je verantwoordelijkheid pakt en de wil hebt om je te blijven ontwikkelen, wacht hier echt een mooie toekomst."

TALENTEN BENUTTEN

Mariëlle en Kirsten dagen hun collega's uit om zich breed te ontwikkelen, puur om te voorkomen dat medewerkers zich achter hun talent verschuilen. Mariëlle: "Het is heel makkelijk om te zeggen dat een project niet binnen je talent past. Maar persoonlijke ontwikkeling zit 'm soms juist in het ongemakkelijke. We sturen samen met hr sterk op hoe mensen hun talent goed kunnen benutten."

"Op basis van een talententest, liefst al tijdens het sollicitatieproces, adviseert onze hr-manager hoe we de talentontwikkeling van een medewerker binnen een persoonlijk ontwikkelingsplan kunnen faciliteren", legt Kirsten uit. "Denk aan coaching of externe trainingen. Ook organiseren we lunch & learns en masterclasses."

MATCH

"Je zoekt mensen die op een fijne manier in de wedstrijd staan", vervolgt Kirsten. "Maar dat blijft maatwerk. En een

'We krijgen hier alle ruimte om vanuit ons talent te werken'

medewerker moet zelf de verantwoordelijkheid nemen om daarin stappen te blijven zetten."

"Een medewerker moet ook passen in de bureaudynamiek", vult Mariëlle aan. "Daarom kijken we altijd goed naar de match. Dat doen we zowel om de opdrachtgever ons beste werk te kunnen leveren als om te zorgen dat een project past bij het talentgerichte werken van de medewerker zelf."

"Die match zoeken we ook met opdrachtgevers die kiezen voor de mash-up van Amsterdamse creativiteit, Rotterdamse lef, Groningse nuchterheid en Brabantse gastvrijheid die 'effectgroep*' heet", vertelt Kirsten. "Ja, en daarom voelen we ons zo thuis in Utrecht!", lacht Mariëlle.

Dat deze aanpak werkt, blijkt uit de prijzen die effectgroep* wint. "Hoge posities in ranglijsten maken ons wel kritisch", zegt Kirsten daarover. "Leveren we nog steeds kwaliteit? En zijn we creatief genoeg? Zeker gezien de ontwikkelingen in AI moet menselijke creativiteit hand in hand gaan met kwaliteit. Dat zijn speerpunten voor ons team, maar zeker ook voor onze klanten. Uiteindelijk doen we het voor hen."



DEEL ONLINE



MOBILITEIT KAN SCHONER, LEUKER EN VITALER

Het van oorsprong regionale bedrijf Friesland Lease heeft inmiddels klanten ver buiten de provincie. Meer dan de helft van hen kiest voor Friesland Lease vanwege de duurzaamheidspropositie. De pionier in groene mobiliteit inspireert ondernemers bij het maken van de 'duurzaamheidsreis'.

"In 2008 reden alle directeuren nog in een SUV – ik ook. Wij dachten: dit moet anders, en introduceerden als een van de eersten in 2010 elektrische auto's. We zaten toen nog op een CO₂-uitstoot van 200 gram per kilometer, nu al op 80", vertelt Jan Baljeu, Algemeen Directeur.

Friesland Lease was ook een pionier in groengas en leasefietsen, zegt Mirjam Marinus, Commercieel Directeur. "Op een meeting van leasemaatschappijen twaalf jaar geleden kwamen wij met het idee van de leasefiets. 'Doe dat maar lekker in Friesland', was de reactie. Maar inmiddels zijn wij marktleider en vind je de leasefiets overal."

ONDERNEMERS INSPIREREN

"Het is onze droom om mobiliteit schoner, leuker en vitaler te maken. Het geeft ons energie om ondernemers te inspireren bij hun duurzame ontwikkeling. En via onze events maken onze klanten gebruik van ons netwerk", licht Marinus toe.

SLIM LADEN

Een van de oplossingen waar Friesland Lease aan werkt is het nivelleren van de netwerkbelasting door elektrische auto's op te laden op het moment dat er stroom in overvloed is, wat het goedkoper maakt. Op dit moment worden aansluitpunten bij de eigen medewerkers thuis aangelegd, waarna het project verder zal worden uitgerold.

'Het is niet alleen leuk om met duurzaamheid bezig te zijn; het is ook een businessmodel'

"Dan levert het klanten ook nog geld op. Het is niet alleen leuk om met duurzaamheid bezig te zijn; het is ook een businessmodel", stelt Marinus.

KIEZEN VOOR DUURZAAMHEID

"Duurzaamheid is veel meer dan een paar elektrische auto's leveren", legt Baljeu uit. "Wij willen onze klanten inspireren om de volgende stap te zetten in verduurzaming en hen helpen bij het formuleren van beleid."

Friesland Lease brengt dat zelf ook in praktijk door behalve aan een ISO 9000-norm, ISO 27001, ook te voldoen aan de MVO- en CO₂-Prestatieladder. Het bedrijf is daarbij op weg naar het hoogste niveau (5), waarbij ook de impact in de keten wordt meegewogen. Daarmee onderscheidt Friesland Lease zich van de heel grote lease-organisaties, stelt Baljeu. "Wij zijn een leuk bedrijf met veel persoonlijke aandacht voor klanten die kiezen voor duurzaamheid. Wij groeien niet voor niets elk jaar harder dan de markt."



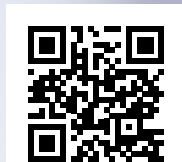
DEEL ONLINE



Jouw verhaal onder de aandacht

bij startups, scaleups
en corporates

mt/sprout
next generation business





DE MEERWAARDE VAN SCHOONMAAK

Gom heeft een reputatie als goed werkgever. Het familiebedrijf is uitgegroeid tot een top 3-speler met ruim achtduizend medewerkers, maar blijft geloven in de kracht van het individu. Met meerwaarde voor mensen én sectoren maakt Gom het verschil.

“Schoonmaken is onze kernactiviteit. Maar het gaat natuurlijk om de meerwaarde die dit je klanten oplevert.” Dat zegt Olivier Laméris, algemeen directeur van Gom. “Die meerwaarde is de bijdrage die we leveren aan een prettige werk- en leefomgeving.” Laméris wil de succesvolle koers van Gom voortzetten en benoemt twee speerpunten: kwaliteitsborging en sociale duurzaamheid. “Goed werkgeverschap zit in ons DNA; we willen blijven investeren in de kracht van mensen. Voor jong en oud, hoger of lager opgeleid. Ook mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt willen we de kans bieden om zich bij ons te ontwikkelen. Dat we op de goede weg zijn, bewijst het behalen van Trede 3 op de Prestatieladder Socialer Ondernemen.”

MEERWAARDE VOOR SECTOREN

De mensen van Gom werken volgens een sectorspecifieke aanpak die meerwaarde oplevert. Laméris: “Zoals taakdifferentiatie in de zorg: daar heerst arbeidsmarktkrapte en werkdruk bij het zorgpersoneel. De niet aan zorg gerelateerde taken kunnen wij overnemen; die zijn voor onze collega een welkome afwisseling. Het resultaat: méér aandacht voor de zorgbehoevende en minder werkdruk bij zorgpersoneel, wat kosten kan besparen.”

Door de sectorspecifieke focus kan het bedrijf schoonmaak-kennis en sector-kennis uitstekend combineren. “Met onze FLEX aanpak beantwoorden wij aan de veranderende

‘Goed werkgeverschap zit in ons DNA: we blijven investeren in de kracht van mensen’

schoonmaakbehoefte. De wens is universeel; wij brengen er sectorspecifiek verdieping in aan.” Goede mensen en op maat gesneden diensten zijn dus de basis voor kwaliteit. Laméris beseft dat die kwaliteitseis per sector kan verschillen. “Goede systemen als VSR meten slechts een deel van de kwaliteit. Belevingsmetingen of hygiënemetingen zijn ook belangrijk. Die laatste past Gom toe in de zorg en daarmee dragen we bij aan infectiepreventie.”

WAARDE VAN ROBOTS

Gom heeft inmiddels ook operationele ervaring met robotisering. Laméris benadrukt echter dat mensen het hart blijven van het bedrijf. “Robots zijn er alleen om hun werk te ondersteunen en verlichten. Door die ondersteuning kunnen schoonmakers hun aandacht verleggen naar het werk waar juist hun meerwaarde het verschil maakt. Waar we hen kunnen helpen om de kwaliteit te verhogen, gebruiken we robots. En blijven we doorontwikkelen.”



DEEL ONLINE



IT STAAT NU OP DE AGENDA VAN DE CEO

“Technologische innovatie drijft de businessinnovatie”, is de overtuiging van Maarten Spijkers, Vice President en Managing Director bij Hewlett Packard Enterprise Nederland. “IT is de motor onder die innovatie, maar blijft voor velen complex. Daar spelen wij op in met ons GreenLake Platform.”

Het IT-beleid van ondernemingen wordt steeds vaker op bestuursniveau besproken, weet Spijkers. “In het verleden automatiseerden bedrijven veel administratieve processen, maar nu ziet de board dat IT meer kan betekenen dankzij de ongekende mogelijkheden die het biedt.”

IMPACT VAN IT

Tegelijkertijd moeten ondernemingen rekening houden met zaken als duurzaamheid, data-security en opkomende innovaties als AI. “Dit maakt dat IT-gerelateerde beslissingen impact hebben op de gehele bedrijfsvoering. Dat brengt het beleid rondom IT rechtstreeks op de agenda van de CEO.”

HPE ontwikkelde het GreenLake Platform, waarmee de leverancier de complexiteit van IT in een multi-vendor of multi-cloud dramatisch vermindert. Bedrijven krijgen hierdoor meer ruimte om te innoveren. Spijkers: “Dit platform weerspiegelt het veranderde belang van automatisering en digitalisering. IT wordt niet langer als kostenpost gezien. Het biedt ook aanzienlijke voordelen aan de bedrijfskant. Bedrijven die data-driven zijn, gebruiken IT om zich te onderscheiden van de concurrentie.”

De uitdaging ligt daarbij in het feit dat ondanks de voordelen van IT de complexiteit ervan niet is afgenomen. “Ook verduurzaming en security kosten geld en tijd”, legt Spijkers uit. “Beide thema’s kunnen een uitdaging zijn voor de reputatie van een onderneming. Dit zorgt voor een spagaat tus-

sen het gebruik van IT voor innovatie en de noodzaak om compliant en veilig te blijven.”

‘IT wordt niet langer als kostenpost gezien; het biedt onderscheidende voordelen’

sen het gebruik van IT voor innovatie en de noodzaak om compliant en veilig te blijven.”

DATAREVOLUTIE

Meer dan ooit realiseren bedrijven zich dat data het verschil kunnen maken. Om die reden groeit de aandacht voor machinelearning en AI. “Dankzij sensoren en technologie is er een datarevolutie gaande, met meer beschikbare data dan ooit tevoren. De hoeveelheid data die men genereert explodeert. Dat kan bedrijven overweldigen”, geeft de Managing Director aan. Volgens IDC- en HPE-onderzoeken wil 80% van de CEO’s dat hun organisatie meer datage-dreven wordt. Maar slechts 24% heeft daarvoor een daadwerkelijke IT-strategie geïmplementeerd. Een belangrijke uitdaging is het tekort aan gespecialiseerd personeel, vooral voor het mkb, de zorg en de overheid.

“Het GreenLake Platform kan helpen bij het vergroten van efficiëntie”, is de overtuiging van Spijkers. “Het biedt oplossingen om complexe IT-uitdagingen aan te pakken en businessinnovatie te realiseren.”



DEEL ONLINE



EEN GEZONDE LIFESTYLE STIMULEREN

Leo is een cateraar die zich thuis voelt bij kleine, middelgrote en grote organisaties. Eind 2023 lanceert het bedrijf een nieuwe lifestyle-visie voor lunchgasten én het eigen personeel. “We willen Nederland helpen om gezonder te leven en zo het ziekteverzuim fors terug te dringen.”

Leo werd in 2006 opgericht door Monique en Peter van Ee. Hun missie: de bedrijfscatering verrijken met gezonde voeding en persoonlijke aandacht. Inmiddels zorgt Leo ervoor dat iedere werkdag zo'n drieduizend mensen van een verse, verantwoorde en lekkere lunch genieten. Begin 2023 hebben Tjen en Damon van Ee het stokje van hun ouders overgenomen. “We zetten hun visie voort”, zegt Tjen vol overtuiging. “Dit betekent een focus op persoonlijke aandacht, op flexibiliteit en maatwerk. Deze kernwaarden zijn nog steeds onderscheidend binnen onze branche.”

ONDERNEMERSGEEST

“Mensen staan bij ons op één”, zegt Damon. “Dat geldt voor onze lunchgasten, maar ook voor onze ruim 150 teamleden. We peilen wekelijks wat er leeft onder onze teamleden, zodat we daar meteen op in kunnen spelen. Regelmatig organiseren we uitjes om de binding tussen operationele collega's en het servicekantoor te versterken. Binnen de kaders die we afspreken met opdrachtgevers krijgen onze teamleden de vrijheid om zelf menu's samen te stellen en inkopen te doen, bijvoorbeeld op basis van de feedback die ze van lunchgasten krijgen. Zo kunnen onze teamleden hands-on maatwerk leveren, mede omdat de lijnen naar ons servicekantoor en ons operationele team altijd open en kort zijn. Door te blijven investeren in het werkgekluk en

‘In 2025 zijn we de lifestyle-cateraar van Nederland’

de betrokkenheid van onze medewerkers, maken we iedere dag weer het verschil.”

LIFESTYLE

“Corona was een heftige periode voor onze branche; omzetverliezen tot 75% waren geen uitzondering”, zegt Tjen. “Inmiddels zit Leo weer in stabiel vaarwater; onze omzet is zelfs 25% hoger dan in maart 2020. Een prestatie die iets zegt over ons team. Eind 2023 lanceren we – in samenwerking met externe partners – een lifestyle-visie die zich behalve op voeding ook richt op factoren als lichaamsbeweging, ontspanning en goed slapen. Hiermee willen we een gezonde lifestyle stimuleren op de werkvloer én thuis, zowel voor lunchgasten als voor ons personeel. Dankzij onze flexibiliteit en ervaring zijn we ervan overtuigd dat we de lifestyle van al onze opdrachtgevers en lunchgasten kunnen bevorderen, ongeacht in welke branche ze actief zijn. We durven dan ook de ambitie uit te spreken dat we in 2025 de lifestyle-cateraar van Nederland zijn en dat we minimaal zesduizend lunchgasten per dag bedienen: twee keer zoveel als nu.”



DEEL ONLINE

Meer waardering

Ondanks dat geen enkele financiële dienstverlener deel uitmaakt van de top 10 beste dienstverleners wordt de sector beter gewaardeerd dan in 2022. Rabobank scoort twee keer een nummer 1 positie in de categorieën Financiering en Risk Management. De grote pensioentransitie die op stapel staat, zorgt voor hoge waarderingen in de verzekeringsbranche.

De accountancybureaus draaien nog altijd op volle toeren. De *big four* kantoren noteren omzetrecords. Dat terwijl accountants te maken hebben met een arbeidsmarktkrapte die twee keer groter is dan het gemiddelde in Nederland volgens het UWV. Waar werkdruk toch al hoog ligt in deze sector, wordt dat er dus niet minder op. De controleurs liggen bovendien voortdurend onder een vergrootglas van toezichthouder AFM die meldt dat accountants scherper moeten zijn in het opsporen van fraude.

Turbulentie alom in de betaalmarkt. Waar de bomen tot in de hemel leken te groeien bij fintech bedrijven, zorgt de snelle groei voor een koersval van beurslieveling Adyen. Ook betalingsdienstverlener Mollie heeft reorganisatieplannen aangekondigd. Deze Nederlandse fintech bedrijven krijgen er bovendien een concurrent bij want het Franse Swan heeft een flink zak geld gekregen voor verovering van de Nederlandse markt. Een andere ontwikkeling die de gemoederen

bezig houdt in deze sector is de zoektocht naar nieuwe digitale valuta. Steeds minder contant geld, nieuwe cryptovaluta en de verdere ontwikkeling van het digitale betalingsverkeer vragen om meer controle op financiële systemen. Eén van die manieren is het bieden van eigen digitale valuta. Omdat kennis ontbreekt bij centrale banken zoeken zij de samenwerking op met online betaalplatforms en commerciële banken.

Samenwerking

Credit management- en incassobureaus die helpen bij het tijdig binnenhalen van betalingen moeten steeds meer inzichten verschaffen in het profiel van de klant. Naast kredietinformatie verlangen creditmanagers uitgebreide marktgegevens en of bedrijven voldoen aan veranderende wet- en regelgeving. Bij grote credit management bureaus worden meer dan anderhalf miljoen kredietrapporten per jaar aangevraagd en maandelijks 250.000 bedrijfsprofielen gescand. Dat komt niet alleen door de toename van het aantal bedrijven en transacties. Ook door bedrijfsgegevens die sneller dan ooit veranderen. Dit legt een grote druk op verdergaande digitalisering in deze sector. Dat geldt ook voor de incassobureaus. Hun klanten willen beter voorbereid zijn op potentiële wanbetalers. Kunstmatige intelligentie biedt uitkomst en tegelijkertijd de vrees dat toeslagenfraudepraktijken hen de das om doen. Incassobureaus zoeken steeds vaker de samenwerking op met verschillende schuldeisers om te voorkomen dat wanbetalers van alle kanten worden belaagd. Steeds meer bedrijven doen een beroep op



financiering van andere investeerders dan banken. De snelle opmars van alternatieve financiering is goed voor 15 procent van alle euro's die MKB-ondernemers lenen. Uit de Financieringsmonitor van het CBS blijkt wel dat financieringsbehoeften verder afnemen. Dat zal zeker ook te maken hebben met de stijgende rentes.

Nieuwe pensioenwet

Een historisch moment mag je het toch wel noemen. De nieuwe pensioenwet is 1 juli 2023 van kracht gegaan. Dat verklaart ongetwijfeld waarom pensioenverzekeraars grote stijgers zijn in de waardering van hun klanten. Nooit eerder is dit doorgaans minder sexy onderwerp het gesprek van de dag geweest in 2023. Pensioenuitvoerders krijgen tot 2028 de tijd het nieuwe pensioenstelsel in te voeren.



