

mt/sprout

/MT1000



**De beste
dienstverleners
van Nederland
2024**

#herijken

September 2024 | Editie 03 | Jaargang 46 | Nr 691 | € 17,95 | mtsprout.nl

HR IS **GEEN** ROCKET SCIENCE JOH

Eenvoudig
SalarisBeheer
met SalarFusion

salar.software/MT1000

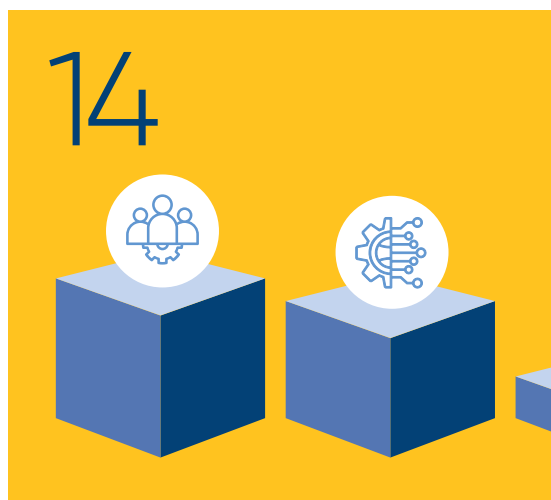


Oog voor kansen

In een wereld met toegenomen onzekerheden komt het erop aan om de risico's voor je organisatie beter te beheren. En daar zijn leiders in het bedrijfsleven flink mee in de weer. De risico's zijn vandaag talrijk en dat maakt behoedzaam. Zo snijden bedrijven flink in hun budget voor verduurzaming, neemt het aantal reorganisaties (en de omvang ervan) in het Nederlandse bedrijfsleven toe en wordt er maar weinig geïnvesteerd, hoewel de financiële buffers meer dan stevig zijn. Een begrijpelijke reflex, maar de hamvraag is of beslissers ook oog blijven houden voor kansen. Wat op de korte termijn verlichting geeft, kan op de lange termijn als een boemerang terugkeren. Een blik op het nieuwe MT1000-onderzoek onder zakelijke dienstverleners leert dat klanten daarbij steeds kritischer worden en bedrijven niet vanzelfsprekend goed beoordeeld worden als dat in het verleden zo was. De top 10 telt liefst vijf nieuwkomers. En de vijf bedrijven die uit de top 10 verdwijnen, maken een flinke duikvlucht: gemiddeld 91 posities. Dat bedrijven hun strategie herijken is logisch, maar de boodschap is: waak voor opportunisme. Grijp je deze fase enkel aan om te schaven aan presentaties en spreadsheets ('we moeten nu wat'), dan dreigt het gevaar rechts te worden ingehaald. Herijken zou geen project met een stappenplan moeten zijn, maar een continu proces waarin je de risico's van je organisatie beheert én scherp blijft voor de kansen van morgen.

Donovan van Heuven
Hoofredacteur MT/Sprout

Inhoudsopgave



08 Analyse: de waarde van herijken

Onderzoeksleider Henk Volberda laat zijn licht schijnen op de MT1000 van 2024. Normen verschuiven in onzekere tijden.

14 Infographics

Over de uitdagingen voor dienstverleners: van krapte op de arbeidsmarkt tot de opkomst van AI.

18 Lees, kijk en luister

Boeken, podcasts en video's die je helpen om bakens te verzetten.

22 Top 1000

De beste duizend dienstverleners van Nederland in 2024 in kaart gebracht.

26 Verantwoording

Hoe het onderzoek voor de MT1000 van dit jaar tot stand is gekomen.

MT1000 Hoofdcategorieën

- 30 Digitale dienstverlening
- 60 Financiële dienstverlening
- 76 HR dienstverlening
- 92 Mobiliteits- en facilitaire dienstverlening
- 103 Professionele en marketing dienstverlening

MT1000 Subcategorieën

- 49 Aanbieders van ICT-netwerken
- 50 Aanbieders van mobiele data en telefonie
- 60 Accountancy
- 97 Advies en beheer bedrijfshuisvesting
- 103 Advocatuur & Notariaat

83 Arbodiensten

61 Asset management – zakelijk vermogensbeheer

92 Beveiliging

50 Business intelligence & Data

66 Cash management – betalingsverkeer

93 Catering

50 Cloudcomputing en –opslag

105 Communicatieadvies

66 Corporate finance

66 Credit management en factoring en incasso

50 CRM-software

51 Data compliance

51 Datacenters

30 Digital consulting

51 Digital marketing & E-commerce

97 Drukkerijen en drukwerkservices

94 Energiebedrijven

63 Equipment lease



- | | |
|----------------------------------|--|
| 111 Eventmarketing | 97 Luchtvaartmaatschappijen |
| 76 Executive search | 112 Marketingadvies |
| 32 Financiële software | 107 Media-advies |
| 66 Financiering | 112 Ontwerpbureaus |
| 66 Fiscaal advies | 112 Organisatieadvies |
| 97 Fulfilment | 67 Pensioenen |
| 97 Goederenvervoer | 97 Personenvervoer |
| 33 Hardware & Kantoortechnologie | 64 Private banking - wealthmanagement |
| 51 Hosting | 67 Private equity |
| 34 HR software | 67 Risk management |
| 77 HR-advies | 109 Salesadvies en -training |
| 83 HR-assessment | 96 Schoonmaak |
| 46 ICT Detachering & Outsourcing | 110 Strategieadvies |
| 111 Interim management | 112 Supply chain en logistiek advies |
| 47 IT Beheer & Onderhoud | 79 Trainingen & Opleidingen |
| 51 IT Security | 81 Uitzendbureaus & Detacheerders |
| 51 IT Storage | 67 Verzekeringen |
| 48 IT-opleidingen en -trainingen | 82 Werving & selectie |
| 95 Kantoorinrichting | 64 Zakelijke mobiliteit (o.a. leasemaatschappijen) |
| 97 Laad- en tankpasexploitanten | |

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: mtsprout.nl/nieuwsbrief

Algemeen directeur Berend Jan Veldkamp

Creatief directeur Ewald Smits

Uitgever Guido Dongen

Hoofdredacteur Donovan van Heuven

Redactie Herwin Thole,
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 mtsprout.nl/agency.

Abonnementen, adreswijzigingen en opzeggingen Kijk op mtsprout.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,
Irene Schoemakers, Josee Koning,
Marco Mulders, Martijn Kregting,
Mels Dees, Olaf Boschman,
Robert den Bremer, Robert
van der Broek, Tim de Vogel,
Tjeerd Dorlandt

Tekstcorrectie Saskya
Nonner

Fotografie Charles Poorter

Vormgeving
De Ontwerpfdeling,
Armand Verhoef



'Een herijking kan ook iets moois opleveren'

Normen verschuiven in onzekere tijden. Dat betekent voor veel dienstverleners uit de MT1000 terug naar de basis en herijken, zegt Henk Volberda, UvA-hoogleraar Strategisch Management & Innovatie. 'Het zittend management heeft daar soms problemen mee. Maar aan het einde van het proces kom je er wel sterker uit.'

Tekst **Herwin Thole**
Fotografie **Maurits Giesen**



Het is wel een hele lijst zo.' Henk Volberda heeft net opgesomd met welke risico's Nederlandse bedrijven kampen. Zoals: het aantrekken en behouden van talent, technologische ontwikkelingen als AI, economische neergang, haperende globalisering, geopolitieke spanningen, gebrek aan sociale cohesie, cybercriminaliteit en regeldruk.

Risico's betekenen: onzekerheid. En dat maakt bedrijven voorzichtig. Ze maken een pas op de plaats en houden hun strategie tegen het licht. Herijken dus. Oftewel: opnieuw bekijken aan welke normen iets moet voldoen.

'Daar zijn veel bedrijven mee bezig, omdat die normen ook aan het verschuiven zijn', zegt Volberda. 'Ze doen grondig onderzoek naar interne en externe factoren.'

Dat kan leiden tot andere keuzes: over hoe geld wordt besteed, waar de focus komt te liggen en met welke dienstverleners ze zakendoen. Er zijn dit jaar dan ook flinke verschuivingen te zien in de MT1000, het onderzoek naar de meest gewaardeerde zakelijk dienstverleners van Nederland dat de Universiteit van Amsterdam verricht in opdracht van MT/Sprout.

'In een arbeidsmarkt waarin behoud van personeel cruciaal is, speelt kantoorinrichting een belangrijke rol'

De top 10 telt maar liefst vijf nieuwkomers. En de vijf bedrijven die uit de top 10 verdwijnen, zakken over het algemeen fors: gemiddeld 91 posities. Volberda: 'Het lijkt erop dat klanten steeds kritischer worden en bedrijven dus niet vanzelfsprekend weer goed beoordeeld worden als dat in het verleden ook het geval was.'

Zakelijke beslissers

Volberda is samen met projectleider dr. Niels van der Weerd bij het Amsterdam Centre for Business Innovation verantwoordelijk voor de MT1000. Hun onderzoek beperkt zich niet tot dienstverleners binnen één enkele branche, maar bevraagt duizenden zakelijke beslissers over alle dienstverleners waarmee ze zakendoen. Van de accountant tot de cateraar en van de strategie-adviseur tot de leverancier van IT-securitydiensten.

De belangrijkste takken van dienstverlening zijn daarbij gegroepeerd in vijf hoofdcategorieën: advies en consultancy, digitale dienstverlening, financiële dienstverlening, HR dienstverlening en mobiliteits- en facilitaire dienstverlening.

Daarbinnen figureren 60 specifiekere vakgebieden ofwel deelmarkten, variërend van media-advies tot creditmanagement en van kantoorinrichting tot financiering. Voor elk van deze categorieën zijn de grootste en bekendste leveranciers in hun vakgebied opgenomen.

Strategie- en innovatie-expert Volberda richt zich daarbij op de vraag welke partijen het beter doen dan hun rechtstreekse concurrenten. Om hierachter te komen, heeft een fors panel van zakelijke beslissers hun ervaringen gedeeld over de bedrijven waarmee zij in de afgelopen drie jaar zaken hebben gedaan. Hun oordeel vormt de basis voor de MT1000.

Volberda c.s. vroegen de zakelijke beslissers naar de bekende Net Promotor Score: hoe waarderen ze hun leveranciers op een schaal van 0 tot 10 met de bekende

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.
- Kantoorinrichter GZ OfficeXperience voert dit jaar voor het eerst de lijst aan.



NPS-vraag: 'Hoe waarschijnlijk is het dat u deze dienstverlener zou aanbevelen aan een vriend of collega?'

Waardestrategieën

Vervolgens vraagt het dienstverlenersonderzoek naar de kwaliteit van de dienstverleners en de diensten die ze leverden. Daarbij volgt het onderzoek het model met waardestrategieën van Michael Treacy en Fred Wiersema. De twee auteurs van onder meer het standaardwerk *Customer intimacy and other value disciplines* hameren erop dat elk bedrijf moet streven naar een nummer 1-positie in zijn markt en daarvoor drie strategieën kan volgen: de beste worden in productleiderschap, in *customer intimacy* (klantgerichtheid) of in *operational excellence* (kwaliteit van uitvoering). Wie superieur is in al die disciplines, onderscheidt zich vanzelfsprekend van alle concurrenten en voegt de meeste waarde toe.

De MT1000-gids biedt de meeste houvast als je per categorie bekijkt welke dienstverleners binnen de 60 categorieën beter scoren dan hun *peers*. De bedrijven die in de totale ranking het beste scoren, zeker in de top 10, vormen net als eerdere jaren een bonte verzameling van 'appels en peren'.

Kenmerken van topdienstverleners

Toch zijn er in de top wel overeenkomsten te vinden, zegt Volberda. 'Het eerste wat je moet hebben, is een onderscheidende kerncompetentie. Alle dienstverleners in de top 10 zijn uniek in hun sector. Dat zie je ook terug in de persoonlijke verhalen van klanten.'

Die deskundigheid op een bepaald gebied leidt tot een hechte band met de klant. Daarom scoren ze goed op *customer intimacy*. Hun aanpak is vernieuwend, wat >

zich vertaalt in een hoge score op productleiderschap. En de dienst is gefinetuned, zodat het aansluit op de behoeftes vanuit de markt.

‘De klant waardeert dat’, zegt Volberda. ‘Dat zie je terug in de Net Promotor Score. Als je het goed doet in die vier categorieën leidt dat tot een hoge score.’

Om die goede dienstverlening te kunnen bieden, is er wel een onderliggende voorwaarde noodzakelijk: talentvol personeel. ‘Dat zie je ook aan al die bedrijven in de top 10. In een lastige markt waar een groot tekort is aan gekwalificeerde mensen weten zij talenten aan te trekken’, aldus Volberda.

Een derde kenmerk is dat de topdienstverleners *omni-channel* zijn: ze bieden een digitale service, maar met een persoonlijke touch. En tot slot hebben ze een goede thermometer voor wat er speelt in de samenleving.

‘Ze hebben een sterke *purpose*’, zegt Volberda. ‘Ze willen meer dan alleen winstgevend zijn, maar ook iets toevoegen aan de maatschappij.’

Nieuwe nummer 1

Hoe ziet die top 10 er dan uit? Na drie edities met Whyz Executive Search als overall winnaar is er nu een nieuwe nummer 1: GZ OfficeXperience. De kantoorinrichter uit Westzaan is de afgelopen jaren bezig aan een stevige opmars in de MT1000, van plek 586 in 2021, naar achter-eenvolgens positie 7, 4 en nu dus 1.

‘In een arbeidsmarkt waarin behoud van personeel cruciaal is, speelt kantoorinrichting een belangrijke rol. Bedrijven willen daarin investeren’, zegt Volberda. ‘Het moet een inspirerende omgeving zijn, een motiverende ontmoetingsplek. Ik denk dat GZ dat goed in de vingers heeft.’

Met stip op plek twee in de ranglijst staat Mobilee management & advies. De Utrechtse specialist in digitale transformatie is 100 posities gestegen vergeleken met vorig jaar. Eerder dit jaar werd de dienstverlener door *Great Place to Work* verkozen tot beste middelgrote werkgever van Nederland.

‘Het zittend management heeft soms problemen met herijken, maar het is noodzakelijk voor succes op de lange termijn’

Volberda: ‘Het is moeilijk om aan talent te komen, maar zij hebben veel jonge mensen met kennis van big data en digitale transformatie. Dat is een groeimarkt, misschien een van de redenen waarom ze zo sterk gestegen zijn.’

Big tech in top 10

Dat digitale kennis en expertise gewild is, blijkt ook uit de dienstverleners op plek 7, 8 en 9 van de MT1000. Daar staan respectievelijk Yonego, Apple en Microsoft. Dat Yonego (vorig jaar nog goed voor positie 70) daar staat, verbaast Volberda niet zo. ‘Zij richten zich op digitale marketing en e-commerce. Dat is een nichemarkt.’

Voor grote ondernemingen is het lastiger om goed te scoren op facetten als klantgerichtheid en productleiderschap. Dat maakt de entree van ‘*big tech*’ in de top 10 des te opmerkelijker. Met name Microsoft doet het goed in brede zin: in meerdere sectoren eindigt het Amerikaanse bedrijf drie keer op de eerste plaats (net als KPN overigens).

Apple zit in de categorie hardware en kantoortechnologie: het uitrollen van laptops, tablets en telefoons in grote bedrijven. De iPhone-maker laat andere zakelijke ict-reuzen als Huawei, LG, Cisco, Motorola en Lenovo achter

zich in de MT1000. Volberda: 'Dat doet Apple gewoon goed als ze zulke ratings krijgen. Veel mensen zijn natuurlijk ook verliefd op de hardware, omdat het gebruiksvriendelijk is. Niet alleen de laptops, maar met name ook de iPhone.'

Gericht advies

Wat verder opvalt, is het lage aantal advies- en consultancypartijen in de hoogste regionen van de MT1000. De categorie 'Professionele en marketing dienstverlening' was jarenlang hofleverancier van de top 10, maar dat is niet meer zo. Andere sectoren doen het dit jaar relatief beter.

'Grote adviesbureaus voor generieke consultancy zien we niet in de top 10', zegt Volberda. 'Het kan zijn dat bedrijven gericht kijken naar problemen waar ze mee worstelen en daar dan een bureau bij zoeken.'

De overall winnaar van de afgelopen drie edities van de MT1000, Whyz Executive Search, is dit jaar terug te vinden op plek 4. Nog steeds een uitstekend resultaat. 'Bij *executive search* heb je veel persoonlijk contact met klanten en bouw je een sterke band op', zegt Volberda. 'De zakelijke beslissers die meedoen aan het onderzoek zijn daar sowieso al positief over vanwege de directe interacties.'

Vreemde eend is wellicht de hekkensluis van de top 10: de Britse private equitypartij 3i, dat onder meer eigenaar is van koopjesketen Action. In het MT1000-onderzoek zijn voor het eerst voldoende private equitybedrijven beoordeeld om de sector op te nemen in de ranglijst. Daar profiteert 3i van.

Wat de top 10 bindt? 'Het zijn dienstverleners die concurrerend en winstgevend zijn, maar ook *great places to work* waar mensen hun energie kwijt kunnen', analyseert Volberda. 'Als je dat kunt combineren, dan kan dat een enorme *boost* aan je bedrijf geven.'

Om daar te komen, is een herijking noodzakelijk. En leiderschap dat daarvoor openstaat. 'Met name jonge werknemers stellen steeds hogere eisen aan zaken als duurzaamheid en zingeving', zegt Volberda. 'Het

zittend management heeft daar soms problemen mee.' Dat kan uitdraaien op een keuze voor generaties. Of in de woorden van Volberda: 'defensief conservatisme waarbij partijen elkaar bestrijden'. Dat is vaak niet het pad naar meer winst en *purpose*.

'Die herijking moet leiden tot een constructieve spanning, zodat uiteindelijk die thermometer wel goed aanvoelt wat er speelt in de maatschappij', zegt de hoogleraar dan ook. 'Het leidt ertoe dat het traditionele management iets breder moet gaan denken. Een herijking kan zo ook wat moois opleveren. Aan het einde van het proces kom je er sterker uit.'

Onzin

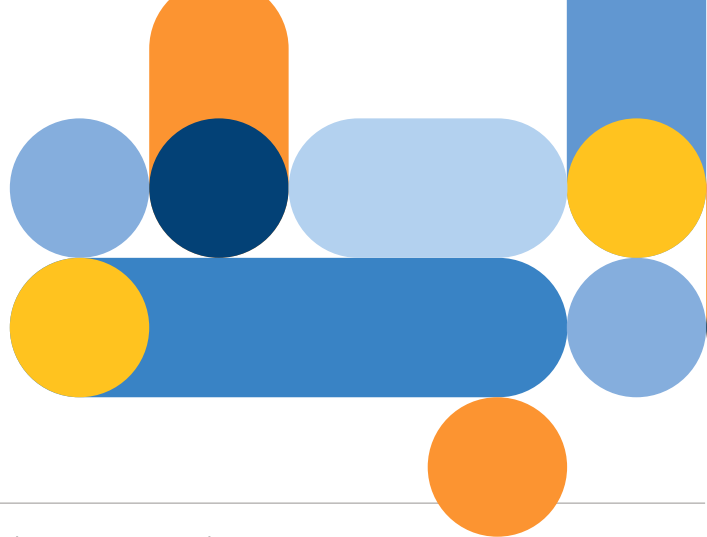
ChatGPT is dat trouwens met Volberda eens. De hoogleraar vroeg aan de AI-vraagbaak wat het nut van herijken is. Daar rolde de volgende tekst uit: 'Herijken helpt bedrijven wendbaar, responsief en veerkrachtig te blijven, in het licht van in- en externe veranderingen, wat zorgt voor langdurig succes en groei.'