Record omzet

Nooit eerder hebben accountants zoveel geld verdiend

Bron: Accountancy.nl

Accountancy

AC

TOP 10 ▶▶

- 01 PwC
- 02 KPMG
- 03 Deloitte
- 04 BDO
- 05 Visser & Visser
- 06 Qconcepts
- 07 EY
- 08 Baker Tilly
- 09 de Jong & Laan
- 10 Alfa Accountants & Adviseurs

Runner-up

- 01 Bol Adviseurs
- 02 Flynth
- 03 Mazars
- 04 ABAB
- 05 Adbeco
- 06 Crowe Foederer
- 07 Moore DRV
- 08 Van Oers Accountancy & Advies
- 09 HLB Witlox Van den Boomen
- 10 Koenen en Co
- 11 JAN@ Accountants & Adviseurs
- 12 RSM
- 13 Bentacera
- 14 CROP

NPS

- 01 Deloitte
- 02 PwC
- 03 KPMG
- 04 Qconcepts
- 05 BDO
- 06 de Jong & Laan
- 07 Mazars
- 08 EY

Financiële dienstverlening

09	Bol Adviseurs	
10	Baker Tilly	
11	Adbeco	
12	Flynth	
13	ABAB	
14	HLB Witlox Van den Boomen	
15	Alfa Accountants & Adviseurs	
16	Koenen en Co	
17	Moore DRV	
18	Visser & Visser	
19	JAN© Accountants & Adviseurs	
20	RSM	
21	Van Oers Accountancy & Advies	
22	Crowe Foederer	
23	CROP	
24	Bentacera	

Klantgerichtheid

PwC	★★★★
Visser & Visser	★★★★
Deloitte	★★★★
Baker Tilly	★★★★
KPMG	★★★★
BDO	★★★★
Alfa Accountants & Adviseurs	★★★★
Qconcepts	★★★★
Adbeco	★★★★
Bol Adviseurs	★★★★
Crowe Foederer	★★★★
EY	★★★★
ABAB	★★★★
Flynth	★★★★
de Jong & Laan	★★★★
Moore DRV	★★★★
Koenen en Co	★★★★
Mazars	★★★★
RSM	★★★★
CROP	★★★★
JAN© Accountants & Adviseurs	★★★★
Van Oers Accountancy & Advies	★★★★
Bentacera	★★★★
HLB Witlox Van den Boomen	★★

Productleiderschap

Visser & Visser	★★★★
PwC	★★★★
KPMG	★★★★
Deloitte	★★★★
BDO	★★★★
EY	★★★★
Bentacera	★★★★
Bol Adviseurs	★★★★
HLB Witlox Van den Boomen	★★★

Flynth	★★★
Moore DRV	★★★
Baker Tilly	★★★
Mazars	★★★
ABAB	★★★
Crowe Foederer	★★★
de Jong & Laan	★★★
Alfa Accountants & Adviseurs	★★★
Van Oers Accountancy & Advies	★★★
Qconcepts	★★★
Koenen en Co	★★★
Adbeco	★★★
JAN© Accountants & Adviseurs	★★★
CROP	★★★
RSM	★★★

Excellente uitvoering

PwC	★★★★
KPMG	★★★★
Qconcepts	★★★★
Crowe Foederer	★★★★
BDO	★★★★
Alfa Accountants & Adviseurs	★★★★
Deloitte	★★★★
Visser & Visser	★★★★
Van Oers Accountancy & Advies	★★★★
Adbeco	★★★★
ABAB	★★★★
Flynth	★★★★
Bentacera	★★★★
Moore DRV	★★★★
EY	★★★★
Baker Tilly	★★★
de Jong & Laan	★★★
Mazars	★★★
CROP	★★★
Bol Adviseurs	★★★
JAN© Accountants & Adviseurs	★★★
HLB Witlox Van den Boomen	★★★
Koenen en Co	★★★
RSM	★★★



RESULTATEN

Cash management - betalingsverkeer CM

TOP 10

- 01 Currence (wo. iDEAL)
- 02 ING Nederland
- 03 PayPal
- 04 ABN AMRO
- 05 Mollie
- 06 Rabobank
- 07 Adyen
- 08 Knab Zakelijk
- 09 DHB Bank Nederland
- 10 American Express (Amex)

Runner-up

- 01 Mastercard
- 02 Klarna
- 03 de Volksbank (wo. ASN Bank en SNS)
- 04 Riverty
- 05 MultiSafepay
- 06 MUFG Bank

NPS

- 01 Currence (wo.iDEAL)
- 02 ING Nederland
- 03 PayPal
- 04 ABN AMRO
- 05 Rabobank
- 06 Mollie
- 07 DHB Bank Nederland
- 08 Riverty
- 09 Mastercard
- 10 Klarna
- 11 American Express (Amex)
- 12 Knab Zakelijk
- 13 Adyen
- 14 de Volksbank (wo. ASN Bank en SNS)

- 15 MultiSafepay
- 16 MUFG Bank

Klantgerichtheid

Rabobank	★★★
ING Nederland	★★★
Mollie	★★★
Currence (o.a. iDEAL)	★★★
PayPal	★★★
ABN AMRO	★★★
Adyen	★★★
American Express (Amex)	★★★
de Volksbank (wo. ASN Bank en SNS)	★★★
Knab Zakelijk	★★★
Mastercard	★★★
Riverty	★★★
MultiSafepay	★★★
Klarna	★★★
MUFG Bank	★★★
DHB Bank Nederland	★★★

Productleiderschap

ING Nederland	★★★★
ABN AMRO	★★★★
Mollie	★★★★
Currence (o.a. iDEAL)	★★★★
Adyen	★★★★
PayPal	★★★★
Rabobank	★★★★
Knab Zakelijk	★★★★
DHB Bank Nederland	★★★
Klarna	★★★
American Express (Amex)	★★★
MultiSafepay	★★★
de Volksbank (o.a. ASN Bank en SNS)	★★★
Riverty	★★★
Mastercard	★★★
MUFG Bank	★★★



89%

van alle
kaartbetalingen
is contactloos

Bron: Betaalvereniging Nederland

Financiële dienstverlening

Excellente uitvoering

Currence (o.a. iDEAL)	★★★★
PayPal	★★★★
ING Nederland	★★★★
ABN AMRO	★★★★
MultiSafepay	★★★★
Mollie	★★★★
Rabobank	★★★★
de Volksbank (wo. ASN Bank en SNS)	★★★★
Knab Zakelijk	★★★
Adyen	★★★
American Express (Amex)	★★★
MUFG Bank	★★★
Klarna	★★★
Mastercard	★★★
DHB Bank Nederland	★★★
Riverty	★★★

Corporate finance CF

TOP 10

01 Oaklins Netherlands
02 ING Nederland
03 Rabobank
04 Aon
05 KPMG
06 PwC
07 EY
08 ABN AMRO
09 BDO
10 Van Lanschot Kempen

Runner-up

01 Deloitte
02 Baker Tilly
03 Lazard

NPS

01 Oaklins Netherlands
02 ING Nederland
03 Rabobank
04 PwC
05 KPMG
06 BDO
07 Lazard
08 ABN AMRO
09 Aon
10 EY
11 Deloitte
12 Baker Tilly
13 Van Lanschot Kempen

Klantgerichtheid

ING Nederland	★★★
Oaklins Netherlands	★★★
BDO	★★★
EY	★★★
Deloitte	★★★
Rabobank	★★★
Baker Tilly	★★★
KPMG	★★★
PwC	★★★
ABN AMRO	★★★
Van Lanschot Kempen	★★★
Aon	★★★
Lazard	★★★

Productleiderschap

Van Lanschot Kempen	★★★★
Aon	★★★★
ING Nederland	★★★★
Rabobank	★★★★
Oaklins Netherlands	★★★
EY	★★★
KPMG	★★★
ABN AMRO	★★★
PwC	★★★
Lazard	★★★
BDO	★★★
Deloitte	★★★
Baker Tilly	★★★

Excellente uitvoering

Oaklins Netherlands	★★★★
ING Nederland	★★★★
Baker Tilly	★★★★
Aon	★★★
Van Lanschot Kempen	★★★
Rabobank	★★★
KPMG	★★★



RESULTATEN

PwC	★★★
Deloitte	★★★
EY	★★★
ABN AMRO	★★★
Lazard	★★★
BDO	★★★

Credit management, factoring en incasso



TOP 10 ▶▶

- 01 Atradius
- 02 BVCM
- 03 ING Nederland
- 04 ABN AMRO
- 05 Allianz Trade
- 06 Factris
- 07 GGN
- 08 Aon
- 09 Flanderijn
- 10 Deutsche Bank

NPS

01 BVCM
02 Atradius
03 ING Nederland
04 ABN AMRO
05 Allianz Trade
06 Aon
07 GGN
08 Deutsche Bank
09 Factris
10 Flanderijn

Klantgerichtheid

BVCM	★★★
Atradius	★★★
ABN AMRO	★★★
Allianz Trade	★★★
ING Nederland	★★★
Factris	★★★
Flanderijn	★★★
GGN	★★★
Aon	★★★
Deutsche Bank	★★★

Productleiderschap

Atradius	★★★★
Factris	★★★★
ING Nederland	★★★★
Allianz Trade	★★★★
ABN AMRO	★★★
BVCM	★★★
Flanderijn	★★★
Aon	★★★
Deutsche Bank	★★★
GGN	★★★

Excellente uitvoering

BVCM	★★★★
Atradius	★★★★
ING Nederland	★★★★
ABN AMRO	★★★★
Allianz Trade	★★★
Factris	★★★
Flanderijn	★★★
Deutsche Bank	★★★
GGN	★★★
Aon	★★★



40.000

mutaties aan veranderende
bedrijfsgegevens
worden maandelijks
verwerkt door
creditmanagementbureaus

Bron: Graydon



PSYCHOLOGISCHE VEILIGHEID START AAN DE TOP

LTP heeft zich ontwikkeld tot een psychologisch adviesbureau dat onder meer het topmanagement ondersteunt bij het creëren van een organisatiecultuur met oog voor psychologische veiligheid. Dit doen zij door ontsporingrisico's aan de top inzichtelijk te maken en zo te voorkomen.

Psychologische veiligheid houdt in dat mensen initiatieven durven nemen en zich kunnen ontplooiën zonder afgerekend te worden op fouten. "Daarom staat psychologische veiligheid centraal in onze dienstverlening", vertelt Karst Bongers, Business Lead Executive Services. "Het gaat erom toxisch gedrag te vermijden en risico's op ontsporing aan de top te verlagen. Het zegt genoeg dat zo'n 50% van de topbestuurders hun eerste termijn niet afrondt. Dat moet en kán anders!"

JUISTE 'FIT'

"Een succesvolle leider bestaat bij de gratie van de 'fit' met het team", aldus Bongers. "Meer nog dan de vraag of iemand geschikt is voor een functie, gaat het erom of iemand succesvol zal zijn binnen het managementteam in die specifieke organisatie. Dus nemen we niet alleen bij de beoogde nieuwe leider een assessment af, maar ook bij de andere mt-leden. We bekijken daarbij hoe gedrag onder druk verandert en welke impact dat op het team heeft. Gedrag dat in de ene situatie effectief is, kan onder druk uitmonden in toxisch gedrag."

"Door leiders psychologische inzichten te bieden en die onderling bespreekbaar te maken, helpen wij de psychologische veiligheid in het topmanagement en in organisaties te vergroten", vertelt algemeen directeur Ageeth Telleman. "Dit is een integraal onderdeel van onze groeiende executive dienstverlening, die we verder blijven uitbouwen."

'Zo'n 50% van de topbestuurders rondt de eerste termijn niet af. Dat moet en kán anders!'

"Wij zijn gedreven om juist in goede tijden, vóórdat er sprake is van ontspoord gedrag, met bestuurders te werken aan zelfinzicht en inzicht in elkaar – juist ook onder druk", vervolgt Telleman. "We vinden het belangrijk dat je als leider signalen van ongewenste gedragspatronen bij jezelf herkent, en vooral ook hoe de omgeving jouw gedrag ervaart. Daarbij is actief vragen om feedback cruciaal."

FEEDBACKCULTUUR

"Vaak vraagt een bestuur pas na een ontsporing om begeleiding bij een feedbackcultuur. Wil die slagen, dan moet de top van de organisatie zichzelf kwetsbaar durven op te stellen. Maar wie die top bereikt, ligt onder een vergrootglas", aldus Telleman. "Dat maakt het veel moeilijker om je kwetsbaar op te stellen." Bongers: "Op zulke momenten kan een executive coach in de boardroom helpen: iemand zonder eigen agenda die louter spiegelend naar de processen kijkt, om een veilige setting te creëren die uitnodigt tot feedback."



DEEL ONLINE



‘VERDUBBELING IN DE KOMENDE VIJF JAAR’

Hoe Oaklins Netherlands in economisch onzekere tijden zijn positie als leidende corporate-financespecialist weet te versterken. Managing partner Frederik van der Schoot licht toe.

Veel fusie- en overnamespecialisten klagen over het onzekere economische klimaat, de stijgende rente of de hardnekkige inflatie. Nergens voor nodig, zegt Frederik van der Schoot, managing partner van Oaklins Netherlands, een kantoor dat gespecialiseerd is in overnameadvies, kapitaalmarkttransacties en debt advisory in de mid-market (25 tot 250 miljoen euro per transactie).

TOEGEVOEGDE WAARDE

Met Oaklins gaat het in elk geval uitstekend. Het bedrijf verwacht de komende vijf jaar opnieuw te verdubbelen, van vijftig naar honderd ‘deals’ per jaar en ook de grootte van de transacties zal toenemen. “Hoewel we de onderkant van de markt niet zullen loslaten”, zegt Van der Schoot. “Daar is onze toegevoegde waarde het grootst. Er zijn maar heel weinig miljardendeals; de partijen weten elkaar makkelijk te vinden. De mid-market telt veel meer verkopers en kopers, maar is ook veel minder transparant. De behoefte aan onze dienstverlening onder dga’s, private-equitybedrijven en corporates is veel groter.”

TEVREDEN KLANTEN

Dat die Oaklins zo vaak weten te vinden, heeft volgens Van der Schoot verschillende oorzaken. Oaklins kan zowel internationale als nationale deals goed begeleiden: het heeft kantoren in 45 landen; alleen al in Nederland zit een team van vijftig medewerkers. Het is gespecialiseerd in diverse

‘Als het even kan, zetten we onze expertise in om bij te dragen aan de samenleving’

sectoren, waaronder de TMT- (technologie, media en telecom), healthcare- en energiesector. En Oaklins is onafhankelijk; het kan alleen floreren als het volgens klanten echt goed werk verricht: “We zijn niet gelieerd aan een accountantskantoor of een bank die mensen naar ons doorverwijst. We moeten het hebben van klanten die terugkeren omdat ze tevreden zijn of klanten die door hen zijn doorverwezen.”

GEEN TOEVAL

Een van die tevreden klanten is bijvoorbeeld het Nederlandse LIQAL, een onderneming die onder andere apparatuur voor het tanken van vloeibaar aardgas en waterstof levert. Met Oaklins als adviseur is het bedrijf verkocht aan het grotere Dover, een groot concern dat de producten van LIQAL wereldwijd aan de man kan brengen, en daarmee de energietransitie kan bespoedigen. Dat deze transactie een zware duurzaamheidscomponent heeft, is overigens geen toeval. “Natuurlijk moeten wij gewoon geld verdienen. Maar als het even kan, zetten we onze expertise in om ook bij te dragen aan de samenleving. Dat heeft ons hart.”



DEEL ONLINE



ONDERNEMEN MET BETEKENIS

Met ruim 130 vestigingen behoort Olympia tot de grootste arbeidsmarkt-bemiddelaars van Nederland. Het ondernemerschap binnen hun franchiseformule zorgt voor sterke lokale betrokkenheid. “We willen van waarde zijn voor mens en maatschappij.”

Ongeveer de helft van de Olympia-vestigingen wordt gerund door franchisenemers. Dat is een bewuste keuze, vertelt CEO en ondernemer Dimitri Yocarini. “Zij opereren met energie en daadkracht op hun lokale markt; die heeft immers geen geheimen voor ze. Hun ondernemerschap zorgt voor verbondenheid: Olympia is lokaal altijd een betrouwbare partner. De komende jaren willen we uitbreiden met nieuwe franchisenemers.”

De vrijheid van het ondernemerschap en de lokale binding zijn de redenen waarom franchisenemer Dasja Hendrikkx, van Olympia Veldhoven, tien jaar geleden voor Olympia koos. In 2022 werd ze zelfs Olympia Ondernemer van het Jaar. “We werken vanuit het geloof dat werk voor iedereen betekenisvol moet zijn. Met mijn team hebben we zeker 550 flexkrachten aan het werk; ik spreek dagelijks met werkgevers en werkzoekenden. Het is mooi hen samen te brengen.”

VERANDERENDE ROL

In de huidige markt is er volop werk voor uitzendbureaus als Olympia, maar dit betekent niet dat hun rol eenvoudiger is geworden. Yocarini. “De tijd dat vacature-eisen leidend waren, is voorbij. We willen mensen helpen aan werk dat ertoe doet, op een positie die past bij hun talent en ambitie.” Het gaat bij Olympia daarom vooral over de persoon, niet over het cv. Hendrikkx: “Ik werd laatst op mijn schouder getikt door een voormalige flexkracht, die zei dat ik haar

‘Wij rapporteren als eerste uitzendbureau ook over niet-financiële resultaten’

leven heb veranderd. Zij was kapster en wilde iets anders. We hebben haar toen helpen ontdekken wat haar drijft en waar haar talenten liggen. Nu zit ze helemaal op haar plek. Dat geeft veel voldoening.”

POSITIEVE IMPACT

Het ondernemerschap binnen Olympia dient een doel, aldus Yocarini. “Het maken van betekenisvolle impact, op al onze stakeholders – van flexkracht en medewerker tot klant en franchisenemer. Die impact betreft niet alleen het welzijns-effect van het hebben van werk, maar ook diversiteit en inclusie, toekomstbestendigheid, arbeidsmarkt of klimaat. Wij rapporteren als eerste uitzendbureau over zulke niet-financiële resultaten. Uit onze impactanalyse blijkt dat we op alle stakeholders een positieve impact hebben.”

Ook Hendrikkx is daar trots op: “Dat werk belangrijk is voor mensen, weten we al heel lang. Door ons werk op de juiste manier te doen, dragen we daar positief aan bij. Dat geeft energie. Dat is het verschil dat mijn team elke dag maakt voor mens en maatschappij.”



DEEL ONLINE



ZORGEN VOOR DE KLANT ÉN VOOR ELKAAR

Beveiligingsbedrijf PROFI-SEC kan leunen op jarenlange ervaring in crowdmanagement. Het succes van de aanpak vindt zijn oorsprong in het ‘zorgen voor’ het eigen team. “Ons motto is ‘We take care of you’ – en dat geldt zowel extern als intern.”

PROFI-SEC zorgt voor een veilige en gastvrije omgeving. Dat doet het bedrijf net zo goed voor opdrachtgevers en hun medewerkers, klanten en bezoekers, als voor de eigen collega's. Het motto ‘We take care of you’ vormt de ziel van het bedrijf, vertelt Executive Account Manager Ursula Buiteman. “Veiligheid in combinatie met hospitality is onze core-business, want PROFI-SEC is een bedrijf van mensen voor mensen. Wij zien het als onze opdracht om ook een positieve impact te hebben op de klanten van onze klanten. Dat maakt het heerlijk uitdagend.”

ÉÉN GROTE WERKFAMILIE

PROFI-SEC draagt daarom duidelijke normen en waarden over aan al zijn medewerkers. Zij zijn immers, of ze nu in dienstverband of als freelancer werken, het visitekaartje van het bedrijf tijdens evenementen en bij bedrijfsbeveiliging. “Wij zien onszelf als één grote werkfamilie, allemaal met dezelfde betrokkenheid. Net als in een echt gezin gaat dat soms met ups en downs; onze kracht ligt in oprechtheid, in samenwerken gebaseerd op vertrouwen. Dat bereiken we door korte communicatielijnen – iedereen mag elke vraag stellen – en door te leren van iedere situatie. ‘Afspraak is afspraak’ is daarbij een vaste waarde. Alleen wanneer we goed voor elkaar zorgen, kunnen we ook goed voor onze opdrachtgevers zorgen.”

‘Alleen als we goed voor elkaar zorgen, kunnen we ook goed voor opdrachtgevers zorgen’

FEEDBACK EN ACTIE

Deze visie, die vorig jaar binnen PROFI-SEC is gepresenteerd, hebben de medewerkers met open armen ontvangen. Om te monitoren hoe de visie in de praktijk wordt ervaren, houdt PROFI-SEC jaarlijks zes korte en krachtige medewerkers-tvredenheidsonderzoeken, gericht op verschillende aspecten, van samenwerking tot opleidingskansen. Deze feedback wordt direct besproken, wat tot snelle actie leidt. Buiteman: “Zo hebben we de interne communicatie nu frequenter gemaakt, persoonlijker ook, en is die minder geladen met Engels, met jargon of met commercieel taalgebruik. Daarom moedig ik iedereen aan om zijn of haar stem te laten horen: wij luisteren.”

De visie van PROFI-SEC krijgt intern nu al een 7,6 als rapportcijfer. Buiteman is hier trots op, zeker na dit eerste jaar, maar voor volgend jaar streeft ze uiteraard naar hogere cijfers. “Bij PROFI-SEC blijven we altijd werken aan verbetering, zowel binnen onze hechte werkfamilie als in de samenwerking met opdrachtgevers.”



DEEL ONLINE



‘SALARFUSION IS KLAAR VOOR DE TOEKOMST!’

Wie een salarisadministratie voert, weet dat deze materie steeds complexer wordt. Juist daarom hebben de makers van SalarFusion ervoor gekozen om het pakket zo eenvoudig mogelijk te houden. Hierbij wordt gebruikgemaakt van expertise die in de afgelopen tientallen jaren is opgebouwd.

SALAR Software vindt z'n oorsprong medio jaren tachtig van de vorige eeuw. Cees van Helden programmeerde eigenhandig een pakket dat draaide op de eerste IBM-computers. Het ging hierbij om een DOS-versie. Eind jaren negentig ontstond WinSalar, dat draaide op Windows en sindsdien uitgroeide tot een begrip.

GOEDE ZET

Toch werd vorig jaar afscheid genomen van WinSalar, nadat achter de schermen al geruime tijd was gewerkt aan de opvolger hiervan: de cloudoplossing SalarFusion. Mark van Vlokhoven, verantwoordelijk voor sales & marketing bij SALAR Software: "Hoewel een aantal klanten met moeite afscheid kon nemen van WinSalar, is iedereen er nu van overtuigd dat dit een goede zet is geweest. Hiermee leggen we een basis voor de toekomst."

Vooraf het tweede deel van de naam – Fusion – geeft aan waar het om draait: samenwerking. Van Vlokhoven legt uit: "We hebben de software zo ontworpen, dat je er via API's allerlei andere toepassingen aan kunt koppelen." Als voorbeeld noemt hij een koppeling met human resources software. "We hebben een partnership met een leverancier hiervan. Zij zijn gespecialiseerd in hr-software en wij in loonadministraties. Zo kan de klant het beste van twee werelden krijgen!"

‘Straks wordt software een extra collega die je veel werk uit handen neemt’

Hij benadrukt dat SALAR Software er bewust voor heeft gekozen zich uitsluitend op salarisbeheer te richten. "Dit is complexe materie. Regelgeving verandert continu en wij hebben uitsluitend specialisten in huis die echt van de hoed en de rand weten. Zij zijn erin gespecialiseerd om die kennis zo eenvoudig mogelijk te vertalen naar de eindgebruiker. Bij alles wat we maken vragen we ons continu af of het nog eenvoudiger kan."

SOFTWARE ALS COLLEGA

Van Vlokhoven voorziet dat in de toekomst dankzij deze API's en de toevoeging van AI verschillende procedures automatisch kunnen worden gestart. "Onze API's zijn voor iedereen beschikbaar en de ontwikkelingen van AI gaan erg snel. Je zult zien dat straks dankzij machine learning software je compagnon wordt, een extra collega die dingen voor je doet en dus veel werk uit handen neemt. Onze software is er helemaal klaar voor!"



DEEL ONLINE



‘AI IS VOOR ONS BESLIST NIET NIEUW’

Artificial intelligence (AI) maakt al lang deel uit van de oplossingen van Salesforce. De technologie zorgt voor een biljoen voorspellingen per week. “De opmars van generatieve AI biedt bedrijven grote kansen.”

“We leven qua technologische ontwikkeling in een heel interessante periode”, stelt Michiel Hustinx, General Manager bij Salesforce Nederland. Hij illustreert dit aan de hand van een voorbeeld. “Het duurde 75 jaar totdat 100 miljoen mensen de telefoon gebruikten. Netflix haalde dat aantal abonnees in tien jaar. ChatGPT in twee maanden.” De digitale transformatie, in combinatie met de innovaties die AI met zich meebrengt, biedt bedrijven de mogelijkheid om te versnellen en concurrerend te zijn door een intensieve relatie met hun klanten. “AI is voor ons niet nieuw”, zegt Hustinx. “Wij introduceerden het al een decennium geleden in onze oplossingen. De technologie is in ons hele productportfolio ondergebracht en klanten van Salesforce maken er allemaal in meer of mindere mate gebruik van.” AI zorgt voor een biljoen voorspellingen per week.

GENERATIEVE AI

Wat zich nu voordoet, is een omslag van voorspellende AI naar generatieve AI. “Er wordt niet alleen voorspeld op basis van patronen, maar het leidt ook daadwerkelijk tot creatie, tot actie.” Daarbij gaat het voor Hustinx in het geval van Salesforce niet om de manier waarop consumenten nu AI, in de vorm van ChatGPT, leren kennen. Het wordt echt fascinerend als je de technologie specifiek richt op bedrijven. Als je klantinformatie met technologie gaat combineren. “Dan krijg je de mogelijkheid als bedrijf om op de juiste manier en

‘ChatGPT had in 2 maanden 100 miljoen gebruikers; bij de telefoon duurde dat 75 jaar’

op het juiste moment in te spelen op specifieke behoeften van de klant.”

PRIVACY BELANGRIJK

De snelle opmars van ChatGPT voedt ook ethische discussies: wat gebeurt er met de data waarmee het algoritme wordt gevoed? Hustinx: “Het is bedrijfsinformatie; we werken met klantdata. Daar gaan we uiterst voorzichtig mee om.” Salesforce zet in op AI-oplossingen waarbij klanten weten dat hun informatie veilig is. Als organisatie is Salesforce koploper als het gaat om het veilig en optimaal gebruiken van cloudapplicaties.

In het geval van generatieve AI herhaalt de geschiedenis zich: de leverancier wil die technologische innovatie naar de klanten brengen op een veilige manier, zodat zij deze optimaal kunnen benutten. En niet voor niets. “AI heeft alleen waarde als de kwaliteit van de onderliggende data optimaal is. We beleven net zo goed een datarevolutie als een AI-revolutie.”



DEEL ONLINE

Financiële dienstverlening

Equipment lease

EL

TOP 10

- 01 Scania Finance Nederland
- 02 Xerox Financial Services
- 03 Beequip
- 04 Rabobank
- 05 ING Lease
- 06 IBM Global Financing
- 07 ABN AMRO
- 08 BNP Paribas
- 09 MAN Financial Services
- 10 CHG-MERIDIAN

Runner-up

- 01 DLL

NPS

- 01 ING Lease
- 02 Xerox Financial Services
- 03 Rabobank
- 04 IBM Global Financing
- 05 ABN AMRO
- 06 Beequip
- 07 BNP Paribas
- 08 MAN Financial Services
- 09 CHG-MERIDIAN
- 10 Scania Finance Nederland
- 11 DLL

Klantgerichtheid

Scania Finance Nederland	★★★
Beequip	★★★
MAN Financial Services	★★★
Rabobank	★★★
ABN AMRO	★★★
BNP Paribas	★★★
ING Lease	★★★
IBM Global Financing	★★★

Xerox Financial Services	★★★
DLL	★★★
CHG-MERIDIAN	★★★

Productleiderschap

Scania Finance Nederland	★★★★
IBM Global Financing	★★★★
Xerox Financial Services	★★★★
Beequip	★★★★
Rabobank	★★★
BNP Paribas	★★★
ING Lease	★★★
CHG-MERIDIAN	★★★
ABN AMRO	★★★
DLL	★★★
MAN Financial Services	★★★

Excellente uitvoering

Xerox Financial Services	★★★★
Scania Finance Nederland	★★★★
Rabobank	★★★★
BNP Paribas	★★★
Beequip	★★★
ABN AMRO	★★★
ING Lease	★★★
DLL	★★★
MAN Financial Services	★★★
IBM Global Financing	★★★
CHG-MERIDIAN	★★★



8%

is de stijging van het gemiddeld leenbedrag per Nederlander dit jaar in vergelijking met 2022

Bron: Independer



RESULTATEN

Financiering

FI

TOP 8

- 01 Rabobank
(incl. Rabo Carbon Bank)
- 02 ABN AMRO
- 03 de Volksbank
(wo. ASN Bank en SNS)
- 04 ING Nederland
- 05 Credit Europe Bank
- 06 Triodos Bank
- 07 NIBC Bank
- 08 Knab Crowdfunding

NPS

- 01 Rabobank (incl. Rabo Carbon Bank)
- 02 ABN AMRO
- 03 de Volksbank (wo. ASN Bank en SNS)
- 04 Credit Europe Bank
- 05 Triodos Bank
- 06 ING Nederland
- 07 NIBC Bank
- 08 Knab Crowdfunding

Klantgerichtheid

- | | |
|-------------------------------------|------|
| Rabobank (incl. Rabo Carbon Bank) | ★★★★ |
| de Volksbank (o.a. ASN Bank en SNS) | ★★★★ |
| ABN AMRO | ★★★★ |
| ING Nederland | ★★★★ |
| Knab Crowdfunding | ★★★★ |
| Triodos Bank | ★★★★ |
| Credit Europe Bank | ★★★★ |
| NIBC Bank | ★★★★ |

Productleiderschap

- | | |
|------------------------------------|------|
| Rabobank (incl. Rabo Carbon Bank) | ★★★★ |
| ABN AMRO | ★★★★ |
| Credit Europe Bank | ★★★★ |
| ING Nederland | ★★★★ |
| de Volksbank (wo. ASN Bank en SNS) | ★★★★ |
| Triodos Bank | ★★★★ |

- | | |
|-------------------|-----|
| Knab Crowdfunding | ★★★ |
| NIBC Bank | ★★★ |

Excellente uitvoering

- | | |
|-------------------------------------|------|
| Rabobank (incl. Rabo Carbon Bank) | ★★★★ |
| de Volksbank (o.a. ASN Bank en SNS) | ★★★★ |
| ABN AMRO | ★★★★ |
| ING Nederland | ★★★★ |
| Triodos Bank | ★★★ |
| Credit Europe Bank | ★★★ |
| NIBC Bank | ★★★ |
| Knab Crowdfunding | ★★★ |

Fiscaal advies

FA

TOP 10

- 01 BDO
- 02 Deloitte
- 03 de Jong & Laan
- 04 KPMG Meijburg&Co
- 05 Koenen en Co
- 06 Loyens & Loeff
- 07 CROP
- 08 Adbeco
- 09 RSM
- 10 Visser & Visser

Runner-up

- 01 PwC
- 02 Houthoff
- 03 Flynth
- 04 Baker Tilly
- 05 ABAB
- 06 Grant Thornton
- 07 EY
- 08 Alfa Accountants & Adviseurs
- 09 Baker McKenzie

Financiële dienstverlening

10	Allen & Overy	
11	Mazars	
12	Pels Rijcken	
13	Moore MKW (MTH & Kroese Wevers)	
14	Crowe Foederer	
15	HLB Witlox Van den Boomen	
16	Van Oers Accountancy & Advies	
17	Van Doorne	
18	Taxperience	

NPS

01	BDO	
02	Loyens & Loeff	
03	Deloitte	
04	Adbeco	
05	RSM	
06	de Jong & Laan	
07	Moore MKW (MTH & Kroese Wevers)	
08	PwC	
09	Koenen en Co	
10	Houthoff	
11	KPMG Meijburg&Co	
12	Visser & Visser	
13	Van Oers Accountancy & Advies	
14	Baker McKenzie	
15	Alfa Accountants & Adviseurs	
16	Allen & Overy	
17	Pels Rijcken	
18	Flynth	
19	Grant Thornton	
20	CROP	
21	EY	
22	Taxperience	
23	HLB Witlox Van den Boomen	
24	ABAB	
25	Mazars	
26	Baker Tilly	
27	Van Doorne	
28	Crowe Foederer	

Klantgerichtheid

KPMG Meijburg&Co	★★★
Deloitte	★★★
de Jong & Laan	★★★
BDO	★★★
Crowe Foederer	★★★
Visser & Visser	★★★
Grant Thornton	★★★
Koenen en Co	★★★
Houthoff	★★★
CROP	★★★
Baker Tilly	★★★
Flynth	★★★

ABAB	★★★
PwC	★★★
Adbeco	★★★
Mazars	★★★
Baker McKenzie	★★★
Alfa Accountants & Adviseurs	★★★
HLB Witlox Van den Boomen	★★★
Loyens & Loeff	★★★
EY	★★★
Taxperience	★★★
RSM	★★★
Allen & Overy	★★
Pels Rijcken	★★
Moore MKW (MTH & Kroese Wevers)	★★
Van Doorne	★★
Van Oers Accountancy & Advies	★★

Productleiderschap

Deloitte	★★★★
Koenen en Co	★★★★
BDO	★★★★
CROP	★★★★
Flynth	★★★★
Loyens & Loeff	★★★★
Baker Tilly	★★★★
de Jong & Laan	★★★★
Visser & Visser	★★★★
Moore MKW (MTH & Kroese Wevers)	★★★★
ABAB	★★★
KPMG Meijburg&Co	★★★
Van Doorne	★★★
Crowe Foederer	★★★
PwC	★★★
RSM	★★★
Houthoff	★★★
Mazars	★★★
EY	★★★
Grant Thornton	★★★
Allen & Overy	★★★
Adbeco	★★★
Baker McKenzie	★★★
Alfa Accountants & Adviseurs	★★★
Taxperience	★★★
Pels Rijcken	★★★
Van Oers Accountancy & Advies	★★★
HLB Witlox Van den Boomen	★★★

Excellente uitvoering

de Jong & Laan	★★★★
KPMG Meijburg&Co	★★★★
BDO	★★★★
CROP	★★★★
Deloitte	★★★★



RESULTATEN

Koenen en Co	★★★★
RSM	★★★★
Adbeco	★★★★
Pels Rijcken	★★★★
ABAB	★★★★
EY	★★★★
Allen & Overy	★★★
Baker Tilly	★★★
Houthoff	★★★
PwC	★★★
HLB Witlox Van den Boomen	★★★
Visser & Visser	★★★
Alfa Accountants & Adviseurs	★★★
Grant Thornton	★★★
Loyens & Loeff	★★★
Flynth	★★★
Van Doorne	★★★
Mazars	★★★
Baker McKenzie	★★★
Van Oers Accountancy & Advies	★★★
Crowe Foederer	★★★
Taxperience	★★★
Moore MKW (MTH & Kroese Wevers)	★★★



3,5 miljoen

Nederlanders
ontvangen AOW
van gemiddeld
€ 1022 per maand

Bron: CBS

Pensioenen

PS

TOP 10 ▶▶

- 01 Robeco
- 02 Aegon
- 03 OHRA
- 04 Zwitserleven
- 05 PGGM
- 06 APG
- 07 BeFrank
- 08 NN Group (Nationale Nederlanden)
- 09 ABP
- 10 ING Nederland

Runner-up

- 01 Brand New Day
- 02 ABN AMRO
- 03 a.s.r.
- 04 Allianz
- 05 De Goudse Verzekeringen
- 06 Scildon

NPS

- 01 Zwitserleven
- 02 NN Group (Nationale Nederlanden)
- 03 Aegon
- 04 OHRA
- 05 Robeco
- 06 APG
- 07 BeFrank
- 08 Brand New Day
- 09 PGGM
- 10 ABN AMRO
- 11 ABP
- 12 Allianz
- 13 De Goudse Verzekeringen
- 14 ING Nederland
- 15 a.s.r.
- 16 Scildon

Financiële dienstverlening

Klantgerichtheid

Robeco	★★★
OHRA	★★★
Aegon	★★★
BeFrank	★★★
Zwitserleven	★★★
APG	★★★
PGGM	★★★
ABN AMRO	★★★
Brand New Day	★★★
ABP	★★★
NN Group (Nationale Nederlanden)	★★★
ING Nederland	★★★
a.s.r.	★★★
De Goudse Verzekeringen	★★★
Allianz	★★★
Scildon	★★

Productleiderschap

Robeco	★★★★
BeFrank	★★★★
Aegon	★★★★
ING Nederland	★★★★
APG	★★★★
Zwitserleven	★★★★
PGGM	★★★★
OHRA	★★★★
ABP	★★★★
a.s.r.	★★★★
NN Group (Nationale Nederlanden)	★★★★
De Goudse Verzekeringen	★★★
Brand New Day	★★★
Allianz	★★★
ABN AMRO	★★★
Scildon	★★★

Excellente uitvoering

Aegon	★★★★
Robeco	★★★★
OHRA	★★★★
PGGM	★★★★
ABP	★★★★
NN Group (Nationale Nederlanden)	★★★★
ING Nederland	★★★★
ABN AMRO	★★★★
Zwitserleven	★★★★
APG	★★★
a.s.r.	★★★
Brand New Day	★★★
De Goudse Verzekeringen	★★★
Allianz	★★★
BeFrank	★★★
Scildon	★★★

Private banking - wealthmanagement

PB

TOP 10

- 01 ING Private Banking
- 02 Rabobank Private Banking
- 03 ABN AMRO MeesPierson
- 04 Persist Global Wealth Management
- 05 Auréus
- 06 Triodos Bank
- 07 Van Lanschot Kempen
- 08 InsingerGilissen
- 09 Bank ten Cate & Cie
- 10 Delen Private Bank

NPS

- 01 ING Private Banking
- 02 Rabobank Private Banking
- 03 ABN AMRO MeesPierson
- 04 Van Lanschot Kempen
- 05 Persist Global Wealth Management
- 06 InsingerGilissen
- 07 Triodos Bank
- 08 Bank ten Cate & Cie
- 09 Auréus
- 10 Delen Private Bank

Klantgerichtheid

ABN AMRO MeesPierson	★★★
ING Private Banking	★★★
Auréus	★★★
Persist Global Wealth Management	★★★
Rabobank Private Banking	★★★
InsingerGilissen	★★★
Delen Private Bank	★★★



RESULTATEN

Bank ten Cate & Cie	★★★★
Van Lanschot Kempen	★★
Triodos Bank	★★

Productleiderschap

Rabobank Private Banking	★★★★
ING Private Banking	★★★★
Triodos Bank	★★★★
Persist Global Wealth Management	★★★★
Auréus	★★★
InsingerGilissen	★★★
Delen Private Bank	★★★
Van Lanschot Kempen	★★★
ABN AMRO MeesPierson	★★★
Bank ten Cate & Cie	★★★

Excellente uitvoering

ING Private Banking	★★★★
Triodos Bank	★★★★
ABN AMRO MeesPierson	★★★★
Auréus	★★★★
Persist Global Wealth Management	★★★
Van Lanschot Kempen	★★★
Rabobank Private Banking	★★★
Bank ten Cate & Cie	★★★
Delen Private Bank	★★★
InsingerGilissen	★★★



278.000

Huishoudens hebben
meer dan 1 miljoen euro
vermogen

Bron: CBS

Risk management RM

TOP 10

- 01 Rabobank
- 02 ABN AMRO
- 03 Aon
- 04 KPMG
- 05 BDO
- 06 Deloitte
- 07 ING Nederland
- 08 PwC
- 09 Mazars
- 10 Deutsche Bank

Runner-up

- 01 EY
- 02 Marsh Nederland
- 03 Loyens & Loeff

NPS

- 01 ABN AMRO
- 02 Rabobank
- 03 EY
- 04 Mazars
- 05 BDO
- 06 Aon
- 07 KPMG
- 08 PwC
- 09 Deloitte
- 10 Marsh Nederland
- 11 ING Nederland
- 12 Deutsche Bank
- 13 Loyens & Loeff

Klantgerichtheid

ABN AMRO	★★★★
ING Nederland	★★★★
Rabobank	★★★★
Aon	★★★★
Loyens & Loeff	★★★★

Financiële dienstverlening

Mazars	★★★
PwC	★★★
Deutsche Bank	★★★
KPMG	★★★
Deloitte	★★★
BDO	★★★
EY	★★★
Marsh Nederland	★★

Productleiderschap

ABN AMRO	★★★★
KPMG	★★★★
Rabobank	★★★★
Aon	★★★
ING Nederland	★★★
Deloitte	★★★
Deutsche Bank	★★★
BDO	★★★
Marsh Nederland	★★★
PwC	★★★
EY	★★★
Loyens & Loeff	★★★
Mazars	★★★

Excellente uitvoering

Rabobank	★★★★
ABN AMRO	★★★★
KPMG	★★★
BDO	★★★
Aon	★★★
Deutsche Bank	★★★
Loyens & Loeff	★★★
Marsh Nederland	★★★
PwC	★★★
ING Nederland	★★★
Deloitte	★★★
Mazars	★★★
EY	★★★

Verzekeringen VE

TOP 10

- 01** TVM
- 02** Achmea (incl. Centraal Beheer, Zilveren Kruis, FBTO, Interpolis, InShared, Avéro)

03 Klaverblad Verzekeringen

04 ARAG

05 ABN AMRO

06 Univé

07 OHRA

08 a.s.r.