'Vind je dat geen mooie zin?', glundert Volberda. 'Het meeste wat-ie uitkraamt is onzin, maar deze kan zo in het artikel.' ■

'Om goede dienstverlening te kunnen bieden, is talentvol personeel een onderliggende voorwaarde'

#herijken

De beste zakelijke dienstverleners kampen met vele uitdagingen: van de krapte op de arbeidsmarkt tot cybercrime, AI en geopolitieke spanningen.



#sector

646.445

bedrijven telt Nederland in zakelijke en financiële dienstverlening

Bron: CBS

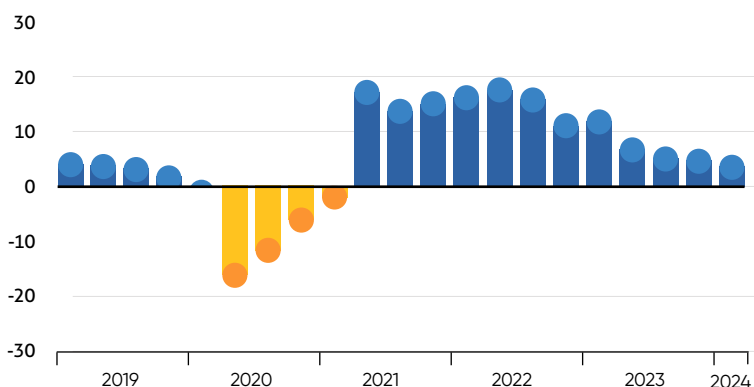
28%

Aandeel zakelijke dienstverlening in totale bedrijvigheid

Bron: CBS

#groeivertraging

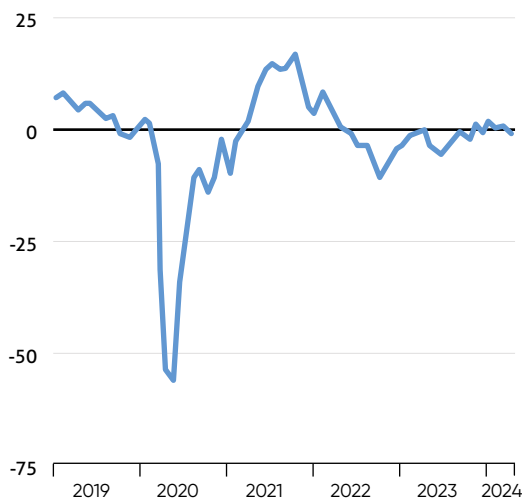
Omzet zakelijke dienstverlening per kwartaal vergeleken met een jaar eerder



Bron: CBS

#vertrouwen

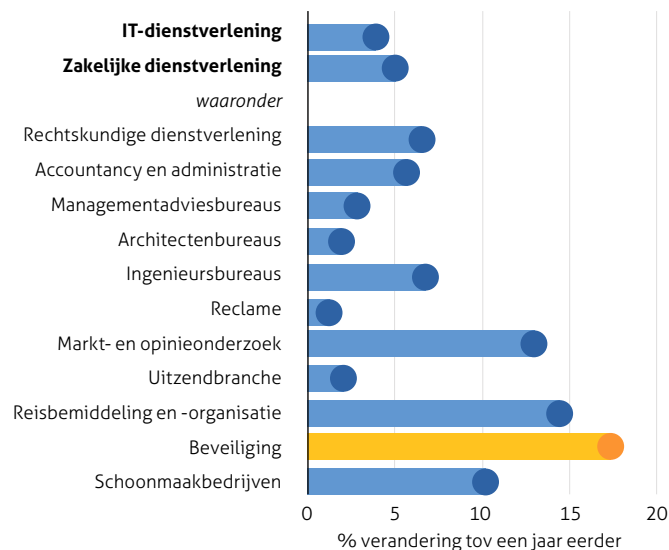
Ondernemersvertrouwen in zakelijke dienstverlening is al lange tijd laag



Bron: CBS

#security rules

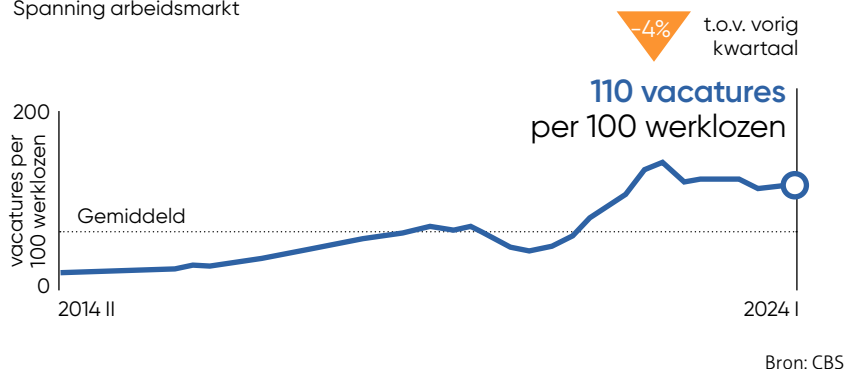
Beveiligingsbranche springt eruit. Omzetontwikkeling, 1e kwartaal 2024



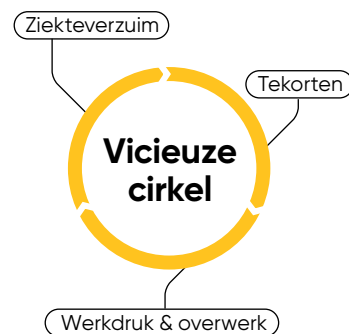
Bron: CBS

#krapte

Spanning arbeidsmarkt



werkdruk

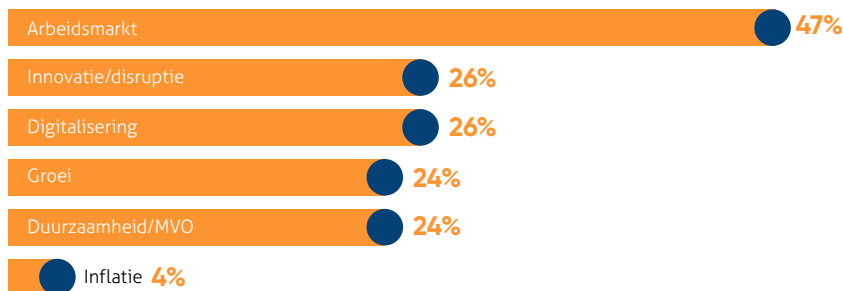


80% van de werkgevers zegt dat de werkdruk binnen de organisatie toeneemt door tekorten aan personeel. Dit leidt tot een viciëuze cirkel.

Bron: AWWN

#boardroom

Waarover maken ze zich zorgen in de C-suite?



Bron: Berenschot

oorlog



6 op de 10 zakelijke dienstverleners maakt zich zorgen over de internationale spanningen in Gaza en Oekraïne en de gevolgen voor zijn of haar bedrijf.

Bron: VNO-NCW

#AI

Werkgevers in Nederland zijn nog huiverig voor de inzet van AI



Bron: ING, AWWN

>10.000.000.000.000

De totale jaarlijkse schade in euro's als gevolg van cybercrime voor de Nederlandse economie.

Bron: Deloitte

JAN[®]

Accountants en Adviseurs

JAN© is de sparringpartner die altijd voor je klaar staat.

echt persoonlijke aandacht
voor jou en je bedrijf!



Ben je benieuwd naar onze
complete dienstverlening?

Neem dan snel contact op!



www.jan.nl

#vacatures

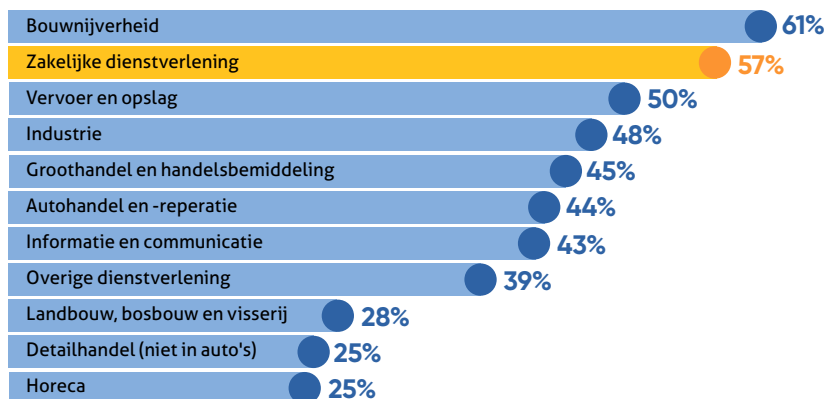
Wat doen werkgevers als het hen niet lukt om zelf vacatures in te vullen?



Bron: UWV

#inflatie

57% van de zakelijke dienstverleners kan gestegen kosten grotendeels of volledig doorberekenen aan klanten



Bron: CBS

lonen



Van bestuurders van grote Nederlandse bedrijven ziet 64% hoger belonen van werknemers als het belangrijkste middel om talent te behouden, ook als dat ten koste gaat van de winst.

Bron: ING

kantoor



De helft van de grote bedrijven zegt de komende jaren minder werkplekken nodig te hebben. Het aantal bureaus op kantoor zal dalen van 69 naar 56 per 100 medewerkers.

Bron: CBRE

vertrek

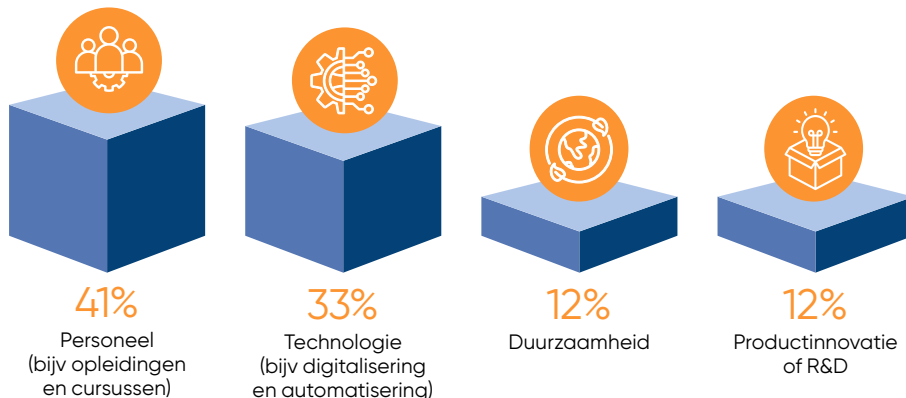
13% van de zakelijke dienstverleners overweegt om met (een deel van) het bedrijf uit Nederland te vertrekken.



Bron: VNO-NCW

#investeren

Voornaamste investeringsgebieden van zakelijke dienstverleners om toekomstbestendig te blijven



Bron: CBS

Lees, kijk en luister

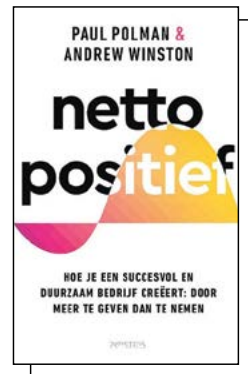
Meer over herijken, bakens verzetten en een nieuwe koers bepalen. Hoe ga je om met een tekort aan goede mensen, de opkomst van AI en duurzame doelen? Hoe creëer je een organisatie waarin jouw mensen kunnen floreren? En wat vraagt dat van de leiders van morgen?



DOCUMENTAIRE

Tata Steel in roerige tijden

De vierdelige documentaireserie *Staal* biedt een inkijkje in de wereld in en om Tata Steel. Het gaat over de rol van de zware industrie en de spanningen die dit oplevert in de omgeving. De staalfabriek en omwonenden zijn vier jaar lang gevolgd. Kan Tata echt snel schoner gaan produceren of wordt het dan einde oefening?



BOEK

Handleiding van een overtuigd activist

In *Netto positief* geeft Paul Polman een waardevol inkijkje in zijn revolutie bij Unilever. Zijn filosofie: als bedrijf moet je méér geven dan nemen. Zorgen dat je het welzijn van mensen verbetert en de planeet beter maakt. Dat is geen makkelijk pad. Ook Polman moet vechten voor zijn idealen, helemaal als Kraft Heinz op de deur klopt met een overnamebod. Unilever ontsnapt. En Polman bewijst in de jaren erna dat integer zakendoen en een goed rendement draaien kán samengaan.

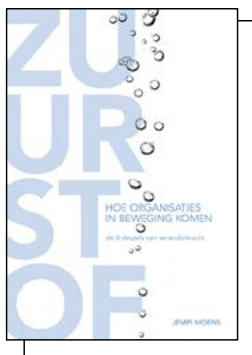


PODCAST

Leiders onder de loep

De ene crisis is nog niet voorbij of de ander dient zich al aan. Hoogleraren Janka Stoker en Harry Garretsen bespreken in deze podcast iedere twee weken het gedrag van bazen, bestuurders, ceo's en politici. Waarom

dreigen succesvolle bedrijven Nederland te verlaten? Wat zijn zombie-ceo's? En waarom ging het mis bij Boeing?



BOEK

De menselijke kant van veranderen

Veel leiders zorgen niet goed voor zichzelf en nemen geen tijd om zich mentaal te voeden. Aldus de Vlaamse psycholoog en innovatiestrateg Jempi Moens. Daarom zijn ze niet in staat om organisaties in beweging te krijgen. In *Zuurstof* geeft Moens vijf sleutels voor veranderkracht, plus wat er gebeurt als zo'n sleutel ontbreekt. Zo laat hij zien dat de menskant van veranderen essentieel is.



PODCAST

Duik in de geschiedenis

Hoe werden Microsoft, Nike en Hermès succesvol? Investeerders Ben Gilbert en David Rosenthal bespreken

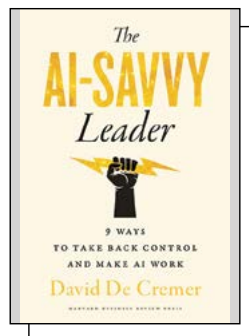
in afleveringen van 3 tot 4 uur de ontstaansgeschiedenis van grote (tech)bedrijven. Ze nemen je mee naar cruciale momenten en schuwen boeiende anekdotes en vermakelijke feitjes niet. Leer van de fouten en briljante beslissingen van bekende ceo's uit het verleden. Tussendoor spreken ze ook uitgebreid met leiders van nu, zoals Jensen Huang (Nvidia), Daniel Ek (Spotify) en Dara Khosrowshahi (Uber).



BOEK

Bullshit over purpose

'We brouwen de vreugde van ware saamhorigheid om een betere wereld te inspireren.' Was getekend: Heineken. Dit soort uitingen zijn 'bullshit', vindt oud-reclameman Stephan Ummelen. Hij werkte lang in die wereld, maar raakte gefrustreerd over wat hij daar allemaal zag gebeuren. Bedrijven die claimen een maatschappelijke missie te hebben, zijn vaak niet oprecht. Hij pleit voor een eerlijk verhaal zonder marketingsausje. Daarvoor is het nodig om met medewerkers, klanten en andere stakeholders in gesprek te gaan. Alleen dan kunnen bedrijven en organisaties een bijdrage leveren aan het oplossen van problemen in de samenleving.



BOEK

Voorkom dat AI-projecten floppen

60 tot 80 procent van de AI-projecten mislukt. Technisch zijn er zo tig redenen te bedenken waarom dat gebeurt. Maar dat is niet het echte probleem, stelt de Vlaamse professor David De Cremer. Leiders beslissen om te investeren in een AI-project, maar ze laten de leiding over aan de techneuten. En dat terugtrekken leidt juist tot desastreuze resultaten. Met zijn boek wil De Cremer leiders de tools geven om de regie terug te pakken.



DOCUMENTAIRE

Van mannenbolwerk naar diverse organisatie

De Amsterdamse brandweer moet diverser worden en veranderen in een toegankelijker oord. De documentaire *Brandmeester* volgt bevelvoerder Gerrie Koning van kazerne Dirk twee jaar lang en brengt de cultuurverandering in beeld. Kan hij samen met zijn manschappen meebewegen naar een nieuwe tijd?

Removing complexity

Wij zijn Candid. We creëren de volgende generatie van een wereldwijd full-service marketing- en communicatiegroep. Onze missie? Complexiteit uit marketing halen met behulp van connected technologie en AI. Hiermee zijn wij de eerste speler die echt de silo's in onze industrie doorbreekt. Onze bureaus, gespecialiseerd in Brand, Comms en Media blijven doen waar ze het beste in zijn: creëren van betekenisvolle marketing- en communicatieoplossingen om merken te laten groeien.

Wij feliciteren ons mediabureau STROOM met hun mooie positie in de MT1000.



www.candidplatform.com

RESULTATEN

/MT1000

Alle uitslagen van 2024

- ▷ De complete lijst
- ▷ Totstandkoming
- ▷ Categorieën

MT1000 2024

Rank Bedrijf		
01	GZ OfficeXperience	KA
02	Mobilee management & advies	OA
03	effectgroep*	EM
04	Whyz Executive Search	ES
05	effectgroep*	CA
06	Sales Improvement Group	SA
07	Yonego	DM
08	Apple	HK
09	Microsoft	IS
10	3i	PY
11	QISS IT	ID
12	AFAS Software	FS
13	Steens & Partners	IM
14	TVM	VE
15	Microsoft	IO
16	PwC	AC
17	Emirates	LV
18	Turner Strategie-Executie	ST
19	AFAS Software	HS
20	TEAM LEWIS	CA
21	IBM	CC
22	ADP	HA
23	Amp.Amsterdam	OB
24	Eurest (Compass Group)	CT
25	Interpolis (Achmea)	VE
26	Mediabureau STROOM	ME
27	HPE - Hewlett Packard Enterprise	DI
28	123inkt.nl (incl Staples, Office Centre)	DR
29	Siemens	DI
30	Knab (BAWAG Group AG)	FI
31	Bright & Company	HA
32	KPMG	AC
33	Microsoft	CC
34	Amazon Web Services	IS
35	Cisco	AI
36	Adobe	CR
37	Nyenrode Business Universiteit	IO
38	Print.com	DR
39	Huawei	HK
40	KPN	IY
41	NEC	AI
42	LG	HK
43	Nedderijn Schoonmaak	SC
44	Microsoft	BI
45	Randstad	IM
46	TIAS School for Business and Society	TO
47	Allianz Trade	CM
48	Nedflex	UD
49	ABN AMRO	RM
50	Em. de Jong	DR
51	HPE - Hewlett Packard Enterprise	ID
52	KPN	AM
53	Turner Strategie-Executie	OA
54	Simon-Kucher & Partners	MA
55	IBM	ID
56	Radius	LT
57	Deloitte	AC
58	Cisco	HK
59	M2 OC (Candid)	ME
60	KPN	IB
61	SmartRecruiters	HS

Rank Bedrijf		
62	Moqod	ID
63	IBM	AI
64	Motorola	HK
65	Holland Capital	PY
66	Atos	CC
67	Lenovo	HK
68	Turner Strategie-Executie	IM
69	NLG Arbo	AD
70	KPN	CC
71	Vodafone (VodafoneZiggo)	AI
72	IBM	IY
73	Amazon Web Services	CC
74	Renault Financial Services	ZM
75	Randstad	HA
76	KPMG	ID
77	Visma Software	FS
78	Microsoft	HK
79	SAS	CR
80	SNS Bank (de Volksbank)	FI
81	Dell Technologies	HK
82	Dolmans Groep	SC
83	Nationale Nederlanden (NN Group)	VE
84	AFAS Software	CR
85	Google	CC
86	Rotterdam School of Management (Erasmus Universiteit)	TO
87	MB Schoonmaak	SC
88	Cisco	IY
89	Microsoft	CR
90	Deloitte	IY
91	Rabobank	RM
92	Leo Catering	CT
93	OHRA (NN Group)	VE
94	MAATbeveiliging	BE
95	JPR advocaten	AN
96	Deutsche Bank	CM
97	Van Harte & Lingsma (Freia Groep)	TO
98	Novon Schoonmaak	SC
99	KPN	AI
100	Banning Advocaten	AN
101	Strato	HO
102	Exact	FS
103	Nationale Nederlanden (NN Group)	PE
104	Nive Opleidingen (Freia Groep)	TO
105	AFAS Software	BI
106	KLM	LV
107	OGD ict-diensten	ID
108	Centric	IB
109	Atos	DC
110	PwC	HA
111	ANWB	LT
112	Vmware (Broadcom)	IB
113	Mercuri Urval	HA
114	Colt Technology Services	DA
115	Cisco	DI
116	Vistaprint	DR
117	SAP	FS
118	Randstad	UD
119	Issuemakers	CA
120	Atos	IB
121	Lensen Projectinrichters	KA
122	KPMG	DI

Rank Bedrijf		
123	Qatar Airways	LV
124	Deloitte	HA
125	ArboNed	HA
126	Novius (Royal HaskoningDHV)	BI
127	Deloitte	SA
128	ASN Bank (de Volksbank)	FI
129	EY VODW	MA
130	Financial Assets	ES
131	Van Benthem & Keulen	AN
132	IBS Capital Allies	AS
133	ABP	PE
134	ING Nederland	PE
135	PwC	FA
136	Multivers (Unit4)	CR
137	Brunel	ID
138	ProMobility	ZM
139	Exact	HS
140	SALAR Software	HS
141	Strategy& (PwC)	ST
142	Klaverblad Verzekeringen	VE
143	ABN AMRO	CM
144	Ordina (Sopra Steria)	IB
145	ABN AMRO MeesPierson	AS
146	MisterGreen	ZM
147	KVK (Kamer van Koophandel)	BI
148	Salesforce	CR
149	The Executive Network	ES
150	NTI (Salta Group)	IO
151	KPMG	RM
152	AFAS Software	CC
153	APG	PE
154	Deloitte	FA
155	Atos	ID
156	Abovo Maxlead	MA
157	CZ Groep	VE
158	Drukwerkdeal	DR
159	PwC	DC
160	Zadelhoff	AB
161	BT Global Services	ID
162	McAfee	IY
163	Silo	OB
164	Vodafone (VodafoneZiggo)	AM
165	IBM	HK
166	Scheidegger (Salta Group)	IO
167	Ahrend	KA
168	Open Universiteit	IO
169	Credifixx Incasso	CM
170	Oracle	IS
171	SAP	HS
172	De Wolven	CA
173	MissPublicity	CA
174	Tankpas.nl	LT
175	Rabobank	EL
176	ABN AMRO	EL
177	Knab (BAWAG Group AG)	CB
178	Bisnez Management	OA
179	Canon	HK
180	Eneco eMobility	LT
181	DPG Media	ME
182	ASN Bank (de Volksbank)	CB
183	Gispen	KA
184	CEVA Logistics	GV
185	Adecco	WS
186	Protiviti	DC
187	PGGM	PE
188	Beequip	EL

Rank Bedrijf		
189	International Card Services (ICS, incl. VISA)	CB
190	EIFFEL	HA
191	IBM	IB
192	Unique (RGF Staffing)	UD
193	Arthur D. Little Benelux	ST
194	Brugmans Groep	KA
195	ING Nederland	AS
196	Novisource	OA
197	ING Private Banking	PB
198	Oracle Netsuite	CR
199	Esamhoud	HA
200	ASUS	HK
201	CGI	ID
202	Brunel	HA
203	one.com (group.one)	HO
204	EIFFEL	IM
205	a.s.r.	VE
206	Ogilvy Amsterdam	CA
207	KPMG Meijburg&Co	FA
208	Trip Advocaten & Notarissen	AN
209	Greenfield Capital Partners	PY
210	SUAS (vh Schouten & Nelissen University of Applied Sciences)	TO
211	Microsoft	AM
212	Fountain Capital	AS
213	Unit4	BI
214	Dell Technologies	IY
215	BMW Financial Services	ZM
216	Hutten	CT
217	EY	BI
218	BOOM	CA
219	D&B Eventmarketing	EM
220	IDTV	EM
221	Recruiter XL	HS
222	Assessment-Training.com	HR
223	Goodhabit	TO
224	nlmt	OA
225	ArboNed	AD
226	IBM	DI
227	ABN AMRO	PE
228	ABN AMRO	FI
229	Incenro	DI
230	Hearst	MA
231	PROFI-SEC	BE
232	HP Inc.	HK
233	La Place (Jumbo)	CT
234	OHRA (NN Group)	PE
235	T-Systems	AI
236	Simon-Kucher & Partners	SA
237	Equinix	DA
238	Unit4	HS
239	BSN (Business School Nederland)	TO
240	SAP	IO
241	GITP	TO
242	International Orange	EM
243	Fox-IT (NCC Group)	IY
244	Mollie	CB
245	Newton (vh Koenen en Co)	FA
246	EMG	CA
247	Ovide	CA
248	Partners at Work	ES
249	Yacht (Randstad)	HA
250	EY	HA



RESULTATEN

Rank	Bedrijf		Rank	Bedrijf		Rank	Bedrijf		Rank	Bedrijf	
251	Wipro	DI	315	NCOI Opleidingen (Salta Group)	TO	377	Prodware	FS	440	Arbo Unie	AD
252	Accountor	CM	316	Carbon Events	EM	378	Adbeco	FA	441	Qconcepts	AC
253	BlackRock (Netherlands)	AS	317	Scania Finance Nederland	EL	379	Exact	CR	442	Berenschot	HA
254	Dutchlease	ZM	318	NCOI Opleidingen (Salta Group)	IO	380	OpenText	IY	443	Oracle	IB
255	Brother	HK	319	BT Global Services	AM	381	ABN AMRO	CB	444	Asito (ADG)	SC
256	Studytube	TO	320	Floryn	CM	382	Archetype	CA	445	TransIP (team.blue)	HO
257	DAS	CM	321	BDO	AC	383	Zilveren Kruis (Achmea)	VE	446	Hays	WS
258	DB Schenker	GV	322	Eneco	EN	384	HAL Investments	PY	447	Centric	IO
259	Visma Raet	HS	323	Rotra	GV	385	iiyama	HK	448	Incentro	DM
260	Levi9	ID	324	Bullhorn	HS	386	TKP Pensioen (a.s.r.)	PE	449	FLEX/design	OB
261	BMC Software	DI	325	Triodos Bank	FI	387	Argon & Co	SU	450	Orange Business Services	AI
262	IBM Global Financing	EL	326	Dirkzwager	AN	388	ING Lease	EL	451	Rabobank	CB
263	Samsung Electronics Benelux	HK	327	ING Ventures	PY	389	AOG School of Management (Freia Groep)	TO	452	Baker McKenzie Amsterdam	FA
264	Allego	LT	328	Allianz	PE	390	ABN AMRO MeesPierson	PB	453	Vendere Consultancy & Training	SA
265	TSM Business school (Freia Groep)	TO	329	St vd Brink	GV	391	Ascom	BE	454	Vattenfall	EN
266	Pels Rijcken	FA	330	IBM	IS	392	Krauthammer (Lepaya)	TO	455	Deloitte	DC
267	Verizon	AI	331	Juniper Networks	AI	393	CPM Group	MA	456	Telindus (Proximus Group)	AI
268	AT&T	AI	332	Credit Europe Bank	FI	394	Puur Events	EM	457	Monks	ME
269	NCIM Groep	ID	333	HROffice	HS	395	TBWANeboko	CA	458	VITAM	CT
270	Shell (incl. Shell Recharge)	LT	334	De Jong & Laan	FA	396	Tosti Creative	CA	459	Aon	RM
271	Wortell	ID	335	KPMG	CF	397	Brederode Consultants	ES	460	Acer	HK
272	Inofec	KA	336	Menea	HA	398	Arriva	PV	461	Accenture	BI
273	Bureau Zuidema	TO	337	YoungCapital	WS	399	Atos	IY	462	Citrix	BI
274	BT Global Services	DI	338	KPN	HO	400	PINO	EM	463	SURFnet	AI
275	Tomorrow (vh Edenspiekermann)	OB	339	ING Nederland	CF	401	Magnitude Consulting	ST	464	Weber Shandwick	CA
276	LTP	HA	340	AVG	IY	402	La Plume Media	CA	465	Qlik	BI
277	CSU	SC	341	Scildon	PE	403	BrightPensioen	PE	466	KPMG	SA
278	Advance Events	EM	342	EY	SA	404	Atos	ST	467	Fortinet	IY
279	NetApp	CC	343	HR2day	HS	405	Damsté advocaten-notarissen	AN	468	Logistore	SU
280	Oracle Siebel	CR	344	Neele-Vat Logistics	GV	406	CM.com	DM	469	Capgemini Academy	IO
281	Tableau (Salesforce)	BI	345	Visma (oa NMBRS, Raet, YouServe)	HA	407	Organisatieburo	EM	470	flowresulting	SA
282	SAP	CR	346	PostNL	FU	408	ING Nederland	FI	471	Broadcom Netherlands	DI
283	KPN	DI	347	Cegeka	DI	409	TwynstraGudde	HA	472	Bisnez Management	IM
284	Bierman Advocaten	AN	348	Intergarde	BE	410	Newton (vh HLB Witlox Van den Boomen)	FA	473	Centric	FS
285	BLMC	IM	349	Triodos Bank	AS	411	Univé	VE	474	SnelStart	FS
286	HPE - Hewlett Packard Enterprise	CC	350	BDO	AM	412	Schoevers (Salta Group)	TO	475	ilionx	DI
287	Berenschot	IM	351	Wortell	FA	413	Raúl&Rigel	CA	476	Hubspot	CR
288	Oracle	BI	352	IBM	HS	414	Oracle	HS	477	UM (IPG Mediabrands)	ME
289	SAP	BI	353	Publicis Amsterdam	CA	415	Taleninstituut Regina Coeli	TO	478	Axians	ID
290	Ziggo (VodafoneZiggo)	AI	354	Wavemaker	ME	416	Human Company	HA	479	TwynstraGudde	IM
291	Kaspersky	IY	355	The Executive Network	IM	417	Dell Technologies	IB	480	Skillstown (Salta Group)	TO
292	8samhoud	ST	356	Custom Management	IM	418	Dropbox	IS	481	EY	RM
293	NTI (Salta Group)	TO	357	AA Lease	ZM	419	Bird & Bird	AN	482	BNP Paribas	AB
294	Atos	BI	358	PwC	SA	420	Arval	ZM	483	Driessen	UD
295	Zandbeek	MA	359	De Jong & Laan	AC	421	BDO	OA	484	Movir	VE
296	Olympia	UD	360	NewHR	HR	422	Vodafone (VodafoneZiggo)	CC	485	Securitas	BE
297	KPMG Advisory	ST	361	Admix	MA	423	Baker Tilly	FA	486	Deloitte	CF
298	a.s.r.	PE	362	Maastricht School of Management (Maastricht University)	TO	424	Samsung Electronics Benelux	AM	487	KLM Health Services	AD
299	ING Nederland	CB	363	Google	IS	425	a.s.r.	AS	488	Intelligence Group	HA
300	Yacht (Randstad)	IM	364	Van Lanschot Kempen	PB	426	American Express (Amex)	CB	489	Novisource	IM
301	Allen & Overy	FA	365	Simon Loos (incl. Peter Appel)	GV	427	ARAG	VE	490	Lexmark	HK
302	Avéro (Achmea)	VE	366	BIT	DA	428	DELTA Fiber	AM	491	Computrain (Salta Group)	IO
303	Dell Technologies	AI	367	Kennedy Van der Laan	AN	429	Capgemini Invent	SA	492	Avicenna, Academie voor Leiderschap	TO
304	KPMG	BI	368	AVK Brand Events	EM	430	Allianz	VE	493	Rijnconsult	IM
305	Axians	BI	369	PwC	CF	431	Rabobank Private Banking	PB	494	RedFoxBlue	SA
306	Loyens & Loeff	RM	370	KPMG	SU	432	Freshfields Bruckhaus Deringer	AN	495	De Baak (Salta Group)	TO
307	Palo Alto Networks	IY	371	Boyden Executive Search	ES	433	RTL Nederland	ME	496	Capgemini Invent	IM
308	IBM	BI	372	Accenture	SA	434	RAI Catering	CT	497	Ericsson	AI
309	Triple P	DI	373	PayPal	CB	435	Trigion (Facilicom)	BE	498	Merkle (Dentsu)	MA
310	Huawei	AM	374	VerzuimVizie	AD	436	Gom (Facilicom)	SC	499	The Valley (Assist Digital)	OB
311	Mercuri Urval	ES	375	ABN AMRO	VE	437	Van Doorne	AN	500	Apple	IS
312	Visser & Visser	AC	376	Amp.Amsterdam	MA	438	Accuracy Nederland	CF	501	Höcker Advocaten	AN
313	IBM	SU				439	BCW Netherlands	CA	502	Zendesk	CR
314	MediWerk	AD							503	Visser & Visser	FA
									504	XS4ALL	AI
									505	MLC Customer Service	SA

MT1000 2024

Rank	Bedrijf	
506	Michael Page	WS
507	EY	AC
508	Mastercard	CB
509	iO	MA
510	PwC	BI
511	Purple Square Management Partners	IM
512	Studio Mango	OB
513	BeFrank	PE
514	Monks	MA
515	Essent	EN
516	Calco	ID
517	Page Executive	ES
518	Regus	AB
519	UP There, Everywhere	OB
520	EY	FA
521	MediaPlus	ME
522	WINK	EM
523	KPMG	DC
524	Accenture	CC
525	Boer & Croon (AB&C Groep)	IM
526	baaz&co	CA
527	Atos	IS
528	Prodomo	KA
529	Allianz	AS
530	ONVZ	VE
531	Probo	DR
532	Van Mossel Automotive Group	ZM
533	Vertigo 6 (Happy Horizon)	MA
534	Baker Tilly	DC
535	Dentsu	ME
536	ING Nederland	VE
537	Loyens & Loeff	FA
538	Odin Groep	IB
539	ActivLease	ZM
540	Deloitte	RM
541	Conclusion	ID
542	Alex van Groningen	TO
543	KPN Datacenter	DA
544	Agency Today	CA
545	Boerhof Projectinrichters	KA
546	Dentons	AN
547	Vijfhart IT-opleidingen	IO
548	Van Hulzen Communicatie	CA
549	GGN	CM
550	Recruitee	HS
551	DHL	FU
552	Citrix	CC
553	OrangeValley	DM
554	Accenture	IB
555	ICM	TO
556	ABN AMRO	CF
557	Markus Verbeek Praehop (Salta Group)	TO
558	Berenschot	ST
559	Robeco	PE
560	NR6	CA
561	LinkedIn	WS
562	Van der Linde Catering	CT
563	Vermaat	CT
564	Amplify EventMarketing	EM
565	Omnicom Media Group (OMG)	ME
566	Odido	AM
567	Aon	VE
568	Forvis Mazars	AC

Rank	Bedrijf	
569	HP Inc.	IB
570	EY	DC
571	Collin Crowdfund	FI
572	Infosys	DI
573	UPS	FU
574	EY-Parthenon	ST
575	LVB Content Marketing	MA
576	Nokia	AM
577	T-Systems	CC
578	Wisse Kommunikatie	CA
579	Boer & Croon (AB&C Groep)	ES
580	EV Box	LT
581	BMC (Randstad)	IM
582	Deloitte	BI
583	DPD	FU
584	iO	DM
585	Fujitsu	DI
586	G4S	BE
587	Monsterboard	WS
588	ZIGT	ME
589	Van Lanschot Kempen	AS
590	Brand New Day	PE
591	BearingPoint	SA
592	HPB (Het PR Bureau)	CA
593	Athlon	ZM
594	Albelli	DR
595	RyanAir	LV
596	Hosted	HO
597	Initiative	ME
598	NEVI	TO
599	Atos	DI
600	Deutsche Bank Wealth Management	PB
601	BearingPoint	OA
602	MCI The Netherlands	EM
603	Jibe! Group	EM
604	Mijndomein	HO
605	Avanade	ID
606	Indeed	WS
607	D&B The Facility Group	BE
608	Leaseweb	HO
609	EY	CF
610	Friesland Lease	ZM
611	Deloitte	OA
612	ING Nederland	RM
613	SAS	BI
614	HPE - Hewlett Packard Enterprise	AI
615	Citrix	HK
616	Centraal Beheer (Achmea)	VE
617	Atos	OA
618	Highberg (vh House of Performance)	OA
619	Lazard	CF
620	YoungCapital	UD
621	Randstad	ID
622	Manpower	WS
623	Bank ten Cate & Cie	PB
624	Assist Verzuim	AD
625	RTL Nederland	EM
626	BDO	CF
627	Boertien Vergouwen Overduin (Salta Group)	TO
628	Forvis Mazars	RM
629	Open Universiteit	TO
630	Proact	CC
631	BT Global Services	AI

Rank	Bedrijf	
632	MAN Financial Services	EL
633	Ten Dam Projecten	KA
634	KPN	HK
635	Odgers Berndtson	IM
636	PwC	DI
637	Global Knowledge (Skillsoft)	IO
638	Tata Consultancy Services	DI
639	Visma (oa Yuki, Onguard, ProActive, Connect)	FS
640	Avaya	AI
641	Unique (RGF Staffing)	HA
642	Qbuzz	PV
643	De Projectinrichter	KA
644	Aaaah! The Actor Factory	EM
645	Scheidegger (Salta Group)	TO
646	DLL (Rabobank)	EL
647	Houthoff	AN
648	Mindshare	ME
649	Volkswagen Pon Financial Services	ZM
650	Antaurus	AS
651	Crowe Foederer	AC
652	Alphabet Nederland	ZM
653	Leeuwendaal	HA
654	KPMG Advisory	OA
655	BT Global Services	IB
656	Crowe Foederer	FA
657	Robeco	AS
658	Profilers Communicatie	CA
659	Citrix	IY
660	Actus Notarissen	AN
661	CFF Communications	CA
662	Clifford Chance	AN
663	EY VODW	IM
664	PBN	EM
665	Atos	AI
666	ICT Group	ID
667	NautaDutilh	AN
668	Reputatiegroep	CA
669	Simon-Kucher & Partners	ST
670	Stage Entertainment	EM
671	Linden-IT	ID
672	Unigarant	VE
673	Myler (HeadFirst Group)	UD
674	Houthoff	FA
675	NICE	BI
676	GITP	IM
677	Vos Logistics	GV
678	Vertigo 6 (Happy Horizon)	CA
679	JAN© Accountants en Adviseurs	AC
680	VLS Groep	SC
681	Appel	CT
682	Deloitte	DI
683	Hovek Projectinrichting	KA
684	Accenture	ST
685	NCP Groep	HR
686	UPD	OA
687	Nabuurs	FU
688	Adecco	UD
689	FBTO (Achmea)	VE
690	Greenchoice	EN
691	Yacht (Randstad)	ES
692	MeMo2 (Kantar)	ME
693	Grant Thornton	RM
694	MLC Customer Service	OA
695	Brunel	UD