09 ING Nederland

10 NN Group (Nationale Nederlanden)

Runner-up

- 01 CZ Groep
- 02 Unigarant
- 03 Menzis
- 04 Allianz
- 05 Aon
- 06 DAS

NPS

- 01 Achmea (incl. Centraal Beheer, Zilveren Kruis, FBTO, Interpolis, InShared, Avéro)
- 02 TVM
- 03 OHRA
- 04 a.s.r.
- 05 ABN AMRO
- 06 NN Group (Nationale Nederlanden)
- 07 CZ Groep
- 08 Klaverblad Verzekeringen
- 09 ARAG
- 10 Aon
- 11 ING Nederland
- 12 Univé
- 13 Allianz
- 14 Unigarant
- 15 Menzis
- 16 DAS

Klantgerichtheid

TVM	★★★
Klaverblad Verzekeringen	★★★
Univé	★★★
ARAG	★★★
Achmea (incl. Centraal Beheer, Zilveren Kruis, FBTO, Interpolis, InShared, Avéro)	★★★
ABN AMRO	★★★



RESULTATEN

Menzis	★★★★
Unigarant	★★★★
OHRA	★★★★
ING Nederland	★★★★
CZ Groep	★★★★
a.s.r.	★★★★
NN Group (Nationale Nederlanden)	★★★★
Aon	★★★★
Allianz	★★★★
DAS	★★★★

Productleiderschap

Univé	★★★★★
Klaverblad Verzekeringen	★★★★★
TVM	★★★★★
Achmea (incl. Centraal Beheer, Zilveren Kruis, FBTO, Interpolis, InShared, Avéro)	★★★★★
ARAG	★★★★★
ABN AMRO	★★★★★
ING Nederland	★★★★★
CZ Groep	★★★★★
OHRA	★★★★★
a.s.r.	★★★★
NN Group (Nationale Nederlanden)	★★★★
Unigarant	★★★★
Allianz	★★★★
Aon	★★★★
Menzis	★★★★
DAS	★★★★

Excellente uitvoering

Klaverblad Verzekeringen	★★★★★
ARAG	★★★★★
Univé	★★★★★
ABN AMRO	★★★★★
NN Group (Nationale Nederlanden)	★★★★★
Achmea (incl. Centraal Beheer, Zilveren Kruis, FBTO, Interpolis, InShared, Avéro)	★★★★★
DAS	★★★★★
Menzis	★★★★★
TVM	★★★★★
Unigarant	★★★★★
ING Nederland	★★★★★
a.s.r.	★★★★★
Allianz	★★★★★
OHRA	★★★★
CZ Groep	★★★★
Aon	★★★★

Zakelijke mobiliteit (o.a. lease-maatschappijen)

ZM

TOP 10 ▶▶

- 01 Friesland Lease
- 02 Arval
- 03 AA Lease
- 04 BMW Financial Services
- 05 LeasePlan Nederland
- 06 Mercedes-Benz Financial Services Nederland
- 07 Alphabet Nederland
- 08 Wittebrug
- 09 Multilease
- 10 Volkswagen Pon Financial Services

Runner-up

- 01 MisterGreen
- 02 ActivLease
- 03 ALD Automotive
- 04 Athlon
- 05 HK Autolease
- 06 Van Mossel Groep
- 07 Stellantis Financial Services
- 08 Broekhuis Lease
- 09 Toyota Louwman Financial Services
- 10 DirectLease
- 11 MKB Lease

NPS

- 01 Wittebrug
- 02 Arval
- 03 Multilease
- 04 Friesland Lease
- 05 BMW Financial Services

Financiële dienstverlening

06	Alphabet Nederland	
07	ALD Automotive	
08	LeasePlan Nederland	
09	HK Autolease	
10	Volkswagen Pon Financial Services	
11	AA Lease	
12	MisterGreen	
13	Athlon	
14	Broekhuis Lease	
15	Mercedes-Benz Financial Services Nederland	
16	Stellantis Financial Services	
17	ActivLease	
18	Van Mossel Groep	
19	Toyota Louwman Financial Services	
20	DirectLease	
21	MKB Lease	

Klantgerichtheid

Friesland Lease	★★★
ALD Automotive	★★★
Wittebrug	★★★
Arval	★★★
AA Lease	★★★
ActivLease	★★★
Multilease	★★★
Volkswagen Pon Financial Services	★★★
Toyota Louwman Financial Services	★★★
Mercedes-Benz Financial Services Nederland	★★★
DirectLease	★★★
HK Autolease	★★★
LeasePlan Nederland	★★★
Athlon	★★★
Stellantis Financial Services	★★★
Alphabet Nederland	★★★
MisterGreen	★★★
Van Mossel Groep	★★★
BMW Financial Services	★★★
MKB Lease	★★★
Broekhuis Lease	★★★

Productleiderschap

ActivLease	★★★★
Mercedes-Benz Financial Services Nederland	★★★★
Friesland Lease	★★★★
MisterGreen	★★★★
BMW Financial Services	★★★★
Alphabet Nederland	★★★★
LeasePlan Nederland	★★★★
Volkswagen Pon Financial Services	★★★★
AA Lease	★★★★

HK Autolease	★★★
Arval	★★★
Multilease	★★★
Van Mossel Groep	★★★
Athlon	★★★
Broekhuis Lease	★★★
Stellantis Financial Services	★★★
MKB Lease	★★★
ALD Automotive	★★★
Wittebrug	★★★
DirectLease	★★★
Toyota Louwman Financial Services	★★★

Excellente uitvoering

Friesland Lease	★★★★
Mercedes-Benz Financial Services Nederland	★★★★
AA Lease	★★★★
LeasePlan Nederland	★★★★
BMW Financial Services	★★★★
Wittebrug	★★★★
Athlon	★★★★
Alphabet Nederland	★★★★
Van Mossel Groep	★★★★
MisterGreen	★★★★
ActivLease	★★★★
Arval	★★★
Volkswagen Pon Financial Services	★★★
Multilease	★★★
ALD Automotive	★★★
Stellantis Financial Services	★★★
MKB Lease	★★★
HK Autolease	★★★
DirectLease	★★★
Toyota Louwman Financial Services	★★★
Broekhuis Lease	★★★



200.000

lease e-bikes rijden
rond in Nederland

Bron: SIDN



Koud bellen is verleiden tijd

Nieuwsgierig naar
de toekomst? Scan
dan de QR-code



mt/sprout
next generation business



INTEGRALE SALES AANPAK BETAALT ZICH UIT

Met een gestructureerde aanpak, nuchterheid en pragmatisme slaagt Sales Improvement Group er al bijna twintig jaar in om de resultaten van klanten drastisch te verbeteren. “We doen het samen met de klant.”

Aynsley Romijnsen en Michel van Hesse zullen niet ontkennen dat er goede trainingsbureaus op het gebied van sales zijn. Ook consultants verrichten prima werk. Het probleem is alleen: ze worden ingehuurd omdat bedrijven hebben gezien dat ergens iets beter kan. Dat onderdeel wordt aangepakt en dan vertrekken ze weer. Dat is suboptimaal.

Bij Sales Improvement Group doen ze het al bijna twintig jaar – én met succes – anders, leggen de twee directeurs uit. “Wij gaan voor de integrale aanpak,” zegt Romijnsen, “want alleen dan kun je de salesorganisatie daadwerkelijk verbeteren. We stellen een team samen dat bestaat uit Sales Improvers en Sales Trainers. Elk team is toegesneden op de situatie van de klant. Dan betaalt het inschakelen van externe hulp zich ook daadwerkelijk uit; je ziet het terug in het resultaat.”

RETURN ON INVESTMENT

Het begint met een grondige analyse van de salesorganisatie, waarbij Sales Improvement Group volgens het zogeheten SPACE Concept vijf domeinen onder de loep neemt: strategie, structuur, cultuur & leiderschap, vaardigheden en tooling. Dat leidt tot een plan van aanpak.

Van Hesse: “Er zijn consultants die met een uitstekend plan komen van tachtig pagina’s. Bij ons telt dat plan misschien maar tien pagina’s, met een tijdlijn en een Excel-sheet erbij,

‘We doen het van begin tot eind samen met de klant, en dat wordt gewaardeerd’

waarin we beschrijven wie wat gaan doen op welk moment. Onze stijl kenmerkt zich door nuchterheid en pragmatisme. Wij vertrekken niet, maar begeleiden ook de implementatie. Samen met de klant zorgen we dat we de return on investment gaan halen die we hebben afgesproken.”

BESTE DIENSTVERLENER

Dat klanten, veelal grotere mkb- of familiebedrijven, die aanpak waarderen blijkt wel uit het feit dat Sales Improvement Group in de MT1000 al meerdere jaren als beste dienstverlener uit de bus komt. Wat is het geheim van de smid? “Dat we boter bij de vis leveren”, zegt Van Hesse. “Doordat we langere tijd bij een bedrijf binnen zijn, bouwen we niet alleen een band op met de medewerkers, maar zien ze ook dat we daadwerkelijk resultaat boeken. Dga’s en directeurs van familiebedrijven zijn enorm betrokken bij hun zaak. Zij huren alleen een extern bureau in als het daadwerkelijk iets oplevert. We doen het van het begin tot het eind samen met de klant, en dat wordt gewaardeerd.”



DEEL ONLINE



KORTE LIJNEN, LANGE RELATIES

STROOM scoort voor het derde jaar op rij. En het heeft de afgelopen jaren méér prijzen binnengehaald. Dat is geen toeval meer. Het fullservicebureau, dat zich richt op mediaplanning en strategie, wordt buitengewoon gewaardeerd door zijn klanten.

Het is een open deur, maar de aard van de samenwerking met klanten, die heel direct en intensief is, maakt het verschil, vermoedt Managing Director Samantha Catsburg. “We zitten heel kort op de klant en werken vanuit persoonlijke aandacht. Bij de samenwerking in een campagneteam zijn wij de collega binnen het marketingteam van de klant, al zijn we dan officieel van een ander bedrijf. Bij samenwerkingsevaluaties komt dat ook echt terug. Ik zie dat klanten onze aanpak heel erg waarderen.”

UIT DE BUBBEL

In die aanpak speelt Strategy Director Martijn Jaartsveld, die een brede achtergrond heeft in marcom en ook bij klanten heeft gewerkt, een belangrijke rol. “Martijn trekt ons soms even uit de bubbel”, lacht Samantha. “Hij kan intern, of aan tafel met een klant, een andere rol vervullen. Voor onze klanten, die zich soms weinig merkspecialisatie kunnen veroorloven, is dat heel prettig.” Martijn: “We kijken naar wat een klant wil met zijn merk, de groei van zijn business en hoe hij dat met een campagne wil bereiken. Vanuit inzichten gaan we kijken hoe we een zo goed mogelijke strategie kunnen vormgeven in combinatie met de creatie. Niet enkel vanuit budget, ofschoon dat wel belangrijk is. Dan krijg je een veel betere discussie over de kwaliteit van je communicatie en over wat belangrijk is voor een adverteerder, in plaats van dat je alleen maar naar budget en conversie kijkt.”

‘Wij zijn de collega in het marketingteam van de klant, al zijn we van een ander bedrijf’

VERDUBBELD

STROOM heeft drie jaar geleden een herpositionering ingezet en is na de fusie met De Media Maatschap in omvang verdubbeld. “Ons mt hebben we uitgebreid, zodat we ‘korte lijnen voor lange relaties’ kunnen blijven garanderen. Digital (Vincent Marquenie) is vertegenwoordigd, naast klantenteam lead Amsterdam (Marieke van den Hoek) en Rotterdam (Matthijs Kloezeman). We richten ons vooral op bedrijven in het middensegment met een mediabudget tot vijf miljoen euro. Dit type klanten heeft enorm veel baat bij een nauwe samenwerking binnen de driehoek van marketing (de klant), reclamebureau en mediabureau. En wij sturen erop dat we dit ook echt met z’n drieën doen. Met zo’n samenwerking help je een bedrijf vooruit. De mediawereld verandert constant en wordt alleen maar complexer. Wij kennen de markt. We creëren overzicht en inzicht, zodat klanten effectievere campagnes kunnen voeren.”



DEEL ONLINE



EEN START-UP MET 40 JAAR ERVARING

SUAS is nu hét onderdeel van Schouten & Nelissen met de trainingen en opleidingen op het gebied van power skills – kennis en vaardigheden die mensen nodig hebben om succesvol te zijn. “Wij maken mensen sterker.”

SUAS is een nieuw merk. Een start-up, maar dan met ruim veertig jaar ervaring. Tot begin dit jaar opereerde SUAS onder de naam Schouten & Nelissen University of Applied Sciences; sindsdien heeft het een eigen site en huisstijl. Het gerenommeerde Schouten & Nelissen is nu de ‘moeder’ van een hele groep bedrijven. Door deze aanpassing kan SUAS zich duidelijker profileren als dé aanbieder van zogeheten power skills, de kennis en vaardigheden die mensen nodig hebben om succesvol te zijn in de huidige en toekomstige werkomgeving.

RAPPORTCIJFER 8+

Welke dat zijn? Dat verschilt, van communicatieve skills tot leiderschapsvaardigheden. Ook vaardigheden op het gebied van AI behoren ertoe, zeggen directeuren Jeffrey van Zaalen en Ronald de Vries. Vandaar dat SUAS ook daarin cursussen en opleidingen aanbiedt. “We blijven innoveren om relevant te blijven.” Met succes: gemiddeld geven deelnemers het bedrijf een 8+. “Iets waar we enorm trots op zijn.”

GEACCREDITEERDE OPLEIDINGEN

De rode draad in het aanbod van SUAS is dat het aansluit bij de behoeften van de zakelijke markt, of het nu om een geaccrediteerde bachelor of master of een praktische training gaat. Bovendien staat de persoonlijke ontwikkeling van de deelnemer altijd centraal. “Want zonder ontwikkeling als mens blijft theorie slechts theorie”, zegt De Vries.

‘We blijven innoveren om relevant te blijven’

“Leiderschap leer je niet alleen uit een boek of met een model; soms moeten ook eerst hinderlijke patronen en gewoontes uit de weg worden geholpen.” Vooraf worden leerdoelen in kaart gebracht en achteraf wordt gemeten of deze bereikt zijn.

MENSEN STERKER MAKEN

Die aanpak biedt diverse voordelen. “We beloven iedere deelnemer dat hij of zij een training of opleiding krijgt die bij hem of haar past, qua niveau, tempo, stijl en interesse. We leren je de perfecte combinatie van hard én soft skills. Zo zetten we je in je kracht met power skills”, vat De Vries samen. “We maken mensen dus sterker”, vult Van Zaalen aan.

Ook de werkgever profiteert. Een voordeel voor de werkgever die veel doet aan scholing van werknemers is dat de reputatie op de arbeidsmarkt verbetert. Het wordt makkelijker om werknemers aan te trekken.

Werknemers zijn ook tevredener als ze bij een bedrijf werken waar ze zich kunnen ontplooiën; ze zijn productiever én blijven langer trouw. Hoe sterker de werknemers, hoe sterker het bedrijf.



DEEL ONLINE



‘WIJ ZORGEN VOOR PERSOONLIJKE VERBINDING’

Whyz is zeer trots op zijn mooie positie als zakelijk dienstverlener en executive-searchbureau in deze gids. De uitslag maakt volgens algemeen directeur Mischa Voogt duidelijk hoe zeer klanten en kandidaten ervaren dat zij centraal staan.

Whyz helpt klanten om toekomstbestendig leiderschap binnen te halen. “Daarbij onderscheiden we ons door onze oprechte interesse en nieuwsgierigheid”, vertelt Mischa Voogt, algemeen directeur. “Wij zorgen voor persoonlijke verbinding. Daarom vinden we het belangrijk dat we een duurzame relatie opbouwen met klanten én kandidaten en praten we met beiden over drijfveren, passies en de uitdagingen van morgen. Zo leren we elkaar echt goed kennen en kunnen we de juiste match tot stand brengen.”

SCHIJKRAPTE

“Bij aanvang van een nieuwe opdracht gaan we altijd in gesprek met de organisatie om de behoeften te inventariseren. Dankzij onze sterke band lukt het ons vaak om vastgeroeste ideeën van tafel te krijgen. Over opleidingsniveau, bijvoorbeeld.”

Voogt benoemt in dat verband de ‘schijnkrapte’ op de arbeidsmarkt: “Voor veel functies wordt een schaap met vijf poten gevraagd. Als je daar inderdaad met z’n allen op aast, is de arbeidsmarkt heel krap. Maar als je ‘boxvrij’ denkt, zijn er voor veel vacatures genoeg geschikte kandidaten te vinden. Het verandertempo ligt nu hoger dan pakweg twintig jaar geleden. Daarom gaat het veel meer om persoonlijkheid, om competenties, om veranderbereidheid, en veel minder om inhoudelijke kennis. Sommige klanten moeten we echt overtuigen om met iemand in zee te gaan die op

‘Als je met z’n allen aast op een schaap met vijf poten, is de arbeidsmarkt heel krap’

het oog niet alle vinkjes krijgt. Gelukkig gebeurt het steeds vaker dat een klant enthousiast reageert en er een match uit rolt.”

ELKAAR INSPIREREN

“Maar we doen meer dan vacatures invullen. De grootste uitdaging waar organisaties en hun leiders nu voor staan, is dat er zo veel grote thema’s tegelijk op de agenda staan, waardoor ze niet ver vooruit kunnen plannen. We horen dan ook van veel leiders dat ze behoefte hebben aan ervaringen delen en brainstormen. Omdat wij een heel breed netwerk hebben, kunnen we er vaak voor zorgen dat een klant met andere klanten uit ons netwerk om tafel kan.”

Voogt besluit: “Als klanten het gevoel hebben dat ze bij Whyz centraal staan en dat we ervoor hebben gezorgd dat ze met de juiste nieuwe bestuurder verder kunnen, is dat voor ons de kroon op ons werk. Wij vinden het belangrijk dat de tevredenheid hoog is. En die is met een gemiddelde van 9,7 écht hoog.”



DEEL ONLINE

HR dienstverlening

Koploper

In een krappe arbeidsmarkt hebben HR-dienstverleners niet veel te klagen. Anders dan dat ook zij de druk voelen van het voortdurend werven, selecteren, binden en boeien van medewerkers. HR-dienstverleners moeten immers alles uit de kast halen om hun klanten te helpen aan nieuw personeel.