Rank	Bedrijf	
696	MKB Lease	ZM
697	Odgers Berndtson	ES
698	Whizpr	CA
699	Schaekel & Partners	IM
700	De Arbodienst (Paradigma Group)	AD
701	Macaw	DI
702	Nationale Vacaturebank	WS
703	Valys	PV
704	Rabobank	CF
705	Driessen	HA
706	EcoTap	LT
707	Bakkenist	OA
708	ABAB	AC
709	Sodexo	CT
710	Nysingh	AN
711	Food&I (Facilicom)	CT
712	De Vroedt & Thierry	ES
713	Cyso	HO
714	Marsh Nederland	RM
715	Easyhosting	HO
716	KredietVooruit	FI
717	Loyens & Loeff	AN
718	GITP	HR
719	Advacom	CA
720	MagnaVersum	BI
721	ABAB	FA
722	SecureIT	IY
723	Accenture	OA
724	Yacht (Randstad)	ID
725	BINK	EM
726	Levensgenieters	EM
727	NL Real Estate	AB
728	Oracle	DI
729	ISS Facility Services	SC
730	Ecorys	ST
731	Kearney	ST
732	Unit4	FS
733	Brightbird Design Center	OB
734	Starcom	ME
735	Xerox Financial Services (Xerox Nederland)	EL
736	Dommerholt Advocaten	AN
737	Capgemini Invent	ST
738	Inza	KA
739	DLA Piper	AN
740	EW Facility Services	SC
741	Simac	IB
742	Baker McKenzie Amsterdam	AN
743	Albron	CT
744	Dell Technologies	IS
745	Simac	DI
746	Springtime Design	OB
747	Unica ICT Solutions	AI
748	AZL	PE
749	M&I/Partners	OA
750	& Obsession	EM
751	Maison van den Boer (Compass Group)	CT
752	SeederDeBoer	OA
753	Capgemini Invent	DI
754	Havas Lemz	CA
755	Kingcanary	EM
756	XSAGA	EM
757	ProAct	IB
758	Ricoh	HK



RESULTATEN

Rank	Bedrijf	
759	Axioma	MA
760	Alfred	CA
761	Baker Tilly	AC
762	APG	AS
763	Abovo Media	ME
764	ISS Facility Services	BE
765	OGD ict-diensten	IB
766	BNP Paribas	EL
767	De Commerciële Revolutie	SA
768	British Airways	LV
769	Pivoton Software	HS
770	American Airlines	LV
771	Berenschot	OA
772	MN	PE
773	Coopr (Candid)	CA
774	Artica	MA
775	Wepublic	CA
776	Voys	AI
777	Leeuwendaal	WS
778	Ordina (Sopra Steria)	ID
779	Hudson Solutions (Randstad)	HA
780	AKD Benelux Lawyers	AN
781	Fightclub (Customer Collective)	CA
782	Allen & Overy	AN
783	Cornerstone OnDemand	HS
784	Spark design & innovation	OB
785	BDO	BI
786	Connexxion (Transdev Nederland)	PV
787	Stellantis Financial Services	ZM
788	Aon	PY
789	Clever Franke	OB
790	Axians	DI
791	Manpower	UD
792	Energiedirect	EN
793	Newtone (vh Koenen en Co)	AC
794	McKinsey & Company	ST
795	Monitor Deloitte	ST
796	NS (Nederlandse Spoorwegen)	PV
797	Total Design	OB
798	Dietz Strategie & Communicatie	CA
799	MultiSafepay	CB
800	Aon	HA
801	DELTA Energie (Vattenfall)	EN
802	RoutIT	AI
803	BDO	DC
804	Adyen	CB
805	ISS Facility Services	CT
806	Stibbe	AN
807	AB Werkt	UD
808	Ewals Cargo Care	GV
809	Schipper Accountants	FA
810	Accenture	DI
811	Colt Technology Services	AI
812	ING Nederland	CM
813	Andersson Elfers Felix	ST
814	Presenter	MA
815	VML (vh Wunderman Thompson)	CA
816	Bentacera	AC
817	LOI (Salta Group)	TO
818	Alfa Accountants & Adviseurs	AC

Rank	Bedrijf	
819	Hermans & Schuttevaer	AN
820	Notarissen	DI
821	Conscia	DI
822	UWV	HA
823	Cogent	DA
824	FedEx	FU
825	Jaarbeurs	CT
826	Conscia	AI
827	Experis (ManpowerGroup)	ID
828	De Goudse Verzekeringen	VE
829	Capgemini Invent	OA
830	Visser Projecten	KA
831	Nokia	AI
832	Persist Global Wealth Management	PB
833	ConQuaestor (EIFFEL)	IM
834	Hague Corporate Affairs	CA
835	Newtone (vh HLB Witlox Van den Boomen)	AC
836	BDO	RM
837	EssenceMediacom	ME
838	Anderson MacGyver	BI
839	Silvasoft	FS
840	Koopman Logistcs	GV
841	Oracle	CC
842	Deen	HR
843	Kompas Groep	AD
844	Zuiver Media	ME
845	OGD ict-diensten	DI
846	People Inc.	HS
847	Lukkien	DM
848	Artishock Events & Marketing	EM
849	CGI	CC
850	NIBC Bank	AS
851	Vitra	KA
852	Cater Concept	CT
853	Mercer	HA
854	Buckaroo	DM
855	USG Professionals (RGF Staffing)	HA
856	Rabobank	AS
857	Forvis Mazars	FA
858	Lifeguard	HA
859	Ordina (Sopra Steria)	OA
860	RSM	FA
861	Hypernote (team.blue)	HO
862	Ascom	AI
863	Currence (oa iDEAL)	CB
864	Iron Mountain	DC
865	PwC	OA
866	Capgemini Invent	HA
867	Raimond Weenink Bedrijfsmakelaardij	AB
868	TNO (incl. ECN)	SU
869	Sogeti (Capgemini)	IB
870	KienhuisHoving advocaten en notarissen	AN
871	NIBC Bank	FI
872	TwynstraGudde	ST
873	PwC	SU
874	Multicopy The Communication Company	DR
875	Hiltermann Lease	ZM
876	Rhenus Logistics	GV
877	ARAG	CM
878	Accenture	SU

Rank	Bedrijf	
879	De Brauw Blackstone Westbroek	AN
880	Tempo Team (Randstad)	UD
881	PNO Consultants	OA
882	Jan de Rijk Logistics	GV
883	Supply Value	SU
884	GITP	ES
885	Broekhuis Lease	ZM
886	Zenith	ME
887	MN	AS
888	Abiant uitzendgroep	UD
889	MultiTankcard	LT
890	Notarial Partners (N/P)	AN
891	Mercuri Urval	WS
892	Toyota Louwman Financial Services	ZM
893	Moore DRV	AC
894	Van Hoof Producties	EM
895	TWST	ST
896	NVD Beveiligingsgroep	BE
897	BrandBase	EM
898	Atos	SU
899	YER	HA
900	Avanade	DI
901	Onze Kapel	EM
902	Atimo	HS
903	Future Communication	CA
904	MetrixLab	DM
905	Gigaset	AM
906	Flinders Projects	KA
907	WeLLDesign	OB
908	Odido	AI
909	Tempo Team (Randstad)	WS
910	Ordina (Sopra Steria)	DI
911	Robert Walters	HA
912	Lexence advocaten & notarissen	AN
913	Deutsche Bank	RM
914	Futurebrand	OB
915	Delen Private Bank	PB
916	Boston Consulting Group	ST
917	Maandag@	UD
918	Kearney	SU
919	Wipro	ID
920	Synechron	OA
921	Flynth Adviseurs en Accountants	FA
922	Bol Adviseurs	AC
923	Publicis Amsterdam	MA
924	OTTO Work Force	UD
925	HumanCapitalCare	AD
926	EY	OA
927	PGGM	AS
928	LTP	HR
929	Exact	IO
930	AT Osborne	IM
931	Mercedes-Benz Financial Services Nederland	ZM
932	BNP Paribas	FI
933	Glasnost (Ace)	CA
934	Sogeti (Capgemini)	IS
935	King Software	FS
936	PwC	IY
937	AT Osborne	OA
938	BOVAG	VE
939	CGI	DI
940	Pink Elephant	IO

Rank	Bedrijf	
941	Porter Novelli	CA
942	More	MA
943	Ictivity	DI
944	Menzis	VE
945	Bakker Logistiek	GV
946	Centric	DI
947	H. Essers	GV
948	Zorg van de Zaak	AD
949	TwynstraGudde	OA
950	SERIS security	BE
951	Bridgewell	ES
952	Lufthansa	LV
953	Edelman	CA
954	Multilease	ZM
955	Handelsbanken	FI
956	Schippholtaxi	PV
957	Moore MKW (MTH & Kroese Wevers)	AC
958	Ordina (Sopra Steria)	CC
959	TAPE creative communication	OB
960	Newtone (vh PKF Wallast)	FA
961	Centric	ID
962	LOI (Salta Group)	IO
963	CBRE	AB
964	Timing (Proman Group)	UD
965	Topicus	FS
966	YER	WS
967	T-Systems	IB
968	Carerix	HS
969	Creatio	CR
970	Accenture	ID
971	Chubb Fire & Security	BE
972	PBLQ	OA
973	Deloitte	SU
974	Accenture	IY
975	BeljonWesterterp	ES
976	Grant Thornton	FA
977	The Groundbreakers (vh ID310)	EM
978	Monsterboard	HS
979	Rijnconsult	OA
980	Atradius	CM
981	Gupta Strategists	ST
982	BNP Paribas Asset Management	AS
983	Kyocera Document Solutions	HK
984	Argeweb (Yourhosting)	HO
985	Dept	DM
986	MKB Brandstof	LT
987	Hiltermann Lease	EL
988	Unique (RGF Staffing)	WS
989	Antagonist (group.one)	HO
990	Eurofiber Cloud Infra	DA
991	Comenius (Freia Groep)	TO
992	BAPAS	HR
993	Vebeego	SC
994	Versio	HO
995	Healthcare Arbodienst	AD
996	GITP	HA
997	Talpa Network	ME
998	Salesmanager	CR
999	AAC Capital	PY
1000	Nikhef	DA
1001	Axians	AI

Totstandkoming MT1000 van 2024

Hoe komt de samenstelling van de MT1000 tot stand?
Hier leggen we het kort uit.

Sterren

In opdracht van *MT/Sprout* doet het Amsterdam Centre for Business Innovation van de Amsterdam Business School (Universiteit van Amsterdam) jaarlijks onderzoek naar de meest gewaardeerde dienstverleners van Nederland. Het onderzoek wordt geleid door *academic director* prof.dr. Henk Volberda, en wordt uitgevoerd door dr. Niels van der Weerdt. Een panel van zakelijke beslissers werd begin dit jaar uitgenodigd om hun ervaringen te delen over de bedrijven waar zij de laatste drie jaar zaken mee deden. Respondenten werd gevraagd om hun leveranciers te waarderen op een schaal van 0 tot 10, via de bekende NPS-score: 'Hoe waarschijnlijk is het dat u deze dienstverlener zou aanbevelen aan een vriend of collega?'

Ook zijn de bedrijven beoordeeld op drie inhoudelijke aspecten, conform het model van Treacy en Wiersma: klantgerichtheid, productleiderschap en de kwaliteit van de uitvoering. Hierbij konden respondenten tot 5 sterren geven.

62 vakgebieden

Voor het onderzoek zijn 62 verschillende vakgebieden gedefinieerd (onderverdeeld in 5 hoofdcategorieën). Voor elk van deze categorieën zijn door de redactie van *MT/Sprout* groslijsten gemaakt. Deze lijsten bevatten de grootste en bekendste leveranciers in hun vakgebied.

Om tot de MT1000-ranglijsten voor de verschillende vakgebieden te komen, werd eerst een selectie gemaakt op basis van het aantal respondenten dat contact heeft gehad met een specifieke dienstverlener. Vervolgens werd per vakgebied een rangschikking gemaakt op basis van de Net Promotor Score, de waardering op de drie dimensies en het aantal respondenten dat contact had met een leverancier. De bedrijven die de ranglijsten aanvoeren, worden dus niet alleen erg goed gewaardeerd door hun klanten, het zijn ook relatief véél klanten die voor deze bedrijven kiezen.

Om de resultaten te stabiliseren zijn de beoordelingen over klantgerichtheid, productleiderschap en de kwaliteit van de uitvoering van de afgelopen drie jaar ook meegenomen. Daarbij tellen de resultaten van meer recente jaren zwaarder mee dan oudere. Verder is er een minimum aantal van 4 respondenten gehanteerd, waarvan tenminste 2 uit het meest recente jaar.

5.474 respondenten

Voor het deelnemen aan het onderzoek wordt het zakelijke e-mailadres geverifieerd. Daarmee wordt manipulatie van de lijst en oververtegenwoordiging van respondenten van dezelfde organisatie voorkomen. Uiteindelijk bestaat de ranglijst uit beoordelingen van gezamenlijk 5.474 respondenten die samen 32.775 beoordelingen hebben gegeven.

Categorieën in de MT1000

Advies en beheer bedrijfshuisvesting **AB** | Accountancy **AC** | Arbodiensten **AD** | Aanbieders van ICT-netwerken **AI** | Aanbieders van mobiele data en telefonie **AM** | Advocatuur & Notariaat **AN** | Asset management - zakelijk vermogensbeheer **AS** | Beveiliging **BE** | Business intelligence & Data **BI** | Communicatieadvies **CA** | Cash management - betalingsverkeer **CB** | Cloudcomputing en -opslag **CC** | Corporate finance **CF** | Credit management en factoring en incasso **CM** | CRM-software **CR** | Catering **CT** | Datacenters **DA** | Data compliance **DC** | Digital consulting **DI** | Digital marketing & E-commerce **DM** | 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** | IT Beheer & Onderhoud **IB** | ICT Detachering & Outsourcing **ID** | Interim management **IM** | IT-opleidingen en -trainingen **IO** | IT Storage **IS** | IT Security **IY** | Kantoorinrichting **KA** | Laad- en tankpasexploitanten **LT** | Luchtvaartmaatschappijen **LV** | Marketingadvies **MA** | Media-advies **ME** | Organisatieadvies **OA** | Ontwerpbureaus **OB** | Private banking - wealthmanagement **PB** | Pensioenen **PE** | Personenvervoer **PV** | Private equity **PY** | Risk management **RM** | Salesadvies en -training **SA** | Schoonmaak **SC** | Strategieadvies **ST** | Supply chain en logistiek advies **SU** | Trainingen & Opleidingen **TO** | Uitzendbureaus & Detacheerders **UD** | Verzekeringen **VE** | Werving & selectie **WS** | Zakelijke mobiliteit (o.a. leasemaatschappijen) **ZM**



VERANTWOORDING

5.474

respondenten

2.120

organisaties
beoordeeld

62

sectoren

32.775

beoordelingen

5

nieuwkomers
in de top 10

41

bedrijven in
communicatie-
advies, de grootste
sector in de lijst

Veel content maar weinig effect?

MT/Sprout helpt je met het creëren
van relevante content voor je
doelgroep.

Op deze manier slaan we een brug
tussen jouw marketingdoelstellingen
en de interesse van onze lezers.

Meer weten? Kijk dan op
mtsprout.nl/agency

mt/sprout
next generation business





Ontwikkel jezelf
als mens en als leider.

vanHarte
Lingsma

School voor
Human
Leadership

Leiderschap.
Begin bij jou
Ontdek jouw pad →



Word franchisepartner

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



/MT1000

Alle categorieën

- ▷ Digitale dienstverlening
- ▷ Financiële dienstverlening
- ▷ HR dienstverlening
- ▷ Mobiliteits- en facilitaire dienstverlening
- ▷ Professionele en marketing dienstverlening

Digitale dienstverlening

Veeleisende klanten

Drie digitale dienstverleners stormen dit jaar de top 10 van de MT1000 binnen: Apple, Microsoft en marketingbureau Yonego. De vraag naar digitale oplossingen, van cloud-services tot cybersecurity, blijft onverminderd groeien.

Toch zien bedrijven zich geconfronteerd met enkele stevige uitdagingen die hun groei kunnen remmen. Een van de grootste obstakels is het tekort aan gekwalificeerd personeel. De schaarste aan IT-specialisten zorgt voor een verhitte strijd om talent, wat de loonkosten opdrijft en de marges onder druk zet. Bedrijven moeten creatief zijn in hun wervingsstrategie om nieuw talent aan te trekken en hun teams op sterkte te houden.

Daarnaast wordt de markt gekenmerkt door toenemende klantverwachtingen. Klanten eisen niet alleen snelle en flexibele oplossingen, maar ook maatwerk en een uitstekende gebruikerservaring. Dit legt extra druk op dienstverleners om continu te innoveren en te investeren in nieuwe technologieën.

Een andere uitdaging is de complexe regelgeving rondom dataprivacy en beveiliging. De eisen op het gebied van *compliance* worden steeds strenger, en bedrijven moeten aanzienlijke middelen inzetten om aan de regels te voldoen. Het risico van hoge boetes en reputatieschade is groot als bedrijven hierin falen.

Succes in 2024 vraagt om een zorgvuldige balans tussen investeren in talent, technologie en naleving van wet- en regelgeving. Bedrijven die hierin slagen, zullen de winnaars zijn in deze competitieve markt.

Digital consulting



TOP 10

- 01 HPE - Hewlett Packard Enterprise
- 02 Siemens
- 03 Cisco
- 04 KPMG
- 05 IBM
- 06 Incentro
- 07 Wipro
- 08 BMC Software
- 09 BT Global Services
- 10 KPN

Runner-up

- 01 Triple P
- 02 Cegeka
- 03 Broadcom Netherlands
- 04 ilionx
- 05 Infosys
- 06 Fujitsu
- 07 Atos
- 08 PwC
- 09 Tata Consultancy Services
- 10 Deloitte
- 11 Macaw
- 12 Oracle
- 13 Simac
- 14 Capgemini Invent
- 15 Axians
- 16 Accenture
- 17 Conscia
- 18 OGD ict-diensten
- 19 Avanade
- 20 Ordina (Sopra Steria)
- 21 CGI
- 22 Ictivity
- 23 Centric

NPS-score

01 HPE - Hewlett Packard Enterprise
02 Cisco
03 Siemens
04 KPMG
05 KPN
06 Macaw
07 Cegeka
08 Wipro
09 IBM
10 BT Global Services
11 Atos
12 PwC
13 Broadcom Netherlands
14 Tata Consultancy Services
15 Triple P
16 Incentro
17 Capgemini Invent
18 Deloitte
19 BMC Software
20 Infosys
21 Accenture
22 Axians
23 Ictivity
24 ilionx
25 Oracle
26 Centric
27 CGI
28 Fujitsu
29 Avanade
30 Ordina (Sopra Steria)
31 Conscia
32 OGD ict-diensten
33 Simac

Klantgerichtheid

Siemens	★★★★
HPE - Hewlett Packard Enterprise	★★★★
Triple P	★★★★
BMC Software	★★★★
BT Global Services	★★★★
Incentro	★★★★
KPMG	★★★★
Wipro	★★★★
Cisco	★★★★
IBM	★★★★
ilionx	★★★★
Fujitsu	★★★★
KPN	★★★★
Simac	★★★★
Deloitte	★★★★
Tata Consultancy Services	★★★

Atos	★★★
Oracle	★★★
Macaw	★★★
OGD ict-diensten	★★★
Infosys	★★★
Capgemini Invent	★★★
Avanade	★★★
Axians	★★★
Conscia	★★★
Cegeka	★★★
Broadcom Netherlands	★★★
Centric	★★★
Ordina (Sopra Steria)	★★★
PwC	★★★
Accenture	★★★
CGI	★★★
Ictivity	★★★

Productleiderschap

HPE - Hewlett Packard Enterprise	★★★★
Siemens	★★★★
KPMG	★★★★
Simac	★★★★
Cegeka	★★★★
Broadcom Netherlands	★★★★
Incentro	★★★★
BMC Software	★★★★
IBM	★★★★
Cisco	★★★★
OGD ict-diensten	★★★★
BT Global Services	★★★★
Wipro	★★★★
Fujitsu	★★★★
Atos	★★★★
Infosys	★★★★
ilionx	★★★
KPN	★★★
Triple P	★★★
Tata Consultancy Services	★★★
Accenture	★★★
Oracle	★★★
Avanade	★★★
Capgemini Invent	★★★
Centric	★★★
Axians	★★★
PwC	★★★
Ordina (Sopra Steria)	★★★
Conscia	★★★
Deloitte	★★★
Ictivity	★★★
Macaw	★★★
CGI	★★★

Digitale dienstverlening

Excellente uitvoering

Siemens	★★★★
HPE - Hewlett Packard Enterprise	★★★★
ilionx	★★★★
Cisco	★★★★
Triple P	★★★★
Wipro	★★★★
IBM	★★★★
BMC Software	★★★★
Incentro	★★★★
Fujitsu	★★★★
KPMG	★★★★
Conscia	★★★★
KPN	★★★★
BT Global Services	★★★★
Infosys	★★★★
PwC	★★★★
CGI	★★★★
Cegeka	★★★★
Oracle	★★★★
Simac	★★★
Broadcom Netherlands	★★★
Ordina (Sopra Steria)	★★★
OGD ict-diensten	★★★
Axians	★★★
Avanade	★★★
Deloitte	★★★
Tata Consultancy Services	★★★
Atos	★★★
Accenture	★★★
Ictivity	★★★
Capgemini Invent	★★★
Centric	★★★
Macaw	★★★



€ 4.195

is het gemiddelde
maandsalaris van een
digital consultant.