Voor het derde jaar op rij komt Whyz Executive Search als winnaar uit de bus in de top 10 van beste dienstverleners van Nederland. Dat onderstreept ongetwijfeld de waarde die klanten hechten aan het werven van toptalent. Tegelijkertijd laat de HR-sector geen grote uitschieters naar boven of beneden zien in vergelijking met 2022. HR-adviseurs en werving- en selectiebureaus krijgen de meeste waardering van hun klanten. Waar uitzendbureaus in 2021 relatief slecht gewaardeerd werden, hebben deze detacheerders zich weer helemaal herpakt dit jaar.

Binden en boeien

Van salaris naar werkgeluk. Dat is alom de missie van werkgevers waar HR-dienstverleners bij helpen. Toch is het belang van salaris dit jaar flink toegenomen door de olopende inflatie. Dat blijkt ook uit de nieuwe CAO's waarbij een salarisverhoging van 10% geen vreemde eend in de bijt is. Ondanks dat de spanning op de arbeidsmarkt voortduurt, lijkt het

hoogtepunt van de krapte voorbij te zijn volgens UWV en CBS. De meeste vacatures zijn te vinden in de handel, zakelijke dienstverlening en zorg. Bedrijven investeren in diversiteit en inclusie maar dat valt niet altijd mee. Vaak blijven ambities steken bij woorden want nog altijd maken mannen meer werkuren dan vrouwen in Nederland. De overheid heeft dit jaar zelfs een campagne opgetuigd om Nederland-kampioen-parttime-werkende-vrouwen-land te doorbreken. Bovendien zitten Millennials en Generatie-Z'ers doorgaans anders in de wedstrijd. Zij hebben *quiet quitting* geïntroduceerd; geen ontslag nemen maar alleen doen waarvoor ze betaald krijgen. Niet langer overuren maken om deadlines te halen of op een vrije dag nog snel even wat mailtjes wegwerken. Niet voor niks zien werkgevers het gemotiveerd inzetbaar houden van medewerkers en talentontwikkeling als grootste uitdaging van dit moment.

Hybride werkcultuur

Die uitdaging wordt versterkt door het hybride werken dat inmiddels onderdeel is van een moderne werkcultuur. Politieke partijen wilden het recht op thuis- of elders werken zelfs opnemen in wet- en regelgeving. Hoe hou je medewerkers loyaal en betrokken als de afstand tot de fysieke werkplek steeds groter wordt? Dat is een vraagstuk voor HR-adviseurs. Onbepert leren in welke vorm dan ook wordt steeds meer gemeengoed bij bedrijven. Daar spinnen



trainingsbureaus en opleiders uiteraard garen bij. Daarbij is 'blended' leren het toverwoord: een digitale leeromgeving die voor medewerkers een ware beleving is en daarmee ook de betrokkenheid van medewerkers vergroot.

Het cv lijkt niet langer bepalend te zijn voor het binnenhalen van nieuwe medewerkers. Aan de hand van geavanceerde digitale assessments zijn bedrijven steeds beter in staat inzicht te krijgen in het potentieel van huidige en nieuwe collega's. Ondanks alle technische mogelijkheden zijn bedrijven voorzichtig met de inzet van slimme tools voor het monitoren van medewerkers omwille van hun privacy.



68,9%

Arbeidsparticipatie
onder vrouwen is
68,9 procent

Bron: CBS

Arbodiensten

AD

TOP 10 ▶▶

- 01 NLG Arbo
- 02 Arbo Unie
- 03 ArboNed
- 04 KLM Health Services
- 05 De Arbodienst
- 06 Kompas Groep
- 07 Alpina@work
- 08 HumanCapitalCare Company
- 09 Zorg van de Zaak
- 10 Verzuimvisie

Runner-up

- 01 Active Health Group
- 02 UWV

NPS

- 01 Arbo Unie
- 02 NLG Arbo
- 03 KLM Health Services
- 04 ArboNed
- 05 De Arbodienst
- 06 Zorg van de Zaak
- 07 HumanCapitalCare Company
- 08 Verzuimvisie
- 09 UWV
- 10 Kompas Groep
- 11 Active Health Group
- 12 Alpina@work

Klantgerichtheid

- | | |
|---------------------|------|
| NLG Arbo | ★★★★ |
| Arbo Unie | ★★★★ |
| KLM Health Services | ★★★★ |
| ArboNed | ★★★★ |
| Kompas Groep | ★★★★ |
| Verzuimvisie | ★★★★ |

HR dienstverlening

Zorg van de Zaak	★★★
De Arbodienst	★★★
HumanCapitalCare Company	★★★
Alpina@work	★★★
Active Health Group	★★★
UWV	★★★

Productleiderschap

Alpina@work	★★★★
NLG Arbo	★★★★
ArboNed	★★★★
Kompas Groep	★★★★
Arbo Unie	★★★★
HumanCapitalCare Company	★★★★
De Arbodienst	★★★★
Active Health Group	★★★
UWV	★★★
Zorg van de Zaak	★★★
KLM Health Services	★★★
Verzuimvisie	★★★

Excellente uitvoering

Alpina@work	★★★★
ArboNed	★★★★
Arbo Unie	★★★★
NLG Arbo	★★★★
Kompas Groep	★★★
KLM Health Services	★★★
De Arbodienst	★★★
Zorg van de Zaak	★★★
Active Health Group	★★★
HumanCapitalCare Company	★★★
Verzuimvisie	★★★
UWV	★★★

Executive search ES

TOP 10

- 01 Whyz Executive Search
- 02 The Executive Network
- 03 Odgers Berndtson
- 04 Page Executive

05 BeljonWesterterp

06 Partners at Work

07 GITP

08 Spencer Stuart

09 Korn Ferry

10 Amrop

Runner-up

- 01 Boer & Croon
- 02 Ebbinge
- 03 Yacht (Randstad)
- 04 Mercuri Urval
- 05 REP Recruitment
- 06 Egon Zehnder
- 07 Lintberg
- 08 Robert Walters

NPS

- 01 Whyz Executive Search
- 02 The Executive Network
- 03 Page Executive
- 04 Odgers Berndtson
- 05 Partners at Work
- 06 Spencer Stuart
- 07 Amrop
- 08 GITP
- 09 BeljonWesterterp
- 10 Korn Ferry
- 11 REP Recruitment
- 12 Mercuri Urval
- 13 Boer & Croon
- 14 Robert Walters
- 15 Yacht (Randstad)
- 16 Egon Zehnder
- 17 Ebbinge
- 18 Lintberg

Klantgerichtheid

Whyz Executive Search	★★★★
The Executive Network	★★★★
Page Executive	★★★
BeljonWesterterp	★★★
Odgers Berndtson	★★★
Partners at Work	★★★
Ebbinge	★★★



RESULTATEN

Lintberg	★★★★
Korn Ferry	★★★★
Amrop	★★★★
GITP	★★★★
Spencer Stuart	★★★★
Yacht (Randstad)	★★★★
Boer & Croon	★★★★
Mercuri Urval	★★★★
Robert Walters	★★★★
REP Recruitment	★★★★
Egon Zehnder	★★

Productleiderschap

Whyz Executive Search	★★★★★
The Executive Network	★★★★
Odgers Berndtson	★★★★
Partners at Work	★★★★
BeljonWesterterp	★★★★
Korn Ferry	★★★★
Page Executive	★★★★
GITP	★★★★
Spencer Stuart	★★★★
Mercuri Urval	★★★★
Ebbinge	★★★★
Boer & Croon	★★★★
Yacht (Randstad)	★★★★
Lintberg	★★★★
Egon Zehnder	★★★★
Robert Walters	★★★★
REP Recruitment	★★★★
Amrop	

Excellente uitvoering

Whyz Executive Search	★★★★★
The Executive Network	★★★★
GITP	★★★★
Odgers Berndtson	★★★★
Page Executive	★★★★
BeljonWesterterp	★★★★
Spencer Stuart	★★★★
Partners at Work	★★★★
Boer & Croon	★★★★
Amrop	★★★★
Egon Zehnder	★★★★
Ebbinge	★★★★
REP Recruitment	★★★★
Yacht (Randstad)	★★★★
Korn Ferry	★★★★
Lintberg	★★★★
Mercuri Urval	★★★★
Robert Walters	★★★★

HR-advies

HA

TOP 10 ▶▶

- 01 PwC
- 02 GITP
- 03 Bright & Company
- 04 Leeuwendaal
- 05 EIFFEL
- 06 Deloitte
- 07 &samhoud
- 08 LTP
- 09 ADP
- 10 ArboNed

Runner-up

- 01 Mercuri Urval
- 02 Brunel
- 03 CAK (Centraal Administratie Kantoor)
- 04 Visma (wo. NMBRS, Raet)
- 05 Driessen
- 06 Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)
- 07 Intelligence Group
- 08 YER
- 09 EY
- 10 Capgemini
- 11 Berenschot
- 12 TwynstraGudde
- 13 Lifeguard
- 14 Quintop
- 15 UWV
- 16 Willis Towers Watson
- 17 Mercer
- 18 Aon
- 19 Korn Ferry
- 20 Human Company

HR dienstverlening

NPS

01 Deloitte	
02 PwC	
03 &samhoud	
04 Leeuwendaal	
05 EIFFEL	
06 ArboNed	
07 GITP	
08 Mercuri Urval	
09 Visma (wo. NMBRS, Raet)	
10 LTP	
11 Brunel	
12 ADP	
13 Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)	
14 Bright & Company	
15 Centraal Administratie Kantoor	
16 TwynstraGudde	
17 Intelligence Group	
18 YER	
19 Berenschot	
20 Korn Ferry	
21 Lifeguard	
22 Driessen	
23 UWV	
24 EY	
25 Quintop	
26 Aon	
27 Capgemini	
28 Mercer	
29 Human Company	
30 Willis Towers Watson	

Klantgerichtheid

Driessen	★★★
Leeuwendaal	★★★
PwC	★★★
GITP	★★★
Mercuri Urval	★★★
Bright & Company	★★★
LTP	★★★
ADP	★★★
ArboNed	★★★
EIFFEL	★★★
Brunel	★★★
Deloitte	★★★
YER	★★★
Capgemini	★★★
Intelligence Group	★★★
Centraal Administratie Kantoor	★★★
&samhoud	★★★
Visma (wo. NMBRS, Raet)	★★★
Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)	★★★
EY	★★★

Willis Towers Watson	★★★
Lifeguard	★★★
Berenschot	★★★
Mercer	★★★
Human Company	★★★
Quintop	★★★
UWV	★★★
Korn Ferry	★★★
TwynstraGudde	★★★
Aon	★★★

Productleiderschap

Bright & Company	★★★★
PwC	★★★★
Capgemini	★★★★
Deloitte	★★★★
LTP	★★★★
&samhoud	★★★★
ADP	★★★★
GITP	★★★★
Leeuwendaal	★★★★
YER	★★★★
EIFFEL	★★★★
Brunel	★★★★
ArboNed	★★★★
Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)	★★★★
Driessen	★★★★
EY	★★★★
TwynstraGudde	★★★★
Visma (wo. NMBRS, Raet)	★★★
Mercuri Urval	★★★
Intelligence Group	★★★
Centraal Administratie Kantoor	★★★
Willis Towers Watson	★★★
Berenschot	★★★
UWV	★★★
Aon	★★★
Lifeguard	★★★
Quintop	★★★
Mercer	★★★
Human Company	★★★
Korn Ferry	★★★

Excellente uitvoering

GITP	★★★★
PwC	★★★★
EIFFEL	★★★★
Bright & Company	★★★★
Centraal Administratie Kantoor	★★★★
ADP	★★★★
Leeuwendaal	★★★★
EY	★★★★
LTP	★★★★



RESULTATEN

Brunel	★★★★
Driessen	★★★
Êsamhoud	★★★
Mercuri Urval	★★★
Intelligence Group	★★★
ArboNed	★★★
Deloitte	★★★
Visma (wo. NMBRS, Raet)	★★★
Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)	★★★
Quintop	★★★
Willis Towers Watson	★★★
Lifeguard	★★★
Mercer	★★★
Capgemini	★★★
Berenschot	★★★
TwynstraGudde	★★★
UWV	★★★
YER	★★★
Aon	★★★
Korn Ferry	★★★
Human Company	★★★

HR-assessment

HR

TOP 9

- 01 SUAS (vh Schouten & Nelissen
University of Applied Sciences)
- 02 GITP
- 03 Page Personnel
- 04 Van Harte & Lingsma
- 05 Talogy
- 06 Leeuwendaal
- 07 LTP
- 08 NewHR
- 09 PiCompany

NPS

- 01 SUAS (vh Schouten & Nelissen
University of Applied Sciences)
- 02 Talogy
- 03 Page Personnel
- 04 Van Harte & Lingsma
- 05 GITP
- 06 Leeuwendaal
- 07 LTP
- 08 NewHR
- 09 PiCompany

Klantgerichtheid

SUAS (vh Schouten & Nelissen University of Applied Sciences)	★★★
GITP	★★★
Talogy	★★★
Leeuwendaal	★★★
Van Harte & Lingsma	★★★
LTP	★★★
NewHR	★★★
Page Personnel	★★★
PiCompany	★★★

Productleiderschap

SUAS (vh Schouten & Nelissen University of Applied Sciences)	★★★★
GITP	★★★★
Page Personnel	★★★★
Van Harte & Lingsma	★★★
PiCompany	★★★
LTP	★★★
NewHR	★★★
Talogy	★★★
Leeuwendaal	★★★

Excellente uitvoering

SUAS (vh Schouten & Nelissen University of Applied Sciences)	★★★★
Leeuwendaal	★★★★
GITP	★★★★
Page Personnel	★★★★
Van Harte & Lingsma	★★★
NewHR	★★★
PiCompany	★★★
LTP	★★★
Talogy	★★★

HR dienstverlening



'COMPLEXE KLANTREIZEN: DAAR ZIJN WE GOED IN'

Ze waren het enige bureau in de pitch voor MKB Brandstof dat durfde te zeggen dat het de doelstellingen zou gaan realiseren. Het tekent de mentaliteit en de aanpak van onlinemarketingbureau Yonego uit Breda. Doelstellingen overtreffen door strategisch slimme keuzes te maken.

We spreken Hank van Dijk, managing director van Yonego. Een gedreven vakman met een schat aan marketingervaring. "Yonego is geen traditioneel marketingbureau. In plaats van stilzitten en wachten op de opdracht van de klant, draaien wij het liever om. Als de klant met een doelstelling komt, zeggen wij wat we gaan doen. Dat we daardoor soms meer in de driver's seat zitten, vinden onze klanten prettig. Ze zien ons als partner waarmee ze hecht samenwerken om hun resultaat elke dag weer te verbeteren."

ANDERE AANPAK

De werkwijze van Yonego valt ook in de smaak bij MKB Brandstof, dat twee jaar geleden na een pitch klant werd bij het onlinemarketingbureau. Algemeen directeur Remco Slik is daar duidelijk over: "Yonego pakt dingen heel anders aan dan wij intern zouden doen. Ze zijn heel gestructureerd. Het heeft een kop en een staart en er worden heel nauwkeurig doelstellingen vastgelegd. Onderweg vinden er rapportages plaats en aan het eind van het kwartaal kijken we samen terug. Heel gedetailleerd en nauwgezet. Dat is hun methode; zo werken ze. Yonego is echt de steunpilaar die ik nodig heb."

WENDBAAR

Hank van Dijk vult aan: "Het mooie van onze samenwerking met MKB Brandstof is dat wij de businessdoelstellingen keer op keer hebben weten te overtreffen. Dat komt niet alleen

'Yonego is echt de steunpilaar die ik nodig heb.'

door de uitgekende strategie en ons team van slimme specialisten, maar ook door onze wendbaarheid. Als online marketeers zien we meteen wat het effect is en kunnen we ook meteen ingrijpen als het nodig is."

COMPLEXE KLANTREIS

Over de vraag wat het profiel van de ideale klant van Yonego is, hoeft Van Dijk niet lang na te denken: "Onze klanten zijn intelligent met een lichte *challenging* rol. Het zijn de klanten die weten waar ze naartoe willen. Zoals MKB Brandstof, maar ook Schoonenberg HoorSupport. Allebei opdrachtgevers met een complexe klantreis. Daar houden we van. Want daarvoor is onze werkwijze juist extra geschikt. Je kunt pas een effectieve marketingtactiek ontwikkelen als je de business begrijpt én de markt. Zo kun je het resultaat elke dag weer verbeteren en groei realiseren."



DEEL ONLINE

AdverOnline | HROffice JOBMARKETING

“Het best bewaarde geheim van Nederland”, zo omschrijft Gerard-Jan van Wageningen, COO, de activiteiten van HROffice en AdverOnline.

Het eerste bedrijf biedt geavanceerde hr-software aan, terwijl het tweede gespecialiseerd is in jobmarketing, wat neerkomt op het verbinden van werkgevers met talentvolle kandidaten. Met een team van 75 professionals, werkzaam vanuit Haarlem en Utrecht, leggen beide bedrijven de nadruk op hoogwaardige dienstverlening, snelle respons en nauwe samenwerking met opdrachtgevers.

Van Wageningen: “HROffice concentreert zich op recruitment, workforce management voor zowel vast als flexibel personeel en contracting software voor freelancers. Daarnaast heeft AdverOnline een vruchtbare samenwerking met mediabedrijf Initiative. Deze samenwerking stelt ons in staat om de jobmarketing en employer branding te verzorgen voor diverse overheidsinstanties, variërend van de Belastingdienst en DJI tot gemeenten, provincies en ministeries.”

Op het terrein van freelance heeft het bedrijf een ‘one stop shop voor freelancers’ ontwikkeld in samenwerking met



Younited. “Hier zijn we uniek in”, zegt Van Wageningen. “We bieden het hele palet aan: administratie, contracting, screening, urenregistratie, facturatie en een marktplaats waar zzp’ers en opdrachtgevers elkaar kunnen vinden. Ik ben ervan overtuigd dat dit de Nederlandse markt zal transformeren.”

Hij besluit: “Om onze ambitieuze doelen te verwezenlijken, hebben we strategische samenwerkingen opgebouwd met gerenommeerde bedrijven, zoals Ceva Logistics, Bol.com, Indeed en LinkedIn, SD Worx en RGF Staffing. Deze samenwerkingen zijn van cruciaal belang voor onze voortdurende relevantie in de markt.”

>www.adver-online.nl<



DEEL ONLINE

dormakaba WORKFLOWS ONTSLUITEN

Waar mensen werken, is dormakaba vaak de poortwachter: de specialist in deur- en toegangssystemen levert de hardware én software voor een veilige, betrouwbare en efficiënte werkomgeving.

Of je nu op kantoor bent, in het ziekenhuis of in een hotel: de kans is groot dat je in aanraking komt met dormakaba. Overal ter wereld installeert dormakaba deurbeslag, sloten, schuifdeuren, sluisen, tourniquets en andere hardware. Chris van den Luitgaarden, managing director: “Om duurzaam bij te dragen aan operationele processen, veiligheid en kostenefficiëntie moeten verkeersstromen overzichtelijk en



beheersbaar zijn. Daar zorgen wij voor, met een vriendelijke en veilige entree.”

De markt vraagt om maatwerk, mede door de digitalisering en de regels voor hygiëne, veiligheid en gezondheid. Daarom heeft dormakaba zijn knowhow vergroot. Vorig jaar is Atimo Personeelstechniek overgenomen, dat workforce management software ontwikkelt. “Je kunt je voorstellen dat nauwkeurige urenregistratie van groot belang is bij het inlenen van personeel, zoals dat bij veel bedrijven gebeurt”, aldus Van den Luitgaarden.

“Er is grote behoefte aan betrouwbare managementinformatie over de arbeidstijd en de daarmee samenhangende kosten. Bovendien willen organisaties die geregistreerde tijd kunnen uitsplitsen en deze input ook gebruiken voor andere toepassingen, zoals de salarisverwerking, financiële boekhouding en project- of orderadministratie. Het urenmanagement sluit weer goed aan bij onze toegangscontrole. Toegang, tijd en planning kun je niet los van elkaar zien. Wij zijn er trots op dat dit de pijlers zijn van ons productportfolio. De klant hoeft nog maar op één dienstverlener te vertrouwen.”