Bron: werkzoeken.nl

Financiële software

FS

TOP 10 ►►

01 AFAS Software

02 Visma Software

03 Exact

04 SAP

05 Prodware

06 Centric

07 SnelStart

08 Visma (oa Yuki, Onguard, ProActive, Connect)

09 Unit4

10 Silvasoft

Runner-up

01 King Software

02 Topicus

NPS-score

01 AFAS Software

02 Exact

03 SAP

04 Visma Software

05 Prodware

06 Centric

07 SnelStart

08 Unit4

09 King Software

10 Visma (oa Yuki, Onguard, ProActive, Connect)

11 Silvasoft

12 Topicus

Klantgerichtheid

AFAS Software ★★★★★

Visma Software ★★★★★

Exact ★★★★★

4 op de 10

mkb'ers weten niet hoeveel
winst zij per uur maken.

Bron: Teamleader

Visma (oa Yuki, Onguard, ProActive, Connect)	★★★★
SAP	★★★★
Silvasoft	★★★★
SnelStart	★★★★
Centric	★★★★
Prodware	★★★
King Software	★★★
Topicus	★★★
Unit4	★★★

Productleiderschap

AFAS Software	★★★★
Visma Software	★★★★
SAP	★★★★
Exact	★★★★
Silvasoft	★★★★
Centric	★★★★
Visma (oa Yuki, Onguard, ProActive, Connect)	★★★
SnelStart	★★★
Topicus	★★★
Prodware	★★★
Unit4	★★★
King Software	★★★

Excellente uitvoering

AFAS Software	★★★★
Visma Software	★★★★
Prodware	★★★★
SAP	★★★★
Exact	★★★★
Visma (oa Yuki, Onguard, ProActive, Connect)	★★★★
SnelStart	★★★★
Unit4	★★★
Topicus	★★★
Centric	★★★
King Software	★★★
Silvasoft	★★★

Hardware & Kantoor-technologie HK

TOP 10

01 Apple

02 Huawei

03 LG

04 Cisco

05 Motorola

06 Lenovo

07 Microsoft

08 Dell Technologies

09 IBM

10 Canon

Runner-up

- 01 ASUS
- 02 HP Inc.
- 03 Brother
- 04 Samsung Electronics Benelux
- 05 iiyama
- 06 Acer
- 07 Lexmark
- 08 Citrix
- 09 KPN
- 10 Ricoh
- 11 Kyocera Document Solutions

NPS-score

- 01 Apple
- 02 Lenovo
- 03 Dell Technologies
- 04 Microsoft
- 05 Cisco
- 06 LG
- 07 Brother
- 08 Samsung Electronics Benelux
- 09 Lexmark

Digitale dienstverlening

10	Canon
11	HP Inc.
12	ASUS
13	Huawei
14	Acer
15	Motorola
16	iiyama
17	IBM
18	KPN
19	Ricoh
20	Citrix
21	Kyocera Document Solutions

Klantgerichtheid

Huawei	★★★★
Motorola	★★★★
Apple	★★★★
Cisco	★★★★
Lenovo	★★★★
Canon	★★★★
LG	★★★★
IBM	★★★★
Dell Technologies	★★★★
Microsoft	★★★★
ASUS	★★★★
iiyama	★★★★
Samsung Electronics Benelux	★★★★
HP Inc.	★★★★
Acer	★★★
KPN	★★★
Brother	★★★
Ricoh	★★★
Kyocera Document Solutions	★★★
Citrix	★★★
Lexmark	★★★

Productleiderschap

Apple	★★★★
Huawei	★★★★
Motorola	★★★★
LG	★★★★
Cisco	★★★★
Microsoft	★★★★
IBM	★★★★
Dell Technologies	★★★★
Lenovo	★★★★
Citrix	★★★★
Canon	★★★★
Brother	★★★★
HP Inc.	★★★★
ASUS	★★★★
Lexmark	★★★★

Samsung Electronics Benelux	★★★★
Ricoh	★★★★
iiyama	★★★
Acer	★★★
KPN	★★★
Kyocera Document Solutions	★★★

Excellente uitvoering

Apple	★★★★
IBM	★★★★
LG	★★★★
Motorola	★★★★
Lenovo	★★★★
Cisco	★★★★
Microsoft	★★★★
Dell Technologies	★★★★
ASUS	★★★★
Huawei	★★★★
iiyama	★★★★
HP Inc.	★★★★
Brother	★★★★
Canon	★★★★
Samsung Electronics Benelux	★★★★
Citrix	★★★★
Acer	★★★★
KPN	★★★
Kyocera Document Solutions	★★★
Lexmark	★★★
Ricoh	★★★

HR-software

HS

TOP 10

01 AFAS Software

02 SmartRecruiters

03 Exact

04 SALAR Software

05 SAP

06 Recruiter XL

07 Unit4

08 Visma | Raet

09 Bullhorn

10 HROffice

Runner-up

- 01 HR2day
- 02 IBM
- 03 Oracle
- 04 Recrutee
- 05 Pivoton Software
- 06 Cornerstone OnDemand
- 07 People Inc.
- 08 Atimo
- 09 Carerix
- 10 Monsterboard

NPS-score

- 01 AFAS Software
- 02 Exact
- 03 Bullhorn
- 04 SmartRecruiters
- 05 SAP
- 06 Visma | Raet
- 07 SALAR Software
- 08 Recruiter XL
- 09 Oracle
- 10 HR2day
- 11 Unit4
- 12 HROffice
- 13 People Inc.
- 14 IBM
- 15 Cornerstone OnDemand
- 16 Atimo
- 17 Recrutee
- 18 Carerix
- 19 Monsterboard
- 20 Pivoton Software

Klantgerichtheid

AFAS Software	★★★★
HROffice	★★★★
Unit4	★★★★
HR2day	★★★★
SmartRecruiters	★★★★
Recruiter XL	★★★★
IBM	★★★★
Recrutee	★★★★
SAP	★★★★
Visma Raet	★★★★
Bullhorn	★★★★

Exact	★★★★
Pivoton Software	★★★★
Oracle	★★★★
SALAR Software	★★★★
Atimo	★★★★
People Inc.	★★★★
Cornerstone OnDemand	★★★★
Monsterboard	★★★★
Carerix	★★★★

Productleiderschap

AFAS Software	★★★★
SmartRecruiters	★★★★
SALAR Software	★★★★
Unit4	★★★★
IBM	★★★★
SAP	★★★★
Exact	★★★★
Recrutee	★★★★
Oracle	★★★★
Visma Raet	★★★★
HROffice	★★★★
Recruiter XL	★★★★
People Inc.	★★★★
HR2day	★★★★
Cornerstone OnDemand	★★★★
Bullhorn	★★★★
Pivoton Software	★★★★
Carerix	★★★★
Monsterboard	★★★★
Atimo	★★★★

Excellente uitvoering

AFAS Software	★★★★
SALAR Software	★★★★
SmartRecruiters	★★★★
Exact	★★★★
Recruiter XL	★★★★
Unit4	★★★★
HROffice	★★★★
IBM	★★★★
SAP	★★★★
HR2day	★★★★
Bullhorn	★★★★
Visma Raet	★★★★
Oracle	★★★★
Pivoton Software	★★★★
Recrutee	★★★★
Carerix	★★★★
Atimo	★★★★
Monsterboard	★★★★
Cornerstone OnDemand	★★★★
People Inc.	★★★★



BUSINESS STORIES

- | | | | |
|----|-------------------------------|-----|--------------------------------------|
| 38 | ABN AMRO MeesPierson | 100 | Mercuri Urval |
| 98 | Beequip | 87 | Nedflex |
| 41 | Centric | 100 | Newtone |
| 42 | CSU | 101 | PROFI-SEC |
| 52 | Eneco | 88 | ProMobility |
| 45 | Freia Groep | 101 | Qconcepts |
| 55 | GZ OfficeXperience | 102 | QISS IT |
| 98 | Hague Corporate Affairs | 68 | Renault Group Nederland |
| 56 | JAN© Accountants en Adviseurs | 89 | Sales Improvement Group |
| 59 | JPR advocaten | 90 | TIAS School for Business and Society |
| 99 | La Plume Media | 102 | TWST |
| 71 | Lenovo | 84 | Vattenfall Nederland |
| 75 | Leo Catering | 91 | Whyz Executive Search |
| 99 | Linden-IT | | |
| 72 | Mediabureau STROOM | | |



ABN AMRO MeesPierson

VERMOGEN OM TE ZORGEN VOOR DE TOEKOMST

De naoorlogse generatie staat op het punt om haar opgebouwde vermogen door te geven aan de volgende generatie. ABN AMRO MeesPierson biedt al langjarig generaties expertise en persoonlijke begeleiding om dit erfgoed toekomstgericht te beheren, met een interactieve aanpak en maatwerkdienstverlening, afgestemd op specifieke doelgroepen.

"Wij zijn de toonaangevendste private bank van Nederland qua omvang en dienstverlening, ook als het gaat om vermogensoverdracht", zegt Ralph Hendriks, hoofd ABN AMRO MeesPierson. Hij spreekt over "de grootste vermogensoverdracht uit de geschiedenis". "We hebben het over ruim 60 miljard euro die de komende jaren door vererving wordt overgedragen aan de volgende generatie. Een grote verantwoordelijkheid voor zowel de toekomstige erflater als de ontvangers. Om bij deze impactvolle gebeurtenis te ondersteunen hebben wij onze dienstverlening hier zorgvuldig op afgestemd."

Hendriks vertelt dat ABN AMRO MeesPierson de enige private bank is die alle volwassen generaties al jarenlang adviseert. "Een aantal van onze bankers is al jaren vertrouwd bij dezelfde families en heeft zowel de grootouders als de ouders en de kleinkinderen kunnen advi-

seren. Iedere generatie heeft een andere behoefte die passend is bij de huidige tijd. Dankzij onze omvang en historie kunnen we met respect en begrip voor de familieswaarden verjongen in onze aanpak. Ik zeg altijd: we zijn groot genoeg om ons te specialiseren, en klein genoeg om dit op een heel persoonlijke manier te doen."

GENERATIEGERICHT AAN TAFEL

Hendriks legt uit dat breed genomen iedereen van een private bank hetzelfde verwacht: "Betrouwbaarheid en een persoonlijk, gedegen advies. Daarbij zie je ook dat op duurzaamheidsgebied de verschillen niet zo groot zijn. De manier waarop men geadviseerd wil worden, daar zitten wel verschillen in."

Gaby van Kesteren, Hoofd Banking by Generations, legt uit: "Generaties willen graag door leeftijdsgenoten worden geadviseerd, met actuele kennis; daar sluiten we





Ralph Hendriks, Carl van Tilburg, Gaby van Kesteren en Peter Tijssen

dan ook graag bij aan. Maar om echt van relevant advies te voorzien is segmentatie op leeftijd niet genoeg." Carl van Tilburg, Hoofd Entrepreneurs & Enterprises, vult aan: "Vrouwelijke ondernemers, agrariërs, Professionals & Executives, Private Wealth Management, Young entrepreneurs, verenigingen en stichtingen en familiebedrijven, om enkele te noemen. Dat zijn allemaal doelgroepen waarvoor wij specialisten hebben."

Van Kesteren: "Ditzelfde doen we met de generatie die als eerste nu waarschijnlijk veel vermogen gaat krijgen, de leeftijdsgroep 35 tot 55 jaar. We adviseren nog voordat de vermogensoverdracht plaatsvindt; dat immers is het moment om samen met de familie aan tafel te schuiven. Onze klanten hebben vaak niet een vooraf bedacht idee, maar eerder een richting en wij nemen ze mee in alle mogelijkheden die er zijn. We kunnen direct laten zien wat de consequenties van bepaalde keuzes zijn. In het verleden zetten we dit in een rapport en boden we aan om er later op terug te komen, maar nu kunnen we ter plekke meteen gedegen en onderbouwd advies geven, gericht op de gehele familie."

VAN KENNIS NAAR KEUZE

"Om tot dat advies te komen gaan we planmatig te werk en hebben we diverse interactieve middelen ontwikkeld. We weten dat onze klanten op een dynamische manier geadviseerd willen worden. Daarom verzamelen we vooraf allerlei informatie en verwerken die. Zo kunnen we de wensen en behoeften van onze klanten ter plekke holistisch combineren met alle mogelijkheden die er zijn en samen toewerken naar specifieke plannen voor de toekomst. Dit geeft houvast en wordt enorm gewaardeerd", vertelt Peter Tijssen, Hoofd Wealth Structuring & Financial Planning. Nu nieuwe

'DE JONGSTE GENERATIES ZIJN VERBAASD OVER DE DYNAMIEK EN DAT ZE HIER PRATEN MET GENERATIEGENOTEN'



generaties meer in beeld komen bij vermogensoverdracht, ziet Hendriks ook een verschuiving als het gaat om de wensen. "De meeste banken bieden alleen vermogensbeheer aan. Maar de nieuwe generaties die vermogen krijgen zijn over het algemeen hoger opgeleid en willen meer zelf de keuzes bepalen, bijvoorbeeld via beleggingsproducten. We zien vaak dat de behoefte aan advies daar groter is. Daarom hebben we onze dienstverlening daarop verder uitgebreid."

JONGERE GENERATIES

ABN AMRO MeesPierson is vooral bij de oudere generaties zeer bekend en staat hier dan ook bijzonder hoog aangeschreven. Hendriks geeft toe dat er wat dit betreft bij de jongere generaties nog wat werk te verzetten is. "Zij hebben een beeld van ons als zijnde degelijk, conservatief en behoudend. Maar op het moment dat ze daadwerkelijk met ons in contact komen en wij hen adviseren, zien we het tegenovergestelde gebeuren. Dan heb je het over de hoogste klanttevredenheid bij de jongste generaties. Ze zijn verbaasd over de dynamiek en dat ze kunnen praten met generatiegenoten."

Hij besluit: "Ik kan rustig stellen dat ABN AMRO MeesPierson uniek is. Er zijn veel onderdelen die anderen ook aanbieden, maar wij kunnen alles als maatwerk combineren. Deze brede aanpak, professionaliteit, ervaring en de mogelijkheid om aan te sluiten bij de persoonlijke behoeften: dát maakt ons uniek."



DEEL ONLINE





Centric

Berry in 't Veld

KLANTGERICHTHEID ALS HOOGSTE PRIORITEIT

Zeer klantgericht met een breed portfolio van end-to-end-IT-diensten – het zijn twee aspecten waarin Centric onderscheidend is. Dat klanten onder alle omstandigheden kunnen rekenen op toonaangevende oplossingen die vlekkeloos draaien, is vanzelfsprekend, vertelt Berry in 't Veld.

“We spreken de taal van onze klanten, weten waar ze mee bezig zijn en bieden oplossingen waarmee ze verder komen. Bijvoorbeeld bij het versnellen van hun digitale transformatie of het aanleggen van een dataplatform”, zegt Berry in 't Veld, directeur Digital Business Solutions bij Centric.

Centric werkt met ruim drieduizend medewerkers voor overheden en bedrijven in onder meer de retail & logistiek, industrie en financiële sector.

“We versterken onze klanten in hun bedrijfsvoering door actief mee te denken met hun strategieën en vervolgens aan te sluiten met ons portfolio. Vanzelfsprekend kunnen klanten rekenen op oplossingen die vlekkeloos draaien en die vierentwintig uur per dag, zeven dagen in de week beschikbaar zijn”, gaat hij verder. “Dat is de basis van de dienstverlening. Daarnaast willen

we waarde creëren voor onze klanten door verder te gaan dan het voldoen aan de afgesproken KPI's. We kijken altijd hoe we de IT-ondersteuning kunnen verbeteren en zo onze klanten, met onze brede kennis van IT, vooruit kunnen helpen.”

KENNISSESSIES

Centric kan verder gaan dan de KPI's, omdat het weet wat de klant van de klant wil en wat er speelt in de markt, vervolgt Berry. “We organiseren kennissessies en praten veel met klanten, zowel bestaande als potentiële. Zo leren we van elkaar en weten we wat er speelt in organisaties en in de markt. We zijn echt een sparringpartner. Voor de technische kant houden we regelmatig de kennissessies, vaak

**‘WE STAAN DAG
EN NACHT PARAAT
VOOR DE KLANT’**

samen met andere IT-aanbieders en partners. Het gebeurt steeds vaker dat we met een gezamenlijke oplossing komen.”

NEDERLANDSE SERVICEDESK

Ook onderscheidend is volgens Berry de focus op klantgerichtheid. “We staan dag en nacht paraat voor de klant.” De markt herkent die focus, gelet op de uitkomsten van grootschalig onderzoek onder zakelijke beslissers, waarin Centric hoog scoort op dit punt. Extra pluspunt is dat Centric hybride-cloudoplossingen biedt, waarbij data en applicaties zowel in de public als in een lokale Nederlandse private cloud kunnen worden gehost. “Vanwege de geopolitieke ontwikkelingen neemt de vraag naar lokale oplossingen toe.”

Wat ook altijd lokaal is gebleven, tegen de trend in, is de servicedesk. “We hebben een Nederlandstalige servicedesk, in Nederland. We vinden het belangrijk om dicht bij de klant te staan.” <



DEEL ONLINE



CSU

SAMEN SLIM IMPACT MAKEN

Scherper, Slimmer, Schoner. Zo luidt het motto van CSU. Het schoonmaakbedrijf neemt geen genoegen met de standaard en zoekt continu naar kansen om voorop te blijven lopen. "We kunnen onze duurzame en sociale ambities alleen in cocreatie met de klant realiseren."

"CSU is altijd alert op kansen om nóg klantgerichter te werken", zegt commercieel directeur Diane van Dijk. "Dit vraagt om een brede en open blik, maar ook om ondernemerschap en focus. Alleen dan kom je tot verrassende oplossingen. Daarom kiezen we er bewust voor om schoonmaakspecialist te blijven. Andere facilitaire diensten, zoals beveiliging of receptie, bieden we niet aan." CSU wil impact maken op mens, milieu en maatschappij. Een ambitie waarvoor het bedrijf graag partnerships aangaat. Van Dijk: "Onlangs hebben we een herstructurering doorgevoerd, zodat we nog beter aan kunnen sluiten bij de klant."

Hi Five

Een aantal jaar geleden introduceerde CSU als eerste het datagedreven schoonmaken. Een dienst die dooront-

wikkeld is onder de noemer Hi Five. "Via deze app verzamelen onze medewerkers data over onder andere de bezetting van een ruimte en de vervuilingsgraad", zegt Van Dijk. "Zo krijgen we beter inzicht in de dynamiek bij de klant, zodat we gericht en kostenefficiënter schoonmaken. Kijkend naar de toekomst zie ik kansen om de taken van schoonmakers uit te breiden. Ze kunnen bijvoorbeeld de werklust van verpleegkundigen verlichten door bedden te verschonen. Ook denk ik aan robotica. Niet om mensen te vervangen, maar om hun werk ergonomisch makkelijker te maken. Robots maken reeds vloeren schoon, maar kunnen technisch al veel meer. Denk aan een robot die met uv-licht operatiekamers in een ziekenhuis desinfecteert. Pionieren vereist natuurlijk wel dat je nauw met klanten samenwerkt: het gaat immers om hun werkvloer. We merken >>>



Diane van Dijk

dat steeds meer klanten hiervoor openstaan. Mede omdat ze zien hoeveel meerwaarde innovatie heeft voor hun eigen processen."

CSRD

CSU helpt klanten ook bij hun CSRD-rapportage. "We hebben hiervoor een dashboard ontwikkeld, waarop klanten tot in detail zien wat onze footprint is", zegt Van Dijk. "Dankzij een *life cycle analysis* weten we voor zo'n 90% van onze middelen en materialen wat hun CO₂-impact is. Alleen voor machines is deze analyse nog niet compleet, omdat fabrikanten nog met een duurzaamheidsslag bezig zijn. Ook het woon-werkverkeer van onze medewerkers nemen we mee in onze calculatie. Aan de hand van ons dashboard kunnen we samen met klanten verbeteringen doorvoeren. Denk aan het vervangen van oude machines, het slimmer wasen van bedrijfskleding of het gebruiken van doorzichtige gerecyclede vuilniszakken in plaats van gekleurde."

'WE PAKKEN DE HANDSCHOEN OP'

"Ieder jaar loopt iedereen op kantoor – inclusief management en directie – minimaal een dagdeel mee met een schoonmaakmedewerker", zegt Van Dijk. "Dit leerde ons onder andere dat we milieuwinst konden halen in het gebruik van wegwerphandschoenen. We kwamen hiervoor uit bij Gloovy, een start-up die milieuvriendelijke handschoenen wilde maken. Echter, zelfs als grote marktpartij konden wij Gloovy niet het volume bieden om hun concept door te ontwikkelen. We hebben toen de handschoen opgepakt en binnen onze branche naar partners gezocht. Die vonden we in Asito en Gom. Met succes: met z'n drieën besparen we zo'n 1600 ton CO₂-uitstoot per jaar, alleen al in handschoengebruik. Een ander voorbeeld: onze medewerkers wisten nooit wat het voor hun zorg- of

'WE BESPAREN 1600 TON CO₂-UITSTOOT PER JAAR IN HANDSCHOENGEBRUIK, SAMEN MET TWEE PARTNERS'



huurtoeslag betekende als ze meer of minder uren zouden werken. Daarom hebben we samen met NIBUD een werkurenberekenaar ontwikkeld die dit precies uitrekent. Een unieke oplossing die zo veel impact heeft, dat we deze beschikbaar hebben gemaakt voor alle medewerkers in onze branche."

WERKGELUK

Als familiebedrijf hecht CSU veel waarde aan goed werkgeverschap. Van Dijk: "In principe geven we nieuwe mensen een contract voor onbepaalde tijd. Ons hr-programma loopt uiteen van opleidingen en het stimuleren van sporten tot diverse vormen van coaching bij persoonlijke uitdagingen als een loonbeslag of het omgaan met een scheiding. Rekening houdend met de dynamiek van onze klant proberen we medewerkers zo veel mogelijk overdag in te zetten. We trainen onze mensen dan ook om gastvrij en representatief te zijn naar het personeel en de bezoekers van de klant. Onze medewerkers zijn natuurlijk actief op de werkvloer van de klant. Als je hen vraagt waar ze werken, noemen ze meestal als eerste de naam van de klant. We stimuleren klanten dan ook om onze mensen als eigen personeel te zien en voor goede werkomstandigheden te zorgen. Dat is ook in hun eigen belang: het is voor klanten wel zo prettig als het schoonmaakteam uit steeds dezelfde vrolijke gezichten bestaat die uit zichzelf een stapje extra zetten als dat nodig is."



DEEL ONLINE





Freia Groep

Yassine M'Rabti en Ralph Blom

DRIE KEER TOPPOSITIE ALS BESTE OPLEIDER

Al meer dan veertig jaar zijn de opleidingsbedrijven uit de Freia Groep van betekenis voor de publieke en private sector. Drie van hen, vanHarte&Lingsma, TSM en NIVE, hebben een toppositie als beste opleider in Nederland. Van betekenis zijn is wat de Freia-bedrijven met elkaar verbindt.

Marketingdirecteur Yassine M'Rabti vertelt waarom Freia Groep ook in deze tijd zo van betekenis is voor allerlei werkgevers en werknemers: "We zijn een collectief van unieke bedrijven, met als verbindende waarde dat we mensen zien voor wie ze echt zijn. Persoonlijke benadering in kleine groepen van 'gelijk-gestemden' waarborgt kwaliteit en veiligheid, waardoor deelnemers durven en kunnen groeien. De opleidingsbedrijven bedienen vanuit hun specialisme de specifieke leerbehoeften van de verschillende bedrijfstakken; tegelijkertijd denken we met elkaar mee op inhoud en commercie. Deze toegevoegde waarde maakt ons aanbod dynamisch en divers, altijd gericht op het versterken van het reflectievermogen van mens en organisatie." Ralph Blom, directeur vanHarte&Lingsma, vult aan: "Onze deelnemers vertellen dat de trajecten die wij samen met toptrainers

aanbieden echt duurzame gedragsverandering tot stand brengen. Het traject heeft impact op hun hele leven. Juist die verandering van binnenuit is in deze tijd hard nodig, zodat mensen ook daadwerkelijk verandering in hun organisatie en in de samenleving kunnen brengen."

"Dat deelnemers onze aanpak waarderen, blijkt wel uit het grote aantal ambassadeurs dat collega's en andere bekenden op onze opleidingstrajecten wijst", aldus M'Rabti.

EIGEN WIJSHEID

"Steeds maar harder werken werkt niet meer. Het maakt mensen ongevoelig voor échte groei. Bij

'MENSEN ZIEN VOOR WIE ZE ECHT ZIJN; DAT IS ONZE VERBINDENDE WAARDE'

vanHarte&Lingsma leren deelnemers voeling te krijgen en te houden; met de ander en met de omgeving, vanuit hun eigen wijsheid, door nieuwsgierig te zijn en echt te zien", zegt Blom. "Dit is het menselijke leiderschap waar de nieuwe tijd om vraagt. Omdat wij dit zo belangrijk vinden, hebben we vanHarte&Lingsma omgedoopt tot School voor Human Leadership." M'Rabti: "Ook binnen Freia proberen we vanuit onze gezamenlijke wijsheid deelnemers sterker te verbinden met alles wat in hen zit en wat voor hen als mens van belang is. Ralph loopt met deze boodschap van vanHarte voorop."

NIEUWE LICHTING

"Ralph en ik ondernemen diverse activiteiten om zichtbaarder te zijn, te verbinden en met onze proposities meer mensen te bereiken", besluit M'Rabti. "Zo activeren we ons ambassadeursnetwerk vanuit een maatschappelijk doel of vraagstuk en brengen we beweging door zelf ook menselijk leiderschap uit te dragen." <



DEEL ONLINE

Digitale dienstverlening

ICT Detaching & Outsourcing



TOP 10

01 QISS IT

02 HPE - Hewlett Packard Enterprise

03 IBM

04 Moqod

05 KPMG

06 OGD ict-diensten

07 Brunel

08 Atos

09 BT Global Services

10 CGI

Runner-up

01 Levi9

02 NCIM Groep

03 Wortell

04 Axians

05 Calco

06 Conclusion

07 Avanade

08 Randstad

09 ICT Group

10 Linden-IT

11 Yacht (Randstad)

12 Ordina (Sopra Steria)

13 Experis (ManpowerGroup)

14 Wipro

15 Centric

16 Accenture

NPS-score

01 Moqod

02 QISS IT

03 IBM

04 BT Global Services

05 Atos

06 CGI

07 KPMG

08 Brunel

09 HPE - Hewlett Packard Enterprise

10 Levi9

11 OGD ict-diensten

12 NCIM Groep

13 Ordina (Sopra Steria)

14 Avanade

15 Wortell

16 Randstad

17 Calco

18 Experis (ManpowerGroup)

19 Linden-IT

20 ICT Group

21 Conclusion

22 Axians

23 Yacht (Randstad)

24 Accenture

25 Wipro

26 Centric

Klantgerichtheid

HPE - Hewlett Packard Enterprise

★★★★

Wortell

★★★★

QISS IT

★★★★

Brunel

★★★★

Levi9

★★★★

OGD ict-diensten

★★★★

Conclusion

★★★★

KPMG

★★★★

IBM

★★★★

BT Global Services

★★★★

NCIM Groep

★★★★

ICT Group

★★★★

Moqod

★★★★

Atos

★★★★

CGI

★★★★

Calco

★★★★

Randstad

★★★★

10%

is de omzetkrimp van
ict-detacheers in
het tweede kwartaal.

Bron: VvDN



RESULTATEN

Wipro	★★★★
Yacht (Randstad)	★★★★
Axians	★★★★
Linden-IT	★★★★
Avanade	★★★★
Centric	★★★★
Accenture	★★★★
Experis (ManpowerGroup)	★★★★
Ordina (Sopra Steria)	★★★★

Productleiderschap

QISS IT	★★★★★
HPE - Hewlett Packard Enterprise	★★★★★
KPMG	★★★★★
OGD ict-diensten	★★★★★
Axians	★★★★★
IBM	★★★★★
Moqod	★★★★★
Wortell	★★★★★
Atos	★★★★★
NCIM Groep	★★★★★
Brunel	★★★★★
Calco	★★★★★
CGI	★★★★★
BT Global Services	★★★★
Conclusion	★★★★
Levi9	★★★★
Randstad	★★★★
Wipro	★★★★
Experis (ManpowerGroup)	★★★★
Avanade	★★★★
Centric	★★★★
Accenture	★★★★
Linden-IT	★★★★
Ordina (Sopra Steria)	★★★★
ICT Group	★★★★
Yacht (Randstad)	★★★★

Excellente uitvoering

QISS IT	★★★★★
OGD ict-diensten	★★★★★
KPMG	★★★★★
IBM	★★★★★
Brunel	★★★★★
BT Global Services	★★★★★
Atos	★★★★★
HPE - Hewlett Packard Enterprise	★★★★★
CGI	★★★★★
Yacht (Randstad)	★★★★★
NCIM Groep	★★★★★
Levi9	★★★★★
Axians	★★★★★
Moqod	★★★★★

Linden-IT	★★★
Avanade	★★★
Calco	★★★
Wortell	★★★
Conclusion	★★★
Randstad	★★★
ICT Group	★★★
Centric	★★★
Experis (ManpowerGroup)	★★★
Wipro	★★★
Ordina (Sopra Steria)	★★★
Accenture	★★★

IT Beheer & Onderhoud

BO

TOP 10 ▶▶

01 KPN

02 Centric

03 Vmware (Broadcom)

04 Atos

05 Ordina (Sopra Steria)

06 IBM

07 Dell Technologies

08 Oracle

09 Odin Groep

10 Accenture

Runner-up

01 HP Inc.
02 BT Global Services
03 Simac
04 ProAct
05 OGD ict-diensten
06 Sogeti (Capgemini)
07 T-Systems

Digitale dienstverlening

NPS-score

01	Vmware (Broadcom)
02	Centric
03	KPN
04	Atos
05	Oracle
06	Ordina (Sopra Steria)
07	Odin Groep
08	Accenture
09	IBM
10	Dell Technologies
11	OGD ict-diensten
12	HP Inc.
13	Sogeti (Capgemini)
14	BT Global Services
15	Simac
16	ProAct
17	T-Systems

Klantgerichtheid

Centric	★★★★
KPN	★★★★
Atos	★★★★
Vmware (Broadcom)	★★★★
IBM	★★★★
Ordina (Sopra Steria)	★★★★
Dell Technologies	★★★★
HP Inc.	★★★★
OGD ict-diensten	★★★★
ProAct	★★★★
Odin Groep	★★★
Accenture	★★★
Simac	★★★
Sogeti (Capgemini)	★★★
BT Global Services	★★★
Oracle	★★★
T-Systems	★★★

Productleiderschap

KPN	★★★★
IBM	★★★★
Vmware (Broadcom)	★★★★
Atos	★★★★
Ordina (Sopra Steria)	★★★★
Centric	★★★★
Dell Technologies	★★★★
Oracle	★★★★
HP Inc.	★★★
Accenture	★★★
BT Global Services	★★★
Odin Groep	★★★
ProAct	★★★
Simac	★★★

OGD ict-diensten	★★★
Sogeti (Capgemini)	★★★
T-Systems	★★★

Excellente uitvoering

Ordina (Sopra Steria)	★★★★
KPN	★★★★
IBM	★★★★
Atos	★★★★
Centric	★★★★
BT Global Services	★★★★
Dell Technologies	★★★★
Oracle	★★★★
Vmware (Broadcom)	★★★★
ProAct	★★★★
T-Systems	★★★
Simac	★★★
Odin Groep	★★★
HP Inc.	★★★
Accenture	★★★
Sogeti (Capgemini)	★★★
OGD ict-diensten	★★★

IT-opleidingen en -trainingen

OT

TOP 10

- 01 Microsoft
- 02 Nyenrode Business Universiteit
- 03 NTI (Salta Group)
- 04 Scheidegger (Salta Group)
- 05 Open Universiteit
- 06 SAP
- 07 NCOI Opleidingen (Salta Group)
- 08 Centric
- 09 Capgemini Academy
- 10 Computrain (Salta Group)



RESULTATEN

Runner-up

- 01 Vijfhart IT-opleidingen
- 02 Global Knowledge (Skillsoft)
- 03 Exact
- 04 Pink Elephant
- 05 LOI (Salta Group)

NPS-score

- 01 Microsoft
- 02 Nyenrode Business Universiteit
- 03 Open Universiteit
- 04 NTI (Salta Group)
- 05 Capgemini Academy
- 06 NCOI Opleidingen (Salta Group)
- 07 SAP
- 08 Global Knowledge (Skillsoft)
- 09 Scheidegger (Salta Group)
- 10 Exact
- 11 LOI (Salta Group)
- 12 Computrain (Salta Group)
- 13 Vijfhart IT-opleidingen
- 14 Centric
- 15 Pink Elephant

Klantgerichtheid

- Microsoft ★★★★★
- Open Universiteit ★★★★★
- Nyenrode Business Universiteit ★★★★★
- Centric ★★★★★
- Scheidegger (Salta Group) ★★★★★
- NCOI Opleidingen (Salta Group) ★★★★★
- Vijfhart IT-opleidingen ★★★★★
- NTI (Salta Group) ★★★★★
- Computrain (Salta Group) ★★★★★
- Capgemini Academy ★★★★★
- LOI (Salta Group) ★★★★★
- SAP ★★★★★
- Pink Elephant ★★★
- Global Knowledge (Skillsoft) ★★★
- Exact ★★★

Productleiderschap

- Microsoft ★★★★★
- Scheidegger (Salta Group) ★★★★★
- Nyenrode Business Universiteit ★★★★★
- NTI (Salta Group) ★★★★★
- SAP ★★★★★
- Centric ★★★★★
- Vijfhart IT-opleidingen ★★★★★
- Computrain (Salta Group) ★★★★★
- Open Universiteit ★★★★★
- Pink Elephant ★★★★★
- Capgemini Academy ★★★

- NCOI Opleidingen (Salta Group) ★★★
- Global Knowledge (Skillsoft) ★★★
- Exact ★★★
- LOI (Salta Group) ★★★

Excellente uitvoering

- Microsoft ★★★★★
- Nyenrode Business Universiteit ★★★★★
- Scheidegger (Salta Group) ★★★★★
- SAP ★★★★★
- Computrain (Salta Group) ★★★★★
- NTI (Salta Group) ★★★★★
- Centric ★★★★★
- NCOI Opleidingen (Salta Group) ★★★★★
- Vijfhart IT-opleidingen ★★★★★
- Open Universiteit ★★★
- Global Knowledge (Skillsoft) ★★★
- Capgemini Academy ★★★
- Exact ★★★
- Pink Elephant ★★★
- LOI (Salta Group) ★★★

OVERIG

Resultaten in deze categorieën zijn te vinden op mtprouit.nl/MT1000

Aanbieders van ICT-netwerken NE

- 01 Cisco
- 02 NEC
- 03 IBM
- 04 Vodafone (VodafoneZiggo)
- 05 KPN
- 06 T-Systems
- 07 Verizon
- 08 AT&T
- 09 Ziggo (VodafoneZiggo)
- 10 Dell Technologies
- 11 Juniper Networks
- 12 Orange Business Services
- 13 Telindus (Proximus Group)
- 14 SURFnet
- 15 Ericsson
- 16 XS4ALL
- 17 HPE - Hewlett Packard Enterprise
- 18 BT Global Services
- 19 Avaya
- 20 Atos
- 21 Unica ICT Solutions
- 22 Voys

Digitale dienstverlening

- 23 RoutIT
- 24 Colt Technology Services
- 25 Conscia
- 26 Nokia
- 27 Ascom
- 28 Odido
- 29 Axians

Aanbieders van mobiele data en telefonie

MO

- 01 KPN
- 02 Vodafone (VodafoneZiggo)
- 03 Microsoft
- 04 Huawei
- 05 BT Global Services
- 06 Wortell
- 07 Samsung Electronics Benelux
- 08 DELTA Fiber
- 09 Odido
- 10 Nokia
- 11 Gigaset

Business intelligence & Data

BI

- 01 Microsoft
- 02 AFAS Software
- 03 Novius (Royal HaskoningDHV)
- 04 KVK (Kamer van Koophandel)
- 05 Unit4
- 06 EY
- 07 Tableau (Salesforce)
- 08 Oracle
- 09 SAP
- 10 Atos



175

zettabyte (biljoen gigabytes) aan data produceert de mensheid tegen 2025.

Bron: IDC

- 11 KPMG
- 12 Axians
- 13 IBM
- 14 Accenture
- 15 Citrix
- 16 Qlik
- 17 PwC
- 18 Deloitte
- 19 SAS
- 20 NICE
- 21 MagnaVersum
- 22 BDO
- 23 Anderson MacGyver

Cloudcomputing en -opslag

CD

- 01 IBM
- 02 Microsoft
- 03 Atos
- 04 KPN
- 05 Amazon Web Services
- 06 Google
- 07 AFAS Software
- 08 NetApp
- 09 HPE - Hewlett Packard Enterprise
- 10 Vodafone (VodafoneZiggo)
- 11 Accenture
- 12 Citrix
- 13 T-Systems
- 14 Proact
- 15 Oracle
- 16 CGI
- 17 Ordina (Sopra Steria)

CRM-software

CR

- 01 Adobe
- 02 SAS
- 03 AFAS Software
- 04 Microsoft
- 05 Multivers (Unit4)
- 06 Salesforce
- 07 Oracle Netsuite
- 08 Oracle Siebel
- 09 SAP
- 10 Exact
- 11 Hubspot
- 12 Zendesk
- 13 Creatio
- 14 Salesmanager

Data compliance

DC

- 01 Atos
- 02 PwC
- 03 Protiviti
- 04 Deloitte
- 05 KPMG
- 06 Baker Tilly
- 07 EY
- 08 BDO
- 09 Iron Mountain

Datacenters

DA

- 01 Colt Technology Services
- 02 Equinix
- 03 BIT
- 04 KPN Datacenter
- 05 Cogent
- 06 Eurofiber Cloud Infra
- 07 Nikhef

Digital marketing & E-commerce

DM

- 01 Yonego
- 02 CM.com
- 03 Incentro
- 04 OrangeValley
- 05 iO
- 06 Lukkien
- 07 Buckaroo
- 08 MetrixLab
- 09 Dept

Hosting

HO

- 01 Strato
- 02 one.com (group.one)
- 03 KPN
- 04 TransIP (team.blue)
- 05 Hosted
- 06 Mijndomein
- 07 Leaseweb
- 08 Cyso
- 09 Easyhosting
- 10 Hypernode (team.blue)
- 11 Argeweb (Yourhosting)
- 12 Antagonist (group.one)
- 13 Versio

92%

van de bedrijven in
Nederland beschikte
in 2023 over snel
(39 Mbps) internet.