>www.dormakaba.nl<



DEEL ONLINE

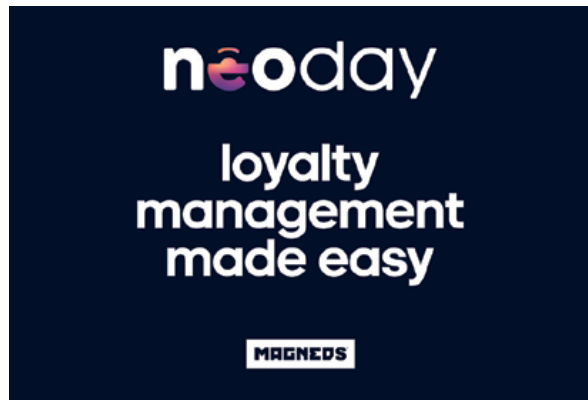
Magneds

GEPERSONALISEERD LOYALTY-PROGRAMMA

Een loyaliteitsprogramma opzetten vergt veel tijd en ondersteuning van softwarespecialisten. Tot nu toe. Want Magneds presenteert NeoDay; hiermee kunnen marketeers snel en eenvoudig campagnes inrichten.

“Met NeoDay kunnen marketeers zelf loyalty-programma’s inrichten. Daar komt geen IT’er meer aan te pas”, zegt Jurgen Swaans, CEO van Magneds. Het bureau verzorgt al vijftien jaar online loyaliteitsprogramma’s voor grote namen als Heineken, FrieslandCampina, Pathé en tal van andere A-merken in de FMCG, retail, petrol, fashion en leisure. Magneds is het bureau achter bijvoorbeeld Heineken Biertgoed en Club Pathé.

Swaans weet uit ervaring dat loyalty-programma’s van idee tot uitvoering (ontwikkeling software en visuals) al gauw anderhalf jaar duren. “Zo’n platform als Club Pathé kan dankzij NeoDay nu binnen acht weken worden ingericht.” Marketeers met enige kennis van marketing automation doen dit helemaal zelf. Zonder IT. Van one-off lead-gen campagnes tot en met gepersonaliseerde loyaliteitsprogramma’s voor de lange termijn – Met NeoDay richt je out of the box een op het merk afgestemd loyalty-



programma in. Inclusief features, eenvoudig integrerend met bijvoorbeeld een native mobile app.

Om een vliegende start te maken worden marketeers op weg geholpen met een training en ondersteuning bij het opzetten van de eerste campagne. Maar binnen enkele dagen kan elke klant zelf aan de slag. Binnen het imposante Magneds klantportfolio is NeoDay snel terrein aan het winnen. Swaans: “Wij kunnen voortaan onze kennis en expertise meer inzetten om met de klant over strategie te praten in plaats van over het programmeren.”

>www.neoday.com<



DEEL ONLINE

Magnus Digital

INTEGRALE BLIK

Het Data & Analytics-team van Magnus Digital kenmerkt zich door een integrale blik. De consultants hebben niet alleen oog voor de techniek, maar ook voor de organisatie en processen bij de klanten.

Een informele en niet-hiërarchische organisatie. Zo typeert Han Raaijmakers Magnus Digital, waar zo’n honderd consultants werken en dat onderdeel is van Emixa. Raaijmakers is verantwoordelijk voor het Data & Analytics-team. “Met ontwikkelingen rond AI, taalmodellen en machinelearning verandert de wereld van data gigantisch snel. Onze klanten roepen onze hulp in om daar op een strategisch slimme manier mee om te gaan. We helpen klanten in de volle breedte van het data & analytics-domein, waarbij we speciale focus hebben op bepaalde markten, zoals de maakindustrie.”

Raaijmakers legt uit: “Onze consultants hebben een brede blik. Als we bij een bedrijf aan de slag gaan, onderzoeken we eerst wat de wensen en ambities voor de lange termijn zijn. Vervolgens proberen we op een natuurlijke manier aan te sluiten bij de bestaande processen. Pas dan komt de



techniek om de hoek kijken en gaan we een dataplatform bouwen. Zo voorkomen we dat we een systeem bouwen dat niet aansluit op de processen van onze klant.”

Bij Magnus Digital gaan consultancy en implementatie hand in hand. “Door onze bedrijfscultuur krijgen mensen snel verantwoordelijkheid. We horen vaak van onze klanten terug dat zij dat ook waarderen. Ze zien dat onze mensen zaken niet op hun beloop laten, maar zelf initiatief nemen. Ons motto is dat we schouder aan schouder met klanten aan projecten werken. Alleen dan kun je in onze visie tot optimale dataoplossingen komen.”

>www.magnus.nl<



DEEL ONLINE

MisterGreen

DUURZAME LEASE

Elektrische auto's van hoge kwaliteit tegen een goede prijs voor bedrijven en consumenten. Daarvoor staat MisterGreen. "Een normale leasemaatschappij is niet veel meer dan een bank. Wij gaan verder."

"Wij zijn geen traditionele leasemaatschappij", zegt Mark Schreurs, medeoprichter van het in 2008 gestarte bedrijf. "Wij zetten onze auto's minimaal acht jaar in, waar anderen dat maar vijf jaar doen. Voor de laatste drie jaar in ons ReDrive-programma, waardoor we de prijs laag kunnen houden en meer consumenten elektrisch kunnen rijden. Maar we gaan verder. Na die acht jaar halen we de batterij eruit om die in te zetten voor opslag van energie. Daar gaan we in 2024 mee starten. We hebben hiermee in 2016 al succesvol een test gedaan. Batterijen waren destijds echter nog te kostbaar en de salderingsregeling zat in de weg."

MisterGreen heeft alleen Tesla's, vanwege de kwaliteit en de efficiency. Het bedrijf investeert alleen in auto's die hun geld opbrengen, en dat lukt niet met een efficiency van 250 watt per kilometer, zegt Mark. "Dan duurt laden en snelladen twee keer zo lang, het bereik is twee keer zo kort, terwijl de aanschafprijs meestal wél fors is. Zodra er



andere merken komen die hoog scoren op de efficiency-schaal, gaan we er zeker naar kijken. Maar vooral door de Model Y heeft Tesla een enorme voorsprong."

Daar komt bij dat MisterGreen hecht aan veiligheid. "We investeren niet in een auto die geen hardware heeft om zelf te kunnen rijden. Wij denken dat over twee, drie jaar de software, ondersteund door AI en meer computerkracht, zó goed is dat voertuigen autonoom aan het verkeer kunnen deelnemen: veel veiliger dan zelf rijden."

>www.mistergreen.nl<



DEEL ONLINE

Nedflex

SAMEN()WERKEN

Nedflex begon 31 jaar geleden met het vinden van werk voor moeilijk bemiddelbare mensen. Nu verzorgt het bureau uiteenlopende hr-diensten en ligt de nadruk sterker op binden, samen met de klant.

Nedflex bemiddelt personeel in onder meer de agrosector, voedselproductie, bakkerijen, horeca, logistiek en e-commerce, vertelt CEO Nick Bos. "Bovendien zijn we daar met onze hr-diensten ook een sparringpartner voor onze klanten. We proberen hen anders naar hun personeelsbeleid te laten kijken. Niet elke werkgever vindt het makkelijk om uit de comfortzone van cv's te stappen. Maar wij zijn



ervan overtuigd dat iemand eerst gemotiveerd moet zijn. En dan kunnen we hem of haar, samen, heel veel bijbrengen. Zo biedt onze Nedflex Academy gericht cursussen, opleidingen, deelmodules en dergelijke aan. Daarnaast is de ontwikkeling in de praktijk cruciaal; daar werken we samen met de klant aan."

Bos licht toe: "Dat 'samen' is echt een onderscheidende factor. Het beste voorbeeld is dat we onze medewerkers bij een aantal grote klanten als intercedent of personeelsmedewerker in de productieomgeving plaatsen. Daar werven ze mensen en begeleiden hen in hun loopbaan. Met onze inhouse-diensten ontzorgen we de klant en hebben medewerkers altijd een adviseur in de buurt die hen verder kan helpen."

Bos: "Door de krappe arbeidsmarkt is medewerkers vinden niet meer voldoende; hen binden en behouden is de eerste stap in het oplossen van je personeelstekort. Daar ontwikkelen wij een strategie voor, samen met onze klanten. Want werkgevers moeten daar zelf ook aan bijdragen. De toekomst van die medewerker ligt immers bij dat bedrijf; dan ben je verplicht er samen in te investeren."

>www.nedflex.nl<



DEEL ONLINE

HR dienstverlening

Trainingen & Opleidingen

TO

TOP 10

- 01 SUAS (vh Schouten & Nelissen University of Applied Sciences)
- 02 Van Harte & Lingsma
- 03 Nyenrode Business Universiteit
- 04 GITP
- 05 NCOI Opleidingen
- 06 Scheidegger
- 07 De Baak
- 08 ICM
- 09 Schoevers
- 10 Rotterdam School of Management, Erasmus University

Runner-up

- 01 Bureau Zuidema
- 02 Goodhabitiz
- 03 Taleninstituut Regina Coeli
- 04 LOI
- 05 FranklinCovey
- 06 Avicenna, Academie voor Leiderschap
- 07 Markus Verbeek Praehep
- 08 Open Universiteit
- 09 YEARTH Academy
- 10 Maastricht School of Management
- 11 NIVE Opleidingen
- 12 NEVI
- 13 Boertien Vergouwen Overduin
- 14 TIAS School for Business and Society
- 15 Comenius
- 16 Sioo
- 17 NTI
- 18 SkillsTown
- 19 AOG School of Management

NPS

- 01 SUAS (vh Schouten & Nelissen University of Applied Sciences)
- 02 Nyenrode Business Universiteit
- 03 Van Harte & Lingsma
- 04 Schoevers
- 05 ICM
- 06 Goodhabitiz
- 07 De Baak
- 08 GITP
- 09 NCOI Opleidingen
- 10 YEARTH Academy
- 11 Scheidegger
- 12 Bureau Zuidema
- 13 NEVI
- 14 Boertien Vergouwen Overduin
- 15 FranklinCovey
- 16 LOI
- 17 Rotterdam School of Management, Erasmus University
- 18 Open Universiteit
- 19 Avicenna, Academie voor Leiderschap
- 20 NTI
- 21 Markus Verbeek Praehep
- 22 Maastricht School of Management
- 23 Comenius
- 24 Taleninstituut Regina Coeli
- 25 NIVE Opleidingen
- 26 SkillsTown
- 27 TIAS School for Business and Society
- 28 AOG School of Management
- 29 Sioo

Klantgerichtheid

- | | |
|--|-----|
| SUAS (vh Schouten & Nelissen University of Applied Sciences) | ★★★ |
| GITP | ★★★ |
| Van Harte & Lingsma | ★★★ |
| NCOI Opleidingen | ★★★ |
| Nyenrode Business Universiteit | ★★★ |
| Scheidegger | ★★★ |
| De Baak | ★★★ |
| Taleninstituut Regina Coeli | ★★★ |
| Bureau Zuidema | ★★★ |
| ICM | ★★★ |
| Markus Verbeek Praehep | ★★★ |
| NIVE Opleidingen | ★★★ |
| YEARTH Academy | ★★★ |
| LOI | ★★★ |
| Goodhabitiz | ★★★ |
| Open Universiteit | ★★★ |
| Rotterdam School of Management, Erasmus University | ★★★ |



RESULTATEN

Maastricht School of Management	★★★★
Schoevers	★★★★
NTI	★★★★
Boertien Vergouwen Overduin	★★★★
Sioo	★★★★
SkillsTown	★★★★
NEVI	★★★★
FranklinCovey	★★★★
Avicenna, Academie voor Leiderschap	★★★★
TIAS School for Business and Society	★★★★
AOG School of Management	★★★★
Comenius	★★★★

Productleiderschap

Van Harte & Lingsma	★★★★
SUAS (vh Schouten & Nelissen)	★★★★
University of Applied Sciences)	★★★★
Nyenrode Business Universiteit	★★★★
Scheidegger	★★★★
Markus Verbeek Praehop	★★★★
Bureau Zuidema	★★★★
NCOI Opleidingen	★★★★
De Baak	★★★★
NIVE Opleidingen	★★★★
GITP	★★★★

Rotterdam School of Management, Erasmus University	★★★★
Schoevers	★★★★
ICM	★★★★
Open Universiteit	★★★★
LOI	★★★★
Maastricht School of Management	★★★★
Taleninstituut Regina Coeli	★★★★
Goodhabituz	★★★★
Sioo	★★★★
Avicenna, Academie voor Leiderschap	★★★★
FranklinCovey	★★★★
Comenius	★★★★
NEVI	★★★★
YEARTH Academy	★★★★
TIAS School for Business and Society	★★★★
Boertien Vergouwen Overduin	★★★★
NTI	★★★★
AOG School of Management	★★★★
SkillsTown	★★★★

Excellente uitvoering

SUAS (vh Schouten & Nelissen)	★★★★
University of Applied Sciences)	★★★★
Nyenrode Business Universiteit	★★★★
Rotterdam School of Management, Erasmus University	★★★★
GITP	★★★★

Avicenna, Academie voor Leiderschap	★★★★
Taleninstituut Regina Coeli	★★★★
Van Harte & Lingsma	★★★★
FranklinCovey	★★★★
NCOI Opleidingen	★★★★
Scheidegger	★★★★
De Baak	★★★★
ICM	★★★★
Schoevers	★★★★
TIAS School for Business and Society	★★★★
LOI	★★★★
Maastricht School of Management	★★★★
Bureau Zuidema	★★★★
NEVI	★★★★
Goodhabituz	★★★★
Comenius	★★★★
Sioo	★★★★
Markus Verbeek Praehop	★★★★
Open Universiteit	★★★★
Boertien Vergouwen Overduin	★★★★
YEARTH Academy	★★★★
NIVE Opleidingen	★★★★
AOG School of Management	★★★★
SkillsTown	★★★★
NTI	★★★★

Uitzendbureaus & detacheerders



TOP 10 ▶▶

- 01 Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)
- 02 AB Groep (wo. AB Oost, AB Vakwerk, AB Werkt)
- 03 Olympia
- 04 Brunel
- 05 The Works (YoungCapital)
- 06 Maandag
- 07 Manpower

HR dienstverlening

HR dienstverlening

08 Nedflex

09 Adecco

10 Magnit

Runner-up

- 01 Driessen
- 02 Proman Group (wo. Luba, Timing)

NPS

- 01 Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)
- 02 Olympia
- 03 AB Groep (wo. AB Oost, AB Vakwerk, AB Werk)
- 04 Maandag
- 05 Manpower
- 06 Brunel
- 07 The Works (YoungCapital)
- 08 Nedflex
- 09 Magnit
- 10 Adecco
- 11 Driessen
- 12 Proman Group (wo. Luba, Timing)

Klantgerichtheid

- Randstad (incl. Yacht, Tempo Team) ★★★
- AB Groep (wo. AB Oost, AB Vakwerk, AB Werk) ★★★
- Nedflex ★★★
- Maandag ★★★
- Olympia ★★★
- The Works (YoungCapital) ★★★
- Adecco ★★★
- Manpower ★★★
- Brunel ★★★
- Proman Group (wo. Luba, Timing) ★★★
- Driessen ★★★
- Magnit ★★★

Productleiderschap

- Randstad (incl. Yacht, Tempo Team) ★★★★★
- Olympia ★★★★★
- Brunel ★★★★★
- AB Groep (wo. AB Oost, AB Vakwerk, AB Werk) ★★★★★
- The Works (YoungCapital) ★★★★★
- Adecco ★★★
- Manpower ★★★
- Magnit ★★★
- Nedflex ★★★
- Maandag ★★★

- Driessen ★★★
- Proman Group (wo. Luba, Timing) ★★★

Excellente uitvoering

- AB Groep (wo. AB Oost, AB Vakwerk, AB Werk) ★★★★★
- Randstad (incl. Yacht, Tempo Team) ★★★★★
- The Works (YoungCapital) ★★★★★
- Brunel ★★★
- Olympia ★★★
- Adecco ★★★
- Maandag ★★★
- Nedflex ★★★
- Manpower ★★★
- Proman Group (wo. Luba, Timing) ★★★
- Driessen ★★★
- Magnit ★★★

Werving & selectie WS

TOP 10

- 01 Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)
- 02 Intermediair
- 03 Adecco
- 04 The Works (YoungCapital)
- 05 Michael Page
- 06 Monsterboard
- 07 Indeed
- 08 LinkedIn
- 09 Velde
- 10 Olympia

Runner-up

- 01 Proman Group (wo. Luba, Timing)
- 02 YER
- 03 Manpower
- 04 Nationale Vacaturebank



RESULTATEN

05 Magnit
06 Werk.nl
07 Mercuri Urval

NPS

01 Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)
02 Intermediair
03 LinkedIn
04 Adecco
05 Indeed
06 Monsterboard
07 Michael Page
08 The Works (YoungCapital)
09 Velde
10 YER
11 Olympia
12 Nationale Vacaturebank
13 Manpower
14 Werk.nl
15 Proman Group (wo. Luba, Timing)
16 Mercuri Urval
17 Magnit

Klantgerichtheid

Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)	★★★
Adecco	★★★
Michael Page	★★★
Intermediair	★★★
The Works (YoungCapital)	★★★
Indeed	★★★
Proman Group (wo. Luba, Timing)	★★★
Monsterboard	★★★
LinkedIn	★★★
Olympia	★★★
Manpower	★★★
Nationale Vacaturebank	★★★
Magnit	★★★
Velde	★★★
Werk.nl	★★★
YER	★★★
Mercuri Urval	★★★

Productleiderschap

Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)	★★★★
Intermediair	★★★★
Michael Page	★★★★
The Works (YoungCapital)	★★★★
Monsterboard	★★★★
Adecco	★★★★
Indeed	★★★★
Proman Group (wo. Luba, Timing)	★★★★
Velde	★★★★
LinkedIn	★★★

Mercuri Urval	★★★
YER	★★★
Magnit	★★★
Manpower	★★★
Olympia	★★★
Nationale Vacaturebank	★★★
Werk.nl	★★★

Excellente uitvoering

Adecco	★★★★
Randstad (incl. Yacht, Tempo Team)	★★★★
The Works (YoungCapital)	★★★★
Intermediair	★★★★
Monsterboard	★★★★
Michael Page	★★★★
Olympia	★★★★
Indeed	★★★★
LinkedIn	★★★★
Velde	★★★★
Proman Group (wo. Luba, Timing)	★★★
YER	★★★
Magnit	★★★
Manpower	★★★
Nationale Vacaturebank	★★★
Mercuri Urval	★★★
Werk.nl	★★★



Toekomst

Software-ontwikkelaar,
data-analist, leraar,
bouwvakker, verpleegkundige
en medisch technicus
zijn de meest
toekomstbestendige
banen
Bron: CBS

HR dienstverlening

PayPal

BUSINESSGROEI

PayPal scoort dit jaar een hoge positie in de categorie Cashmanagement. Met zijn totaaloplossing in betalingen en businesskrediet helpt PayPal bedrijven om snel te investeren en groeien.

Bedrijven die een online product of dienst verkopen, moeten enkele dagen tot een week op hun geld wachten. Dit is niet het geval bij PayPal. "Als instantbetaaldienst zorgen wij dat de opbrengst snel beschikbaar is", zegt Maarten Zwaan, directeur PayPal Benelux & Ierland.