Bron: CBS

IT Security

SE

- 01 KPN
- 02 IBM
- 03 Cisco
- 04 Deloitte
- 05 McAfee
- 06 Dell Technologies
- 07 Fox-IT (NCC Group)
- 08 Kaspersky
- 09 Palo Alto Networks
- 10 AVG
- 11 OpenText
- 12 Atos
- 13 Fortinet
- 14 Citrix
- 15 SecureIT
- 16 PwC
- 17 Accenture

IT Storage

ST

- 01 Microsoft
- 02 Amazon Web Services
- 03 Oracle
- 04 IBM
- 05 Google
- 06 Dropbox
- 07 Apple
- 08 Atos
- 09 Dell Technologies
- 10 Sogeti (Capgemini)

Eneco

ENERGIE- TRANSITIE: SAMEN WAARDE CREËREN

De energiemarkt is al langer in beweging, maar de energiecrisis zorgde voor grote onzekerheid bij zakelijke gebruikers. Eneco heeft een heldere strategie en boodschap voor hen: "Met focus op duurzaamheid en klantgerichtheid bouwen we samen aan een stabiele, betaalbare en duurzame energievoorziening voor de toekomst."

"De kern van wat wij bij Eneco B2B, de zakelijke tak van Eneco, doen", begint Dick Velings, Managing Director B2B, het gesprek, "is onze zakelijke klanten begeleiden naar een duurzame, stabiele en toekomstvastе energievoorziening. Dit vereist binnen ons team andere vaardigheden dan vroeger. Het gaat niet alleen meer om het leveren van stroom. We moeten ook inspelen op bijvoorbeeld batterijen, waterstof, zonnepanelen en laadpalen." Dat is niet de grootste uitdaging: "Het gaat erom dat je betrouwbaarheid, betaalbaarheid en duurzaamheid tot één systeem maakt. Dat is ook op bedrijfsniveau belangrijk, om zowel nu als in de toekomst bedrijfsactiviteiten op een duurzame wijze te kunnen uitvoeren."

VERANDERDE MARKT

Voordat Velings de uitdagingen voor de klanten schetst, blikt hij terug op de reis die Eneco aflegde. "We komen

als nutsbedrijf uit een vrij statische zakelijke energiemarkt." Bedrijven sloten een contract af voor één of twee jaar en Eneco streefde naar een goede dienstverlening. Die situatie is veranderd. "Naast de noodzakelijke versnelling van de energietransitie, ontstond de energiecrisis." Deze ontwikkelingen zorgden ervoor dat de rol van Eneco sneller evolueerde naar die van een partner. Klanten zijn onzeker over leveringszekerheid, over welke energiedrager bij hun business past en over financierbaarheid. "Onze taak is het om voor elke klant inzichtelijk te maken wat dit betekent en te helpen om de juiste beslissingen te nemen voor nu en de langere termijn, zodat bedrijfsdoelstellingen kunnen worden gerealiseerd."

De interne transitie bij Eneco startte eerder. Het bedrijf is al bijna twintig jaar bezig met duurzaamheid. Velings: >>>



Dick Velings

"Al in 2007 besloten we om een duurzame richting in te slaan en afscheid te nemen van fossiele energie; hiermee zijn we voorloper in de sector." In 2021 versterkte Eneco dit streven met de doelstelling om in 2035 klimaatneutraal te zijn. "Dit betreft dan niet alleen onze eigen activiteiten, maar ook wat we aan onze klanten verkopen."

TWINTIG JAAR ERVARING

Die bijna twee decennia ervaring betekent niet dat het team van Velings achterover kan leunen. "De tijdsdruk die bij de transitie komt kijken, is een uitdaging. Drie jaar geleden leek 2035 nog ver weg, maar het komt snel dichterbij; niet alleen voor ons, maar ook voor onze klanten." Daarom committeert Eneco zich als partner aan het meenemen van klanten naar een duurzame toekomst. "Gelukkig zien zij ook steeds vaker dat duurzaamheid urgent is." Ook omdat dit een randvoorwaarde is om in de toekomst betaalbare, beschikbare en duurzame energie te hebben. "Men wil verduurzamen en men ziet dat het moet, maar bedrijven weten vaak niet hóe. Daar helpen wij hen bij door het bieden van kennis, inzicht en concreet handelingsperspectief."

INNOVATIEKRACHT

Intern betekent de overgang van leverancier naar partner dat Eneco de eigen medewerkers nieuwe vaardigheden moet bijbrengen. "Men moet goed kunnen luisteren naar klanten en hun ambities, plannen en zorgen vertalen naar een toekomstbestendige oplossing. Vaardigheden op het gebied van klantinzicht, marketing en klantsegmentatie zijn cruciaal. We moeten begrijpen wat de behoeften van de klant zijn. We gaan samen de energietransitie in en creëren gezamenlijk waarde. Een mooi voorbeeld van innovatie is de samenwerking tussen Eneco en Albert Heijn, waarbij we samen

'BEDRIJVEN WILLEN VERDUURZAMEN EN ZIEN DAT HET MOET, MAAR WETEN VAAK NIET HÓE'



invulling geven aan het energiesysteem van de toekomst, zodat Albert Heijn de klimaatambitie om in 2050 net zero te zijn kan waarmaken."

VIRTUAL POWER PLANT

Ook op de uitdagingen die de overgang naar een duurzaam energiesysteem met zich meebrengt speelt Eneco in, onder meer door digitalisering. "We hebben onze Virtual Power Plant", zegt Velings. "Hiermee kunnen we opwek, opslag en verbruik optimaal afstemmen op verschillende energiemarkten. Zo brengen we vraag en aanbod in balans, zodat er minder onbalans is. Op landelijk niveau, maar ook op bedrijfsniveau. Door stroom op te slaan en het verbruik te sturen, kunnen bedrijven op steeds meer momenten gebruikmaken van duurzaam opgewekte stroom. Het slimme systeem zorgt ervoor dat dit maximaal duurzaam is en financieel rendement oplevert met continuïteit van het bedrijfsproces."

Uit het relaas van Velings blijkt het belang van een sterke band tussen Eneco en de klant; weten waar de klant naartoe wil en ervoor zorgen dat dit op een duurzame manier lukt. "Belangrijk is ook de samenwerking tussen een groot aantal partners. De energietransitie vereist intensief contact met installateurs, softwarebedrijven en hardwarefabrikanten. Samen met hen zetten we stappen naar een duurzame toekomst."



DEEL ONLINE



KANTOOROMGEVING BEPAALT MEDE SUCCES BEDRIJF

Al twee jaar op rij was GZ OfficeXperience de nummer 1 in de MT/Sprout-ranglijst voor kantoorinrichters. Volgens directeur Wout van Laar dankzij een combinatie van Zaanse nuchterheid en het streven naar een optimaal kantoor design voor elk budget.

Van een traditionele, 'tikje ondeugende' kantoorinrichter tot volledige ontzorging, inclusief 'pay per use'-optie. Dat is de ontwikkeling van het Zaanse GZ OfficeXperience tussen 1987 en nu. Wout van Laar: "Zeker vóór corona was het adagium van veel werkgevers: je komt naar kantoor om te werken. Ook toen al was óns adagium: een passende oplossing voor activiteitgericht werken. Wij helpen klanten om succesvol te zijn door een volledige kantooromgeving te faciliteren, tegen elk budget."

CLUBHUISACHTIGE OMGEVING

Sinds corona is de terugkeer naar kantoor niet vanzelfsprekend. Dit maakt het des te belangrijker om de traditionele kantoorruimte te vervangen door een activiteitgerichte, clubhuisachtige omgeving. "Een werkomgeving toegespitst op de diverse activiteiten: een brainstormsessie, een Teams-meeting of werken in een team, geconcen-

treerd werken, maar ook ontspannen tussendoor." Zeker de jongere generatie wil minder werken en het liefst op afstand. Als werkgever moet je er met je kantooromgeving op inspelen om dat jonge talent binnen te halen, meent Van Laar. "Een passende en inspirerende inrichting maakt medewerkers bovendien productiever en beperkt ziekteverzuim." Daarnaast moet het bedrijfs-DNA direct tot uiting komen in de werkomgeving: wat voor soort bedrijf het is, wat voor soort mensen er werken, welke klanten ze hebben.

TRANSFORMATIE

"Om die transformatie te ondersteunen, werken we bij opdrachtgevers

**'EEN PASSENDE EN
INSPIRERENDE
INRICHTING MAAKT
MEDEWERKERS
PRODUCTIEVER'**

steeds meer samen met disciplines zoals hr en IT. Vijf jaar geleden had je nog gescheiden werelden. Hr kocht bureaustoelen, IT de soft- en hardware. Maar de arbotechnisch verantwoorde digitale werkplek is integraal onderdeel geworden van de werkomgeving: op kantoor, thuis én onderweg." GZ OfficeXperience kent dan ook een groeiend aantal kantoor- en IT-partners om die volledige kantooromgeving te bieden – zoals een door Microsoft goedgekeurde Microsoft Teams Room – en doet overnames om expertise in huis te halen. Zoals Woonstudio Boon, specialist in vloerafwerking, raamdecoratie en signing.

PAY PER USE

Werkgevers hoeven zelfs niet meer te investeren. Van Laar: "We bieden een 'pay per use'-optie aan. Een vast bedrag per maand, veel flexibiliteit, tijdloze garantie en onderhoud, zonder iets op de financiële balans. We zijn een complete 'turn key'-inrichter geworden. Waar het voor de aannemer ophoudt, begint het voor ons." <

DEEL ONLINE



JAN© Accountants en Adviseurs

GEEN GRIJZE, MAAR ORANJE MUIZEN

Accountants- en adviesbureau JAN© scoort wederom hoog op de lijst van meest klantvriendelijke accountantskantoren in Nederland. Hun niet-traditionele aanpak, kleurrijke samenstelling en brede blik gooien hoge ogen.

"We zijn accountants én adviseurs, maar zeker geen grijze muizen", zegt algemeen directeur Andrea van der Giezen, sinds 2008 partner van JAN© Accountants en Adviseurs. Van der Giezen is registeraccountant en belastingadviseur, maar voldoet niet aan het stereotype in deze branche van een man in pak gefocust op cijfers. Ze is vrouw, blond en dochter van een aannemer. "Bovendien kijk ik graag verder dan de cijfers van de jaarrekening alleen. Die zijn, alhoewel zeer nuttig, eerlijk gezegd vaak best saai. De verhalen van ondernemers achter die cijfers en de vragen en zorgen die ze hebben met betrekking tot hun onderneming, dat is waar mijn collega's en ik warm voor lopen." En dat is ook precies wat JAN© onderscheidt van andere accountantskantoren. Andrea: "In onze naam staat Accountants en Adviseurs, maar eigenlijk zouden

we dat moeten omdraaien. We zijn namelijk vooral een adviseur van de ondernemer. Eentje die uiteraard ook de jaarrekening opstelt, maar daarnaast graag meedenkt over thema's die de ondernemer bezighouden."

SPARRINGPARTNER

Het advieswerk van JAN© betreft een breed scala aan onderwerpen, zoals pensioen, fiscaal, hr, juridische zaken, financiële planning en ESG (environmental, social, governance). Ook voor vraagstukken rondom waarderingen en overnames kun je bij JAN© terecht.

"We kijken verder dan onze vaktechnische neus lang is. Daarmee zijn we een echte sparringpartner voor onze klanten. En dat maakt ons werk ook zo leuk", zegt Andrea. De kennis in huis wordt dan ook volop gedeeld. "Onze arbeidsjuristen vertellen ons wat er speelt binnen >>>



MT000 2024

ADVERTORIAL

Andrea van der Giezen

hun vakgebied; hetzelfde geldt voor onze hr-professionals en andere specialisten. Daardoor weten we wat er leeft bij ondernemers en kunnen we onderbouwd met hen in gesprek gaan en ondernemers op veel fronten adviseren. We zijn wat dat betreft een 'onestopshop'-onderneming."

EENZAME ONDERNEMER

Aan dat sparren hebben haar klanten vaak een enorme behoefte. Andrea: "De gemiddelde mkb'er is doorgaans een eenzame ondernemer die zijn vragen en problemen liever niet met zijn bank deelt en hier ook het thuisfront niet mee wil lastigvallen. Maar hij wil wel graag sparren en overleggen. Het liefst praat zo'n ondernemer dan ook met een vertrouwenspersoon. JAN© dus, of in mijn geval JANNIE©."

HOLLE FRASE

Persoonlijk, vertrouwelijk contact met klanten staat centraal bij dit bureau met vier vestigingen waar in totaal zo'n 170 mensen werkzaam zijn. Andrea: "We denken graag actief mee. En ik weet: dat klinkt als een holle frase, maar dat doen wij echt. Zo was ik laatst bij een mkb-onderneming voor het presenteren van de jaarrekening. Daarna raakten we in gesprek over het belang van aandacht voor ESG. Aanvankelijk was de ondernemer daar niet in geïnteresseerd. Maar toen ik kon uitleggen dat het makkelijker is om leningen los te krijgen bij banken als een bedrijf investeert in duurzaamheid en diversiteit, de positie op de arbeidsmarkt daardoor verbetert én klanten er ook steeds vaker om vragen, nam de interesse van de ondernemer toe. Ik adviseerde hem om hierop beleid te maken in plaats van ad hoc acties uit te voeren."

VEEL VROUWEN

Zelf is JAN© als bureau een voorbeeld van een accountantskantoor waarbij de verhouding tussen man-

'WE KIJKEN VERDER DAN ONZE VAKTECHNISCHE NEUS LANG IS'



nen en vrouwen goed in evenwicht is. Er werken hier net iets meer vrouwen dan mannen. Andrea, zelf de eerste vrouwelijke partner bij JAN©: "Wij vinden het niet echt bijzonder dat hier veel vrouwen werken en dat ze ook goed vertegenwoordigd zijn in de top, maar het is helaas bepaald nog geen gemeengoed in onze branche. Dat voelt echt een beetje ouderwets."

PASSIE

Bedrijven met passie en karakter, die geloven in wat ze doen, verder kijken dan hun eigen bedrijf en verbinding zoeken met hun omgeving. Dat is volgens Andrea de typische JAN©-klant. "Het zijn vaak bedrijven die met een frisse blik naar zichzelf en kritisch naar tradities kijken. Wij doen dat zelf ook. Bijvoorbeeld als het gaat om opleidingseisen voor nieuwe medewerkers. Ik vind het belangrijker dat een nieuwe medewerker blij, gepassioneerd en gemotiveerd is dan dat deze de juiste opleiding heeft gevolgd. Afgezien natuurlijk van wettelijke opleidingseisen voor onze accountants en fiscalisten. Zo hebben wij onlangs een scheikundelerares aangenomen voor een marketingfunctie binnen ons bureau. Juist die diversiteit in mensen en persoonlijkheden vinden we belangrijk. Nogmaals, we zijn geen grijze muizen en willen dat ook niet zijn. We zijn liever – net als de kleur van ons bedrijfslogo – oranje muizen."



DEEL ONLINE





Pascal Hulsegge en David Vrijbergen

KWALITEIT MET EEN MENSELIJKE MAAT

Veel mensen ervaren een drempel als ze contact zoeken met een advocaat. Ten onrechte, vinden de advocaten van JPR advocaten. Zij bouwen als partner een band op met de klant. "Wij zien de advocatuur als samenwerkingspartner. Wij denken aan de voorkant al mee met onze klanten."

"De menselijke maat staat bij ons centraal", opent David Vrijbergen, advocaat en partner bij JPR advocaten, energiek het gesprek. "Er staat bij JPR een team voor je klaar dat gewend is om de samenwerking op te zoeken, met klanten en met elkaar."

Van oudsher wordt de advocatuur gezien als de wijze die vertelt hoe het hoort. "Vaak associëren mensen ons vak nog met afstandelijk, hiërarchisch en status. Dat doen wij anders. Natuurlijk zijn we inhoudelijk sterk, maar wij zijn ook een kantoor dat uitgaat van de menselijke maat. We noemen onszelf niet alleen de Nieuwe Advocaten, maar zijn het ook echt", vult collega-advocaat Pascal Hulsegge aan.

LAAGDREMPELIG

Die menselijke maat komt op twee manieren tot uitdrukking, legt ze uit. "Aan de ene kant heeft onze manier van werken een positieve

impact op onze collega's en de onderlinge omgang. Aan de andere kant hecht JPR zeer aan een laagdrempelige omgang met de klanten."

Vrijbergen: "Zowel de klant als wijzelf zijn ondernemers. Dit betekent dat we werkelijk met onze klanten kunnen meevoelen en meedenken." De 42 advocaten en juristen van het kantoor willen als mens, advocaat en ondernemer de klant bijstaan bij diens zakelijke kansen en uitdagingen.

PLATTE ORGANISATIE

Om de visie te verduidelijken gaat Hulsegge eerst in op de eigen organisatie. "De menselijke maat ervaar

je al als je een van onze drie vestigingen bezoekt: veel glas en openheid." Ze geeft zelf aan dat advocaat worden altijd haar droombaan was, "maar ik wilde beslist niet bij een onpersoonlijk groot kantoor werken." Er is volgens haar bij JPR sprake van een menselijke, gezellige sfeer, met inspirerende teams die elkaar steunen.

Die cultuur vertaalt zich ook in het contact met klanten, legt Vrijbergen uit: "Heel veel mensen ervaren een drempel als ze contact zoeken met een advocaat." Sterker nog: vaak starten ze het gesprek pas als er al grote problemen zijn. Vrijbergen maakt daarom weleens de vergelijking met de relatie tussen accountant en opdrachtgever: door als specialist echt een partner te zijn voor de klant en een wederzijdse band op te bouwen, kun je problemen al in een heel vroeg stadium voorkomen. "Onze missie is dagelijks te tonen dat kwaliteit niet afstandelijk hoeft te zijn. We werken met wet- en regelgeving, maar vanuit een menselijke en persoonlijke omgeving." <

**'WIJ ZIEN DE
ADVOCATUUR ALS
SAMENWERKINGS-
PARTNER'**



DEEL ONLINE

Financiële dienstverlening

Omgaan met fraude

Vorig jaar stond er geen enkele financiële dienstverlener in de top 10, dit jaar is dat anders. Het Britse 3i is de eerste private equity-partij ooit in de MT1000 en komt meteen binnen op positie 10.

Accountancybureaus lagen het afgelopen jaar onder het vergrootglas vanwege gesjoemel met examentrainingen. Honderden medewerkers van KPMG deelden antwoorden met elkaar, waardoor ze de toetsen zonder moeite in één keer haalden. Later bleek bij Deloitte hetzelfde aan de hand. De affaire deed de reputatie van accountants (opnieuw) bepaald geen goed.

In de betaalmarkt waren de spotlights vooral gericht op een bedrijf dat niet in de MT1000 staat. Internetbank bunq kreeg zware kritiek, nadat klanten die slachtoffer werden van online oplichting in eerste instantie hun geld niet terug kregen. Grote banken doen dat al jaren. Overigens staat het bunq-incident niet voor een bredere trend: het aantal gevallen van *phishing* daalt al enkele jaren. Wel blijft helpdeskoplichting een groot probleem.