"Naast onze bekende betaalknop bieden we bedrijven ook een totaaloplossing om al hun betalingen te stroomlijnen: het PayPal Commerce Platform. Dit platform stimuleert groei, efficiëntie en veiligheid. Ook voor bedrijven die internationaal actief zijn. Met wereldwijd meer dan 400 miljoen actieve gebruikers is PayPal immers een vertrouwd merk dat in ieder land dezelfde ervaring en dezelfde voorwaarden biedt."

Zwaan vervolgt: "Ook bedrijven met een goede cashflow hebben soms behoefte aan extra financieringsruimte. Met PayPal Business Krediet evalueren we de verkoopprestaties en historie van een klant om binnen een paar minuten een financiering voor te stellen – en zo groei te versnellen. Net als onze klanten



moeten ook wij tegemoetkomen aan de steeds kritischer wordende consument. Een voorbeeld: zo'n 70% van alle online aankopen wordt voortijdig afgebroken, omdat online shoppers de check-out te veeleisend vinden. Door continu te innoveren blijven we vooroplopen met betaaloplossingen die consumenten en bedrijven eenvoudige, snelle én veilige betalingen bieden. Mede hierdoor behalen we al een aantal achtereenvolgende jaren een hoge ranking in de MT1000."

>www.paypal.com<



DEEL ONLINE

PwC

HAPPY HEALTHY

De toenemende personeelsschaarste is de grote uitdaging van deze tijd. Als je al goede mensen hebt, hoe zorg je er dan voor dat ze bij je blijven? Het antwoord komt van PwC.

"Als strategische kennispartner op het gebied van people and organization zien we dat veel opdrachtgevers hiermee worstelen", aldus PwC-partner Bas van de Pas. "We kijken altijd eerst welke impact je als bedrijf hebt op je werknemers. Welke risico's zijn er? Vraag je niet te veel van je mensen, waardoor het ziekteverzuim stijgt? Maar ook: welke mogelijkheden heb je om



het leven van je mensen te verbeteren? Daar komt het sociale aspect om de hoek kijken. Een factor die steeds belangrijker wordt. De S van ESG.

"Wil je mensen houden, dan is salarisverhoging niet altijd zinvol. Voor je het weet, doet de concurrent dat ook. Zorg daarom dat je mensen het goed hebben. Maar hoeveel moet je investeren in de wellbeing van je medewerkers? Hoe verleid je mensen om meer uren te gaan werken als daar ruimte voor is en hoe help je ze om het ziekteverzuim omlaag te brengen? Bij PwC gebruiken we daarvoor *people analytics*. Op basis van analyses en visualisaties ontwikkelen we de juiste strategie. Belangrijk is in ieder geval dat je de mens centraal stelt. Door naast de cijfers en analyses drie factoren in de gaten te houden waar je medewerkers beter van worden: gezond blijven, happy zijn en het benutten van hun talenten.

"Tot slot speelt sustainability van je bedrijf een steeds grotere rol. De CSRD-richtlijn komt eraan. Voor veel bedrijven nu nog niet verplicht, maar het zal wel gezien worden als best practice. Voor toekomstige medewerkers een mooie lakmoesproef om te zien hoe het er bij een bedrijf echt aan toegaat."

>www.pwc.nl<



DEEL ONLINE

QISS IT DIVERSITEIT

Streven naar diversiteit onderscheidt QISS IT al sinds 2010. “We wilden meer vrouwen brengen binnen IT-afdelingen. Inmiddels kijken we naar de totale diversiteit binnen een team.”

Het stereotiepe beeld van een IT-afdeling: een weinig communicatief mannenbolwerk. Dat moest anders. Met meer vrouwen en communicatie als keycompetentie. Dat was in 2010 de start van QISS IT. De detacheerder benaderde vrouwelijke hbo-studenten zonder IT-achtergrond, blikt Esther Jousma terug. “Die leidden we met onze traineeships op voor rollen binnen de IT.” Inmiddels is de focus echter breder. “De IT-teams hebben niet alleen meer vrouwen nodig, maar hebben baat bij een evenwichtige en diverse samenstelling. Daar zorgen wij voor.”

Concreet wordt bij het plaatsen van medewerkers niet alleen gekeken naar opleiding en diploma's, maar ook naar ervaring, persoonlijke eigenschappen en of de trainees passen binnen de samenstelling van een afdeling. “Onze ervaring is dat daardoor de klanttevredenheid bij opdrachtgevers toeneemt”, zegt Jousma.



Daarnaast bouwde QISS IT in samenspraak met hun klanten aan doorontwikkelingstrajecten, de IT-tracks. “Slimme mensen willen doorgroeien en zich blijven ontwikkelen; die mogelijkheid wordt hen op die manier geboden.” QISS IT helpt ambitieuze IT-talenten om door te groeien naar vervolgrollen en detacheerde vervolgens nieuw talent op hun startersfunctie. “Zo zijn onze opdrachtgevers altijd verzekerd van een stabiel bezette IT-afdeling, en ontwikkelen de trainees zich tot ware IT-specialisten.”

>www.qiss-it.nl<



DEEL ONLINE

Scania Finance Nederland CUSTOMER FIRST

Flexibiliteit en klantgerichtheid. Deze kernwaarden kwamen al snel naar voren bij het recente MT-1000 onderzoek van MT/Sprout, en dit kwam niet onverwacht.

Country Director Nederland Ralph van den Berg licht dit graag toe: “Financiële ondersteuning werkt voor ons alleen als je het echt persoonlijk aanpakt. Of een klant nu groot of klein is: iedere relatie heeft al jaren z'n eigen vaste contact-



persoon. Een ervaren regiomanager die de business en de situatie van de klant goed kent. Zo kunnen we altijd snel schakelen. Wie bij Scania Financial Services aanklopt, kan binnen 48 uur een financieringsvoorstel krijgen én acceptatie. Dat is inderdaad sneller dan gebruikelijk. Bij Scania zit de zekerheid niet in het onderpand van huizen en privévermogen, maar wel in het object en in de kwaliteit van de klant. We hoeven daardoor geen lang traject te doorlopen voor acceptatie.”

Van den Berg vervolgt: “Ook in slechte tijden staat Scania Financial Services schouder aan schouder met zijn klanten om oplossingen te zoeken. Mooie voorbeelden zijn de coronacrisis en de financiële crisis. Toen veel relaties het zwaar hadden, zijn we met ze in gesprek gegaan. Uiteindelijk hebben we veel relaties kunnen helpen met hun liquiditeitsspanningen. Maar ook als het goed gaat en er naar de toekomst moet worden gekeken, staan we voor ze klaar. Zoals nu met de transitie naar elektrische voertuigen en de bijbehorende laadinfrastructuur. We zijn daarvoor nu al druk bezig om financieringsoplossingen te vinden. Dat doen we al brainstormend samen met de klant. En dat wordt zeker gewaardeerd.”

>www.scania.com<



DEEL ONLINE

Sound of Data

UITMUNTENDE KLANTERVARING

Sound of Data levert bereikbaarheidsoplossingen voor klantenservices van grote organisaties. Waar ooit de nadruk lag op telefonie, omvat de dienstverlening nu conversationele en contextuele communicatie over alle mogelijke kanalen.

Een unieke omnichannel totaaloplossing brengt alle telefoontjes en berichten bijeen, om hier de juiste opvolging aan te kunnen geven. “Geautomatiseerd waar het kan, persoonlijk waar het moet”, doelt Sound of Data-CEO Jos van Loo op de balans tussen softwarematige afhandeling en de optimaal geïnformeerde en ondersteunde medewerker.

Van Loo was als technicus en ondernemer ruim twintig jaar succesvol actief binnen de marketingautomation. In zijn huidige rol maakt hij “vanuit kracht, commitment en plezier” het verschil. Sound of Data richt zich primair op Nederlandse organisaties met internationale activiteiten of ambities. “Zij kunnen dankzij moderne technologie altijd een uitmuntende ervaring bieden. De juiste aandacht voor mensen leidt tot de gewenste loyaliteit.”

Van Loo vervolgt: “Onafhankelijkheid is onze kracht. We hebben dankzij onze dertigjarige ontwikkeling enorme kennis van



systemen, marktpartijen en mogelijkheden opgebouwd. We staan heel dicht bij onze klanten, waardoor we precies weten wat er speelt. Deskundigheid in combinatie met pragmatisme levert altijd de best passende oplossing op voor elke individuele behoefte.” Jos van Loo adviseert organisaties die conversationele oplossingen overwegen om zich eerst goed te informeren. “Onze whitepaper leert wat je eraan hebt en hoe je het concreet maakt. Desgewenst geven we advies en dragen we bij aan de invulling op basis van onze cloudgebaseerde technologie.”

www.soundofdata.nl



DEEL ONLINE

Spark design & innovation

MARKTLEIDERS CREËREN

Klanten van Spark design & innovation zijn belangrijke spelers in hun eigen wereldmarkt. “Wij creëren producten voor marktleaders.” Hoe? Door technische innovaties, slimme oplossingen en integraal goed ontworpen producten.

Het Rotterdamse bureau werkt voor grote namen als Honeywell, Quooker, La Marzocco en The Ocean Cleanup. Maar ook voor minder bekende wereldmarktleaders als Holmatro, waarvoor het onlangs nog een iF Gold Design-award won voor brand-



weergereedschap. Michel van Schie, Managing Partner: “Productontwikkeling is een complex en riskant proces. Na het bepalen van de juiste propositie moeten technologische hordes worden genomen en alle productfuncties worden geïntegreerd in een ontwerp dat past bij het merk. Esthetiek, produceerbaarheid en geldende wet- en regelgeving zijn deel van de puzzel.”

Spark design & innovation beheerst dit proces door dertig jaar ervaring, een doorontwikkelde agile aanpak, een gedreven team en een uitgebreid netwerk. Spark focust zich steeds meer op producten voor de industrie, medische producten en robotica. Mooi voorbeeld is de nieuwste generatie medicijnscanners, waarbij Spark design & innovation rondom de AI-technologie van ZiuZ een machine heeft ontwikkeld die op performance en design de concurrentie voorbijstreeft. Van Schie's advies: ga niet alleen aan de slag met productontwikkeling. Kies een partner met bewezen trackrecord. Bij Spark design & innovation staat in ieder geval een enthousiast team van nieuwsgierige ontwerpers en engineers klaar om de producten te ontwerpen voor marktleaders van morgen.

www.sparkdesign.nl



DEEL ONLINE

St vd Brink

TOEKOMSTGERICHTE TRANSPORTEUR

In de afgelopen decennia is St vd Brink uitgegroeid tot een van de grootste en bekendste transportbedrijven van Nederland. “De toekomst ziet er rooskleurig uit”, zegt directeur Alex van den Brink.

“Onze slogan ‘Hart voor mensen, passie voor transport’ zegt het eigenlijk al. Deze passie is duidelijk voelbaar, waar je ook komt in ons bedrijf. Met onze ruim 750 medewerkers gaan wij continu voor de beste kwaliteit voor onze klanten én voor elkaar. Werk je samen met St vd Brink, dan mag je in ieder geval een meedenkende partner verwachten”, aldus directeur Alex van den Brink. “Bij ons kun je bovendien rekenen op uitgebreide diensten: transport, op- en overslag en fulfilment. Hierbij focussen we op innovatie: we werken met de modernste materialen en investeren continu in ons wagenpark.” St vd Brink heeft ook oog voor mens en milieu. “We lopen voorop als het gaat om verduurzaming.”

De kracht van St vd Brink? “We zijn een mensgericht familiebedrijf dat een goede verstandhouding met opdrachtgevers, leveranciers en medewerkers hoog in het vaandel heeft staan. Dat familiegevoel is geen sausje. Alles wat we doen, is met de menselijke maat. We gaan voor goede onderlinge



verhoudingen en contact, denken met elkaar mee en gunnen elkaar het beste.”

Van den Brink besluit: “Het is onze missie om voorop te lopen in de branche als het gaat om duurzaam transport. Onze ambitie is om de CO₂-uitstoot in de keten fors te reduceren. Dit is een missie waarin we stappen zetten om de impact op het milieu te beperken. Hierin trekken we samen op met partners. Niet alleen verduurzamen we in onze logistiek, maar ook in onze bedrijfsvoering benutten we iedere kans. Zo nemen wij onze verantwoordelijkheid voor mens en natuur.”

> www.stvdbrink.nl <



DEEL ONLINE

Wepublic

BUITEN BINNEN

De binnenwereld verbinden met de buitenwereld, gestaafd met data. Dat is wat Wepublic doet. “Met goede inzichten in wat er buiten gebeurt, kom je tot betere besluiten”, zegt Co-CEO Mark van den Anker.

Dat wat er in de omgeving gebeurt, is meer dan ooit relevant voor bedrijven. Of dat nu politieke ontwikkelingen zijn, standpunten van belangenorganisaties of het maatschap-



pelijk sentiment. Die inzichten zijn van grote waarde voor de eigen business. Maar daar wringt ook meteen de schoen. Want hoe hou je als bedrijf de vinger aan de pols van de o zo omvangrijke en complexe buitenwereld?

“Dit is een worsteling voor veel bedrijven”, zegt Mark van den Anker, Co-CEO van Wepublic, adviesbureau voor public affairs en communicatie. “Er zijn zoveel ontwikkelingen gaande en er moet op zoveel borden worden geschaakt, dat het voor bedrijven een enorme uitdaging is om overzicht en grip te houden.” Maar het kan wel degelijk. Van den Anker: “Het begint met goede monitoring en datagedreven analyses. Zo kunnen we onze adviezen en persoonlijke inzichten onderbouwen met feiten op basis van die data-analyses. Maar ook bieden we bijvoorbeeld een app waarmee klanten hun eigen stakeholders kunnen bijhouden. Op die manier brengen we de buitenwereld naar binnen.”

Hiermee tilt Wepublic het communicatievak naar een nieuw niveau. Van den Anker: “We helpen klanten om dilemma’s te delen. Luisteren naar de verschillende belangen en inzichten staat daarbij voorop. Zo kom je als bedrijf tot betere besluiten en maak je impact.”

> www.wepublic.nl <



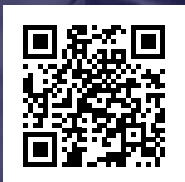
DEEL ONLINE



Blijf leren over leiderschap en ondernemen

Schrijf je nu in voor een van onze nieuwsbrieven
met dagelijks nieuws én relevante inzichten.

www.mtsprout.nl/nieuwsbrief



mt/sprout
next generation business



Inhaalslag

De waardering voor cateraars, kantoorinrichters, schoonmaakbedrijven, zakelijke reisbureaus en energiebedrijven is nooit eerder zo groot geweest. Deze verschillende type dienstverleners hebben een grote inhaalslag gemaakt in 2023.

Duurzame servetten? De lunch in bedrijfsrestaurants wordt steeds plantaardiger, bereid met lokaal en seizoensgebonden voedsel en hier en daar veganistisch. Zelfs het servet moet bijdragen aan de duurzame samenleving. De lunch wordt bovendien een ware beleving. Dat krijgt dus volop waardering van cateraars' klanten.

Energiebronnen

Ook energiebedrijven zijn in de ban van de duurzame transitie. Dat valt niet mee met het voortdurende personeelstekort en de stijgende energiebelasting in 2024. Toch maken fossiele brandstoffen steeds vaker plaats voor hernieuwde energiebronnen. Decentrale energievoorziening neemt eveneens toe. Voor de broodnodige innovaties ontstaan nieuwe samenwerkingsvormen tussen netbeheerders, energieleveranciers en installateurs.

Ergonomisch

Kantoorinrichters hebben ook meer rekening te houden met hoge energiekosten. Desalniettemin krijgen deze dienstverleners veel waardering. Met een vierde plek is GZ OfficeXperience de top vijf van de MT1000 binnengekomen. De opkomst van hybride werkomgevingen zorgt ervoor dat hun aanbod wel compleet veranderd is. Niet alleen door aanpassing van kantoren naar gezellige ontmoetingsplekken. Ook profiteren zij van de inrichting van een

ergonomische werkplek bij medewerkers thuis. Datagestuurd werken waarbij de schoonmaker via tablet te zien krijgt waar en wanneer schoonmaak nodig is en verschuiving naar dagschoonmaak zijn de belangrijkste ontwikkelingen in de schoonmaakbranche.

Flexibiliteit

Zakelijk reizen ligt onder een vergrootglas. Vliegen binnen een afstand van 800 km is bij een groeiend aantal bedrijven *not done*. Langeafstandreizigers zoeken vaker naar flexibele prijzen op voorwaarde dat annulering op de dag van incheck nog mogelijk is ter voorbereiding op onvoorziene gebeurtenissen.

Beveiliging

BV

TOP 10 ▶▶

- 01 Profi-Sec Beveiliging
- 02 Securitas
- 03 Trigion (Facilicom)
- 04 Chubb Fire & Security
- 05 Ascom
- 06 G4S
- 07 Intergarde
- 08 NVD Beveiligingsgroep
- 09 Randstad Bewaking
- 10 MAATbeveiliging

Runner-up

- 01 D&B The Facility Group

Mobiliteits- en facilitaire dienstverlening

NPS

01	Profi-Sec Beveiliging
02	Securitas
03	Trigion (Facilicom)
04	Ascom
05	Chubb Fire & Security
06	Intergarde
07	G4S
08	Randstad Bewaking
09	NVD Beveiligingsgroep
10	MAATbeveiliging
11	D&B The Facility Group

Klantgerichtheid

Profi-Sec Beveiliging	★★★
Securitas	★★★
G4S	★★★
Trigion (Facilicom)	★★★
Ascom	★★★
Intergarde	★★★
NVD Beveiligingsgroep	★★★
Chubb Fire & Security	★★★
Randstad Bewaking	★★★
MAATbeveiliging	★★★
D&B The Facility Group	★★★

Productleiderschap

Trigion (Facilicom)	★★★★
Chubb Fire & Security	★★★★
Securitas	★★★★
Ascom	★★★★
Profi-Sec Beveiliging	★★★
G4S	★★★
NVD Beveiligingsgroep	★★★
Intergarde	★★★
Randstad Bewaking	★★★
MAATbeveiliging	★★★
D&B The Facility Group	★★★

Excellente uitvoering

Chubb Fire & Security	★★★★
Securitas	★★★★
Ascom	★★★★
Intergarde	★★★★
NVD Beveiligingsgroep	★★★★
D&B The Facility Group	★★★★
Trigion (Facilicom)	★★★★
MAATbeveiliging	★★★★
G4S	★★★★
Profi-Sec Beveiliging	★★★
Randstad Bewaking	★★★

Catering

CT

TOP 10

01 Eurest (Compass Group)

02 Leo catering

03 Albron

04 Maison van den Boer
(Compass Group)

05 Vermaat Groep

06 ISS Facility Services

07 Sodexo

08 RAI Catering

09 VITAM

10 The Color Kitchen at Work

Runner-up

01 Jaarbeurs

02 Appèl

03 Food&i (Facilicom)

NPS

01 Eurest (Compass Group)

02 VITAM

03 Leo catering

04 Maison van den Boer (Compass Group)

05 Food&i (Facilicom)

06 Albron

07 Vermaat Groep

08 Sodexo

09 ISS Facility Services

10 RAI Catering

11 Jaarbeurs

12 Appèl

13 The Color Kitchen at Work

Klantgerichtheid

Albron	★★★
Eurest (Compass Group)	★★★
RAI Catering	★★★



RESULTATEN

ISS Facility Services	★★★
Maison van den Boer (Compass Group)	★★★
Leo catering	★★★
Sodexo	★★★
Vermaat Groep	★★★
Jaarbeurs	★★★
The Color Kitchen at Work	★★★
Appèl	★★★
VITAM	★★★
Food&i (Facilicom)	★★★

Productleiderschap

Eurest (Compass Group)	★★★★
ISS Facility Services	★★★★
Maison van den Boer (Compass Group)	★★★★
Albron	★★★★
Vermaat Groep	★★★★
Sodexo	★★★
Leo catering	★★★
Appèl	★★★
RAI Catering	★★★
VITAM	★★★
The Color Kitchen at Work	★★★
Jaarbeurs	★★★
Food&i (Facilicom)	★★★

Excellente uitvoering

Eurest (Compass Group)	★★★★
Leo catering	★★★★
Vermaat Groep	★★★★
The Color Kitchen at Work	★★★★
Albron	★★★★
Sodexo	★★★★
Maison van den Boer (Compass Group)	★★★
Jaarbeurs	★★★
VITAM	★★★
ISS Facility Services	★★★
Appèl	★★★
RAI Catering	★★★
Food&i (Facilicom)	★★★

Energiebedrijven

[EN](#)

TOP 9

01 Essent

02 Eneco

03 Vattenfall

04 Greenchoice

05 DELTA Energie

06 Budget Energie

07 Energiedirect.nl

08 Engie

09 Oxxio

NPS

01 Essent
02 Vattenfall
03 Eneco
04 DELTA Energie
05 Engie
06 Energiedirect.nl
07 Greenchoice
08 Budget Energie
09 Oxxio

Klantgerichtheid

Eneco	★★★
Greenchoice	★★★
Essent	★★★
DELTA Energie	★★★
Vattenfall	★★★
Budget Energie	★★★
Oxxio	★★★
Energiedirect.nl	★★★
Engie	★★★

Productleiderschap

Eneco	★★★★
Budget Energie	★★★★
Essent	★★★★
Vattenfall	★★★

Mobiliteits- en facilitaire dienstverlening

Greenchoice	★★★
Energiedirect.nl	★★★
DELTA Energie	★★★
Engie	★★★
Oxxio	★★★

Excellente uitvoering

Essent	★★★★
Eneco	★★★★
Greenchoice	★★★★
Vattenfall	★★★
Oxxio	★★★
Budget Energie	★★★
DELTA Energie	★★★
Energiedirect.nl	★★★
Engie	★★★

Goederenvervoer CV

TOP 10

- 01 St vd Brink
- 02 Koopman Logistcs
- 03 Simon Loos (incl. Peter Appel)
- 04 Neele-Vat Logistics
- 05 CEVA Logistics
- 06 Vos Logistics
- 07 Rotra
- 08 DACHSER
- 09 Kuehne + Nagel Logistics
- 10 Rhenus Logistics

Runner-up

01 DB Schenker
02 Jan de Rijk Logistics
03 Bakker Logistiek
04 DSV
05 XPO Logistics

NPS

01 Simon Loos (incl. Peter Appel)
02 Neele-Vat Logistics
03 St vd Brink
04 Koopman Logistcs
05 Vos Logistics
06 Rhenus Logistics
07 Jan de Rijk Logistics
08 DACHSER
09 DB Schenker
10 Kuehne + Nagel Logistics
11 Bakker Logistiek
12 CEVA Logistics
13 Rotra
14 DSV
15 XPO Logistics

Klantgerichtheid

St vd Brink	★★★
Koopman Logistcs	★★★
Simon Loos (incl. Peter Appel)	★★★
Rotra	★★★
CEVA Logistics	★★★
Vos Logistics	★★★
DB Schenker	★★★
Neele-Vat Logistics	★★★
Bakker Logistiek	★★★
Jan de Rijk Logistics	★★★
DSV	★★★
Kuehne + Nagel Logistics	★★★
Rhenus Logistics	★★★
DACHSER	★★★
XPO Logistics	★★★

Productleiderschap

CEVA Logistics	★★★★
Koopman Logistcs	★★★★
DSV	★★★★
St vd Brink	★★★★
DACHSER	★★★★
Kuehne + Nagel Logistics	★★★★
Simon Loos (incl. Peter Appel)	★★★★
Rotra	★★★★
XPO Logistics	★★★★
DB Schenker	★★★
Neele-Vat Logistics	★★★
Bakker Logistiek	★★★
Vos Logistics	★★★
Rhenus Logistics	★★★
Jan de Rijk Logistics	★★★



RESULTATEN

Excellente uitvoering

St vd Brink	★★★★
Koopman Logistcs	★★★★
Simon Loos (incl. Peter Appel)	★★★★
Neele-Vat Logistics	★★★★
CEVA Logistics	★★★★
XPO Logistics	★★★★
Kuehne + Nagel Logistics	★★★
Rotra	★★★
DACHSER	★★★
DSV	★★★
Rhenus Logistics	★★★
Jan de Rijk Logistics	★★★
Vos Logistics	★★★
DB Schenker	★★★
Bakker Logistiek	★★★

Kantoorinrichting

KI

TOP 10 ▶▶

01 GZ OfficeXperience

02 Inofec

03 Gispen

04 Koninklijke Ahrend

05 De Projectinrichter

06 Boerhof Projectinrichters

07 G&S Project

08 Lensen Projectinrichters

09 Desko

10 Hahebo

Runner-up

01 Vitra
02 Flinders Projects
03 Prodomo
04 Inside Solutions
05 Mirato Interieurprojecten
06 Fontaine Projectinrichting

NPS

01 GZ OfficeXperience
02 Inofec
03 Koninklijke Ahrend
04 Gispen
05 De Projectinrichter
06 Vitra
07 Prodomo
08 Hahebo
09 Desko
10 Lensen Projectinrichters
11 Boerhof Projectinrichters
12 Fontaine Projectinrichting
13 Flinders Projects
14 Inside Solutions
15 G&S Project
16 Mirato Interieurprojecten

Klantgerichtheid

GZ OfficeXperience	★★★★
Inofec	★★★
Koninklijke Ahrend	★★★
Gispen	★★★
De Projectinrichter	★★★
Lensen Projectinrichters	★★★
G&S Project	★★★
Desko	★★★
Mirato Interieurprojecten	★★★
Fontaine Projectinrichting	★★★
Prodomo	★★★
Vitra	★★★
Hahebo	★★★
Boerhof Projectinrichters	★★★
Flinders Projects	★★★
Inside Solutions	★★★

Productleiderschap

GZ OfficeXperience	★★★★
Gispen	★★★★
Inofec	★★★★
Koninklijke Ahrend	★★★★
Boerhof Projectinrichters	★★★★
Lensen Projectinrichters	★★★★
De Projectinrichter	★★★★
Desko	★★★
G&S Project	★★★
Prodomo	★★★
Flinders Projects	★★★
Vitra	★★★
Hahebo	★★★
Inside Solutions	★★★
Mirato Interieurprojecten	★★★
Fontaine Projectinrichting	★★★

Mobiliteits- en facilitaire dienstverlening

Excellente uitvoering

GZ OfficeXperience	★★★★
G&S Project	★★★★
Gispen	★★★★
Koninklijke Ahrend	★★★★
Inofec	★★★★
Boerhof Projectinrichters	★★★★
De Projectinrichter	★★★★
Flinders Projects	★★★★
Hahebo	★★★
Lensen Projectinrichters	★★★
Inside Solutions	★★★
Vitra	★★★
Desko	★★★
Mirato Interieurprojecten	★★★
Prodomo	★★★
Fontaine Projectinrichting	★★★

Schoonmaak

SM

TOP 10

- 01 Asito
- 02 Gom (Facilicom)
- 03 ISS Facility Services
- 04 CSU
- 05 Schoonster
- 06 Novon Schoonmaak
- 07 VebeGo (incl. Hago)
- 08 Ridders
- 09 Dros Schoonmaakdiensten
- 10 VLS Groep

Runner-up

- 01 Succes Schoonmaak

NPS

- 01 Asito
- 02 CSU
- 03 Schoonster
- 04 Gom (Facilicom)
- 05 ISS Facility Services
- 06 VebeGo (incl. Hago)
- 07 Dros Schoonmaakdiensten
- 08 Novon Schoonmaak
- 09 Succes Schoonmaak
- 10 VLS Groep
- 11 Ridders

Klantgerichtheid

Asito	★★★
ISS Facility Services	★★★
Gom (Facilicom)	★★★
CSU	★★★
Novon Schoonmaak	★★★
Schoonster	★★★
VLS Groep	★★★
Ridders	★★★
Dros Schoonmaakdiensten	★★★
VebeGo (incl. Hago)	★★★
Succes Schoonmaak	★★

Productleiderschap

Gom (Facilicom)	★★★★
Ridders	★★★★
Asito	★★★★
Novon Schoonmaak	★★★★
CSU	★★★★
ISS Facility Services	★★★★
Schoonster	★★★★
VebeGo (incl. Hago)	★★★
Dros Schoonmaakdiensten	★★★
VLS Groep	★★★
Succes Schoonmaak	★★★

Excellente uitvoering

Asito	★★★★
ISS Facility Services	★★★★
CSU	★★★★
Gom (Facilicom)	★★★★
Schoonster	★★★★
Novon Schoonmaak	★★★★
Ridders	★★★
VLS Groep	★★★
VebeGo (incl. Hago)	★★★
Succes Schoonmaak	★★★
Dros Schoonmaakdiensten	★★★



RESULTATEN

OVERIGE

Advies en beheer bedrijfshuisvesting

HV

- 01 NL Real Estate
- 02 Basis Bedrijfshuisvesting
- 03 WVO bedrijfshuisvesting
- 04 Zadelhoff (vh Beheer Brouwershoff)
- 05 3Stone Real Estate
- 06 Regus
- 07 Tribes
- 08 JLL
- 09 MVGM Bedrijfsmakelaars
- 10 Colliers International

Runner-up

- 01 CBRE
- 02 Cushman & Wakefield

Drukkerijen en drukwerkservices

DR

- 01 Joh. Enschedé
- 02 Vistaprint
- 03 Print.com
- 04 Drukwerkdeal
- 05 Staples
- 06 Senefelder Misset
- 07 Office Centre
- 08 Albelli
- 09 Multicopy The Communication Company
- 10 Probo.nl

Runner-up

- 01 Em. de Jong
- 02 Wilco

Fulfilment

FU

- 01 DHL
- 02 PostNL
- 03 TransMission
- 04 FedEx
- 05 Rhenus Logistics
- 06 Nabuurs

Laad- en tankpas- exploitanten

LT

- 01 ANWB
- 02 MKB Brandstof
- 03 MultiTankcard
- 04 Eneco eMobility
- 05 Shell (incl. Shell Recharge)
- 06 MoveMove
- 07 Tankpas.nl
- 08 Allego

Luchtvaartmaatschappijen

LV

- 01 KLM
- 02 Qatar Airways
- 03 Emirates
- 04 American Airlines
- 05 British Airways
- 06 Air France
- 07 EasyJet
- 08 Lufthansa

Personenvervoer

PV

- 01 Thalys
- 02 Schipholtaxi
- 03 Uber
- 04 Arriva
- 05 Nederlandse Spoorwegen
- 06 Valys

Zakelijke reisbureaus

ZR

- 01 KLM
- 02 TUI
- 03 UniGlobe
- 04 ATP Corporate Travel
- 05 Transavia Airlines
- 06 Booking.com

INDEX

&samhoud

Maliebaan 55, 3581 CE Utrecht
Telefoon: (030) 234 86 04
www.samhoud.com

ABN AMRO MeesPierson

Gustav Mahlerlaan 10, 1082 PP Amsterdam
Postbus 1800, 1000 BV Amsterdam
Telefoon: (020) 343 43 43
www.abnamro.nl/nl/privatebanking

Accenture

Gustav Mahlerplein 90, 1083 MA Amsterdam
Telefoon: (020) 493 83 83
www.accenture.com

AdverOnline | HROffice

Florapark 11, 2012 HK Haarlem
Telefoon: (023) 553 03 50
E-mail: info@adver-online.nl
www.adver-online.nl
www.hroffice.eu

Argon & Co

Joop Geesinkweg 901-999, 1114 AB Amsterdam
Telefoon: (06) 41 667 993
E-mail: aart-willem.dewolf@argonandco.com
www.argonandco.com

Asito B.V.

Van Riemsdijksplein 50, 7606 ZA Almelo
Telefoon: (0546) 48 49 50
E-mail: info@asito.nl
www.asito.nl

Bechtle B.V.

Meerenakkerplein 27, 5652 BJ Eindhoven
Telefoon: 088-707 80 00
E-mail: sales.direct-nl@bechtle.com
www.bechtle.nl

Bitfactory

Goudsesingel 164, 3011 KD Rotterdam
Telefoon: (010) 477 40 32
E-mail: info@bitfactory.nl
www.bitfactory.nl

Boertien Vergouwen Overduin

Marathon 7, 1213 PD Hilversum
Telefoon: (035) 695 62 00
WhatsApp: 06-10 90 25 88
www.bvo.nl

BVCM

Hessenbergweg 83, 1101 CX Amsterdam
Telefoon: (020) 346 07 46
E-mail: info@bvcm.com
www.bvcm.com

DAS

De Entree 222, 1101 EE Amsterdam
Telefoon: (020) 651 75 17
www.das.nl

Dormakaba Nederland b.v.

Dalwagen 45, 6669 CB Dodewaard
Telefoon: 088-352 33 33
E-mail: info.nl@dormakaba.com
www.dormakaba.nl

effectgroep*

Van Deventerlaan 31-51, 3528 AG Utrecht
Telefoon: (030) 410 07 90
E-mail: info@effectgroep.nl
www.effectgroep.nl

Friesland Lease

De Lange West 96, 9201 CH Drachten
Telefoon: (0512) 38 40 60
E-mail: info@frieslandlease.nl
frieslandlease.nl
www.leasefiets.nl

Gom

Karel Doormanweg 4, 3115 JD Schiedam
Postbus 144, 3100 AC Schiedam
Telefoon: (088) 298 60 00
E-mail: info@gom.nl
www.gom.nl

Hewlett-Packard Enterprise (HPE)

Stroombaan 16, 1181 VX Amstelveen
Telefoon: (020) 245 00 00
www.hpe.com

Leo catering

Maalderij 21E, 1185 ZB Amstelveen
Telefoon: 088-007 89 00
E-mail: info@leocatering.nl
www.leocatering.nl

LTP

De entree 99-197, 1101 HE Amsterdam
Telefoon: (020) 305 04 00
E-mail: info@ltp.nl
www.ltp.nl/executive-services

Magneds

Spoorlaan 21A, 5038 CB Tilburg
Telefoon: (013) 523 00 00
E-mail: hello@magneds.com
www.magneds.com
www.neoday.com

Magnus Digital

Gooimeer 5-39, 1411 DD Naarden
Telefoon: 088-696 60 00
E-mail: h.raaijmakers@magnus.nl
www.magnus.nl
www.emixa.com

MisterGreen Electric Lease

Mr. Treublaan 7, 1097 DP Amsterdam
Telefoon: (020) 771 90 26
E-mail: support@mistergreen.nl
www.mistergreen.nl

Nedflex

Schoffel 2, 1648 GG De Goorn
Telefoon: (0229) 28 29 99
E-mail: info@nedflex.nl
www.nedflex.nl

Oaklins Netherlands

Beethovenstraat 500, 1082 PR Amsterdam
Telefoon: (020) 416 13 03
E-mail: info@nl.oaklins.com
www.oaklins.com

Oldenburger|Fritom

De Zwaaikom 24, 9641 KW Veendam
Telefoon: (0598) 61 25 51
E-mail: sales@oldenburgerfritom.nl
www.oldenburgerfritom.nl

Olympia Nederland

Mercuriusplein 1, 2132 HA Hoofddorp
Telefoon: (070) 338 10 50
E-mail: olympia@olympia.nl
www.olympia.nl/over-olympia

PayPal

www.paypal.com

PROFI-SEC Security & CrowdManagement

't Geerke 6, 5235 HH 's-Hertogenbosch
Postbus 313, 5201 AH 's-Hertogenbosch
Telefoon: (073) 621 48 35
E-mail: info@profi-sec.nl
www.profi-sec.nl

PwC

Thomas R. Malthusstraat 5, 1066 JR Amsterdam
Telefoon: 088-792 00 20
E-mail: bas.van.de.pas@pwc.com
www.pwc.nl

QISS IT

Wolga 9a, 2491 BK Den Haag
Telefoon: (070) 320 29 89
E-mail: info@qiss-it.nl
www.qiss-it.nl

SALAR Software

Tarasconweg 2, 5627 GB Eindhoven
Telefoon: (040) 251 13 33
E-mail: Mark@salar.software
https://salar.software

Salesforce

Gustav Mahlerlaan 2970, 1081 LA Amsterdam
Telefoon: 0800-020 04 31
www.salesforce.com

Sales Improvement Group

Vendelier 65-69, 3905 PD Veenendaal
Telefoon: 088-772 23 00
E-mail: info@salesimprovementgroup.com
www.salesimprovementgroup.com

Scania Finance Nederland BV

Spinveld 57, 4815 HV Breda
Telefoon: (076) 525 41 87
E-mail: ralph.van.den.berg@scania.com
www.scania.com

Sound of Data

Waalhaven Oostzijde 83L, 3087 BM Rotterdam
Telefoon: (010) 429 14 11
E-mail: info@soundofdata.nl
www.soundofdata.nl

Spark design & innovation bv

Benjamin Franklinstraat 515, 3029 AC Rotterdam
Telefoon: (010) 244 57 77
E-mail: mail@sparkdesign.nl
www.sparkdesign.nl

St vd Brink

Tolweg 15, 3851 SL Ermelo
Telefoon: (0341) 56 50 50
www.stvdbrink.nl

Mediabureau STROOM

Vasteland 40, 3011 BM Rotterdam
Telefoon: 085-018 47 70
E-mail: contact@stroom.com
www.stroom.com

SUAS - A Schouten & Nelissen Company

Van Heestraweg West 5, 5301 PA Zaltbommel
Telefoon: (0418) 68 86 66
E-mail: info@suas.nl
www.suas.nl

Vattenfall

Hoekenrode 8, 1102 BR Amsterdam
Postbus 41920, 1009 DC Amsterdam
Telefoon: (020) 892 02 55
www.vattenfall.nl

Wepublic

Herikerbergweg 193, 1101 CN Amsterdam
Telefoon: (020) 240 55 30
E-mail: info@wepublic.nl
www.wepublic.nl

Whyz Executive Search

Frame Offices, Kanaalpark 140, 2321 JV Leiden
Telefoon: (071) 744 00 43
E-mail: info@whyz.nl
www.whyz.nl

Yonego

Prinsenkade 5, 4811 VB Breda
Telefoon: (076) 524 62 46
E-mail: contact@yonego.com
www.yonego.com

Slim in contact met zakelijke beslissers in startups, scaleups & corporates

MT/Sprout is hét mediamerk voor business rockstars

Wij helpen bedrijven hun zichtbaarheid te vergroten bij zakelijke beslissers door:



Contentstrategie



Bereik & promotie



Content creatie



Leadgeneratie

Meer informatie?

Neem contact op via
020 262 07 03 of kijk op
www.mtsprout.nl/agency

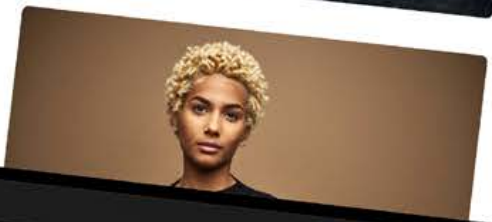




Filter by All⁰⁶ / Artikelen⁰⁵ / Bereik & promotie⁰² / Content creatie⁰³ / Contentstrategie⁰⁴ / Leadgeneratie⁰²
/ Owned platform⁰² / Videoserie⁰¹ / Voor ondernemers⁰⁴

Cases

Scroll to top



**'Als kennis macht is,
dan is wat we niet
weten wijsheid'**

Adam Grant

mt/sprout

mtsprout.nl