Credit management- en incassobureaus die helpen bij het tijdig binnenhalen van betalingen voelen de opmars van automatisering en kunstmatige intelligentie. Ze maken steeds vaker gebruik van AI, waarbij algoritmes ontwikkeld worden om het gedrag van debiteuren te voorspellen. Incassobureaus kunnen zo slimmer en sneller werken. Maar critici vrezen het gevaar van willekeur als AI wordt gebruikt bij mensen in een kwetsbare positie.

Accountancy

AC

TOP 10

- 01 PwC
- 02 KPMG
- 03 Deloitte
- 04 Visser & Visser
- 05 BDO
- 06 De Jong & Laan
- 07 Qconcepts
- 08 EY
- 09 Forvis Mazars
- 10 Crowe Foederer

Runner-up

- 01 JAN© Accountants en Adviseurs
- 02 ABAB
- 03 Baker Tilly
- 04 Newtone (vh Koenen en Co)
- 05 Bentacera
- 06 Alfa Accountants & Adviseurs
- 07 Newtone (vh HLB Witlox Van den Boomen)
- 08 Moore DRV
- 09 Bol Adviseurs
- 10 Moore MKW (MTH & Kroese Wevers)

NPS-score

- 01 KPMG
- 02 PwC
- 03 Deloitte
- 04 De Jong & Laan
- 05 Qconcepts
- 06 BDO
- 07 Forvis Mazars
- 08 EY
- 09 Visser & Visser
- 10 Bol Adviseurs
- 11 JAN© Accountants en Adviseurs
- 12 Baker Tilly

13	Moore MKW (MTH & Kroese Wevers)
14	Newtone (vh HLB Witlox Van den Boomen)
15	ABAB
16	Moore DRV
17	Alfa Accountants & Adviseurs
18	Newtone (vh Koenen en Co)
19	Crowe Foederer
20	Bentacera

Klantgerichtheid

PwC	★★★★
KPMG	★★★★
Deloitte	★★★★
Visser & Visser	★★★★
Crowe Foederer	★★★★
BDO	★★★★
Qconcepts	★★★★
Baker Tilly	★★★★
EY	★★★★
Bentacera	★★★★
ABAB	★★★
Forvis Mazars	★★★
Bol Adviseurs	★★★
JAN© Accountants en Adviseurs	★★★
Moore DRV	★★★
Alfa Accountants & Adviseurs	★★★
Moore MKW (MTH & Kroese Wevers)	★★★
Newtone (vh Koenen en Co)	★★★
De Jong & Laan	★★★
Newtone (vh HLB Witlox Van den Boomen)	★★★

Productleiderschap

PwC	★★★★
KPMG	★★★★
Deloitte	★★★★
Visser & Visser	★★★★
BDO	★★★★
Bentacera	★★★★
De Jong & Laan	★★★★
EY	★★★★
Alfa Accountants & Adviseurs	★★★★
ABAB	★★★★
Newtone (vh HLB Witlox Van den Boomen)	★★★★
JAN© Accountants en Adviseurs	★★★★
Newtone (vh Koenen en Co)	★★★
Crowe Foederer	★★★
Forvis Mazars	★★★
Baker Tilly	★★★
Moore DRV	★★★
Moore MKW (MTH & Kroese Wevers)	★★★
Bol Adviseurs	★★★
Qconcepts	★★★

Excellente uitvoering

PwC	★★★★
KPMG	★★★★
Crowe Foederer	★★★★
Deloitte	★★★★
Visser & Visser	★★★★
Newtone (vh Koenen en Co)	★★★★
De Jong & Laan	★★★★
Qconcepts	★★★★
Forvis Mazars	★★★★
ABAB	★★★★
Bentacera	★★★★
BDO	★★★★
EY	★★★★
Alfa Accountants & Adviseurs	★★★
JAN© Accountants en Adviseurs	★★★
Newtone (vh HLB Witlox Van den Boomen)	★★★
Moore DRV	★★★
Baker Tilly	★★★
Moore MKW (MTH & Kroese Wevers)	★★★
Bol Adviseurs	★★★

Asset management - zakelijk vermogensbeheer

AS

TOP 10

- IBS Capital Allies
- ABN AMRO MeesPierson
- ING Nederland
- Fountain Capital
- BlackRock (Netherlands)
- Triodos Bank
- a.s.r.
- Allianz
- Van Lanschot Kempen
- Antaurus

Financiële dienstverlening

Runner-up

01	Robeco
02	APG
03	NIBC Bank
04	Rabobank
05	MN
06	PGGM
07	BNP Paribas Asset Management

NPS-score

01	Triodos Bank
02	ING Nederland
03	BlackRock (Netherlands)
04	ABN AMRO MeesPierson
05	a.s.r.
06	Allianz
07	APG
08	Van Lanschot Kempen
09	IBS Capital Allies
10	Fountain Capital
11	Rabobank
12	NIBC Bank
13	MN
14	Antaurus
15	Robeco
16	BNP Paribas Asset Management
17	PGGM

Klantgerichtheid

IBS Capital Allies	★★★★
Fountain Capital	★★★★
ABN AMRO MeesPierson	★★★★
ING Nederland	★★★★
Allianz	★★★★
a.s.r.	★★★★
BlackRock (Netherlands)	★★★★
Triodos Bank	★★★★
Robeco	★★★★
Antaurus	★★★★
MN	★★★
NIBC Bank	★★★
BNP Paribas Asset Management	★★★
Van Lanschot Kempen	★★★
PGGM	★★★
Rabobank	★★★
APG	★★★

Productleiderschap

ABN AMRO MeesPierson	★★★★
IBS Capital Allies	★★★★
ING Nederland	★★★★
BlackRock (Netherlands)	★★★★
Fountain Capital	★★★★

Robeco	★★★★
PGGM	★★★★
Triodos Bank	★★★★
a.s.r.	★★★★
NIBC Bank	★★★★
Van Lanschot Kempen	★★★
Allianz	★★★
Antaurus	★★★
APG	★★★
Rabobank	★★★
MN	★★★
BNP Paribas Asset Management	★★★

Excellente uitvoering

Fountain Capital	★★★★
Antaurus	★★★★
IBS Capital Allies	★★★★
Van Lanschot Kempen	★★★★
ABN AMRO MeesPierson	★★★★
BNP Paribas Asset Management	★★★★
BlackRock (Netherlands)	★★★★
a.s.r.	★★★★
ING Nederland	★★★★
MN	★★★★
Robeco	★★★★
Allianz	★★★
Triodos Bank	★★★
APG	★★★
Rabobank	★★★
NIBC Bank	★★★
PGGM	★★★



#5

in Europa is de
Nederlandse markt
voor vermogensbeheer,
na het VK, Frankrijk,
Zwitserland en
Duitsland.

Bron: DUFAS

Equipment lease

EL

TOP 10

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

Runner-up

- 01 Hiltermann Lease

NPS-score

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

Klantgerichtheid

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


7,25
 miljard euro
 aan nieuwe
 leasecontracten
 werden in 2023 in
 Nederland gesloten.
 Bron: NVL

DLL (Rabobank)	★★★
Hiltermann Lease	★★★
Xerox Financial Services (Xerox Nederland)	★★★

Productleiderschap

Beequip	★★★★
ABN AMRO	★★★★
Scania Finance Nederland	★★★★
IBM Global Financing	★★★★
Rabobank	★★★★
DLL (Rabobank)	★★★★
ING Lease	★★★
Xerox Financial Services (Xerox Nederland)	★★★
MAN Financial Services	★★★
BNP Paribas	★★★
Hiltermann Lease	★★★

Excellente uitvoering

IBM Global Financing	★★★★
Rabobank	★★★★
Scania Finance Nederland	★★★★
ABN AMRO	★★★★
MAN Financial Services	★★★★
Xerox Financial Services (Xerox Nederland)	★★★★
Beequip	★★★★
ING Lease	★★★★
DLL (Rabobank)	★★★★
BNP Paribas	★★★★
Hiltermann Lease	★★★

Financiële dienstverlening

Private banking - wealthmanagement

PB

TOP 8 ➤➤

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

NPS-score

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

Klantgerichtheid

- | | |
|----------------------------------|------|
| ING Private Banking | ★★★★ |
| ABN AMRO MeesPierson | ★★★★ |
| Deutsche Bank Wealth Management | ★★★★ |
| Persist Global Wealth Management | ★★★★ |
| Van Lanschot Kempen | ★★★ |
| Delen Private Bank | ★★★ |
| Rabobank Private Banking | ★★★ |
| Bank ten Cate & Cie | ★★★ |

Productleiderschap

- | | |
|---------------------------------|------|
| Deutsche Bank Wealth Management | ★★★★ |
| ING Private Banking | ★★★★ |
| Rabobank Private Banking | ★★★★ |
| Van Lanschot Kempen | ★★★★ |

- | | |
|----------------------------------|-----|
| Persist Global Wealth Management | ★★★ |
| ABN AMRO MeesPierson | ★★★ |
| Delen Private Bank | ★★★ |
| Bank ten Cate & Cie | ★★★ |

Excellente uitvoering

- | | |
|----------------------------------|------|
| Rabobank Private Banking | ★★★★ |
| Deutsche Bank Wealth Management | ★★★★ |
| ABN AMRO MeesPierson | ★★★★ |
| Van Lanschot Kempen | ★★★★ |
| Bank ten Cate & Cie | ★★★★ |
| ING Private Banking | ★★★ |
| Persist Global Wealth Management | ★★★ |
| Delen Private Bank | ★★★ |

Zakelijke mobiliteit (o.a. lease-maatschappijen)

ZM

TOP 10 ➤➤

01 Renault Financial Services

02 ProMobility

03 MisterGreen

04 BMW Financial Services

05 Dutchlease

06 AA Lease

07 Arval

08 Van Mossel Automotive Group

09 ActivLease

10 Athlon

Runner-up

- 01 Friesland Lease
- 02 Volkswagen Pon Financial Services
- 03 Alphabet Nederland

04	MKB Lease
05	Stellantis Financial Services
06	Hiltermann Lease
07	Broekhuis Lease
08	Toyota Louwman Financial Services
09	Mercedes-Benz Financial Services Nederland
10	Multilease

NPS-score

01	BMW Financial Services
02	MisterGreen
03	Renault Financial Services
04	Arval
05	ProMobility
06	Multilease
07	ActivLease
08	Volkswagen Pon Financial Services
09	Dutchlease
10	Alphabet Nederland
11	Athlon
12	Friesland Lease
13	Stellantis Financial Services
14	AA Lease
15	Van Mossel Automotive Group
16	Toyota Louwman Financial Services
17	MKB Lease
18	Hiltermann Lease
19	Broekhuis Lease
20	Mercedes-Benz Financial Services Nederland



Volvo XC40

is verkozen tot
Zakenauto van
het Jaar 2024.

Bron: Automotive Management

Klantgerichtheid

Renault Financial Services	★★★★
Dutchlease	★★★★
ProMobility	★★★★
MisterGreen	★★★★
AA Lease	★★★★
Friesland Lease	★★★★
Arval	★★★★
BMW Financial Services	★★★★
Stellantis Financial Services	★★★
MKB Lease	★★★
Volkswagen Pon Financial Services	★★★
Toyota Louwman Financial Services	★★★
ActivLease	★★★
Van Mossel Automotive Group	★★★
Athlon	★★★
Hiltermann Lease	★★★
Alphabet Nederland	★★★
Multilease	★★★
Broekhuis Lease	★★★
Mercedes-Benz Financial Services Nederland	★★★

Productleiderschap

MisterGreen	★★★★
Renault Financial Services	★★★★
ProMobility	★★★★
Van Mossel Automotive Group	★★★★
BMW Financial Services	★★★★
AA Lease	★★★★
Dutchlease	★★★★
Athlon	★★★
ActivLease	★★★
MKB Lease	★★★
Arval	★★★
Broekhuis Lease	★★★
Volkswagen Pon Financial Services	★★★
Mercedes-Benz Financial Services Nederland	★★★
Alphabet Nederland	★★★
Hiltermann Lease	★★★
Friesland Lease	★★★
Stellantis Financial Services	★★★
Toyota Louwman Financial Services	★★★
Multilease	★★★

Excellente uitvoering

ProMobility	★★★★
Renault Financial Services	★★★★
Dutchlease	★★★★
BMW Financial Services	★★★★
AA Lease	★★★★
MisterGreen	★★★★

Financiële dienstverlening

Arval	★★★★
ActivLease	★★★
Van Mossel Automotive Group	★★★
Athlon	★★★
Friesland Lease	★★★
MKB Lease	★★★
Mercedes-Benz Financial Services Nederland	★★★
Alphabet Nederland	★★★
Hiltermann Lease	★★★
Broekhuis Lease	★★★
Volkswagen Pon Financial Services	★★★
Stellantis Financial Services	★★★
Toyota Louwman Financial Services	★★★
Multilease	★★★

OVERIG

Resultaten in deze categorieën zijn te vinden op mtsprout.nl/MT1000

Cash management - betalingsverkeer

CM

01	Knab (BAWAG Group AG)
02	ASN Bank (de Volksbank)
03	International Card Services (ICS, incl. VISA)
04	Mollie
05	ING Nederland
06	PayPal
07	ABN AMRO
08	American Express (Amex)
09	Rabobank
10	Mastercard
11	MultiSafepay
12	Adyen
13	Currence (oa iDEAL)


64%
 van de mkb-leningen kwam in 2023 van banken, een jaar eerder was dat nog 71%.
 Bron: SMF

Corporate finance

CF

01	KPMG
02	ING Nederland
03	PwC
04	Accuracy Nederland
05	Deloitte
06	ABN AMRO
07	EY
08	Lazard
09	BDO
10	Rabobank

Credit management en factoring en incasso

CI

01	Allianz Trade
02	Deutsche Bank
03	ABN AMRO
04	Credifixx Incasso
05	Accountor
06	DAS
07	Floryn
08	GGN
09	ING Nederland
10	ARAG
11	Atradius

Financiering

FI

01	Knab (BAWAG Group AG)
02	SNS Bank (de Volksbank)
03	ASN Bank (de Volksbank)
04	ABN AMRO
05	Triodos Bank
06	Credit Europe Bank
07	ING Nederland
08	Collin Crowdfund
09	KredietVooruit
10	NIBC Bank
11	BNP Paribas
12	Handelsbanken

Fiscaal advies

FA

01	PwC
02	Deloitte
03	KPMG Meijburg&Co
04	Newtone (vh Koenen en Co)
05	Pels Rijken



277

private equity-bedrijven
waren eind 2023 actief
in Nederland.

Bron: Aeternus

06	Allen & Overy
07	De Jong & Laan
08	BDO
09	Adbeco
10	Newton (vh HLB Witlox Van den Boomen)
11	Baker Tilly
12	Baker McKenzie Amsterdam
13	Visser & Visser
14	EY
15	Loyens & Loeff
16	Crowe Foederer
17	Houthoff
18	ABAB
19	Schipper Accountants
20	Forvis Mazars
21	RSM
22	Flynth Adviseurs en Accountants
23	Newton (vh PKF Wallast)
24	Grant Thornton

Pensioenen

PS

01	Nationale Nederlanden (NN Group)
02	ABP
03	ING Nederland
04	APG
05	PGGM
06	ABN AMRO
07	OHRA (NN Group)
08	a.s.r.
09	Allianz
10	Scildon
11	TKP Pensioen (a.s.r.)
12	BrightPensioen
13	BeFrank
14	Robeco
15	Brand New Day
16	AZL
17	MN

Private equity

PY

01	3i
02	Holland Capital
03	Greenfield Capital Partners
04	ING Ventures
05	HAL Investments
06	Aon
07	AAC Capital

Risk management

RM

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

Verzekeringen

VE

01	TVM
02	Interpolis (Achmea)
03	Nationale Nederlanden (NN Group)
04	OHRA (NN Group)
05	Klaverblad Verzekeringen
06	CZ Groep
07	a.s.r.
08	Avéro (Achmea)
09	ABN AMRO
10	Zilveren Kruis (Achmea)
11	Univé
12	ARAG
13	Allianz
14	Movir
15	ONVZ
16	ING Nederland
17	Aon
18	Centraal Beheer (Achmea)
19	Unigarant
20	FBTO (Achmea)
21	De Goudse Verzekeringen
22	BOVAG
23	Menzis

Renault Group Nederland

UITGROEIEN TO EEN NEXT GEN AUTOBEDRIJF

MT1000 2024

ADVERTORIAL 68

Renault transformeert in hoog tempo van traditionele autofabrikant naar 'Next Gen autobedrijf'. Een state-of-the-art leverancier met een snel toenemend gamma van EV's en vooral ook een ecosysteem eromheen dat de voordelen optimaliseert en de energietransitie ondersteunt. Marco Knoot en Anne-Flore Guillou leggen uit.

Marco Knoot is marketing directeur van Renault Nederland en schetst het grote plaatje van de transformatie. Januari 2021 is 'Renaulution' gelanceerd: een gelaagde aanpak om de oude huid af te stropen ten faveure van hypermoderne CarTech Company-looks. "We zijn nu ruim duizend dagen onderweg in Renaulution, dat bestaat uit drie fasen. De eerste was Resurrection: het financieel gezond maken van het bedrijf door scherper te focussen op kosten en efficiency. We zaten in zwaar weer, maar al in 2022 kwamen we boven Jan, ruim eerder dan streefjaar 2025." Operationele marge en vrije cashflow zijn fors gestegen.

7 NIEUWE MODELLEN

"De tweede fase is Renovation", vervolgt Knoot. "Hier ligt de nadruk op het versnellen van nieuwe modellen. Wereldwijd zet Renault Group in drie jaar tijd maar liefst

vierentwintig modellen, inclusief Dacia's en Renault-bedrijfswagens, op de markt. In Nederland gaat het specifiek dit jaar om zeven nieuwe Renault-modellen. Fase 3, Revolution, draait om de definitieve overgang van traditionele autofabrikant naar state-of-the-art Next Gen automotive bedrijf. Die integreert zaken als nieuwe (vooral elektrische) aandrijvingen, connectiviteit, data, software, microchips en duurzaamheid of hergebruik van onderdelen in het totale proces. Je moet dit volgens Anne-Flore Guillou, marketing directeur business unit Mobilize FS, zien als een heel ecosysteem, een fundamenteel verschil met de oude situatie.

SOFTWARE DEFINED VEHICLE

Om Revolution mogelijk te maken heeft Renault de organisatie opnieuw ingedeeld in nu vijf businessunits: Power, Ampere, Alpine (high-end sportieve auto's),



OT



MT1000 2024

6 ADVERTORIAL

Marco Knoot en Anne-Flore Guillou

'MET JE RENAULT ALS MOBIELE THUISBATTERIJ BESPAAR JE OP ENERGIEKOSTEN'

Mobilize en Neutral. Het idee is dat het bedrijf hierdoor doelgerichter en wendbaarder zal worden. Voor Nederland zijn vooral Ampere en Mobilize belangrijk. Ampere omvat alle 100% elektrische modellen, zoals de Megane E-Tech en de Scenic E-Tech – Car of the Year 2024. Die laatste is sinds juni 2024 op de markt en heeft een range van maar liefst 625 kilometer WLTP. Heel aantrekkelijk natuurlijk en voor de zakelijke markt zit er nog een mooi snoepje in, omdat dit volgens Knoop de eerste van meet af aan duurzaam ontworpen auto is. Bijna een kwart van het gewicht bestaat uit gerecyclede materialen en bij sloop van de auto kan zelfs 95% weer worden hergebruikt. Zeer interessant voor milieubewuste zakelijke bedrijven en overheden; dit draagt aantoonbaar bij aan hun gewilde duurzame footprint. En verder: alle onderdelen van de Scenic E-Tech komen binnen een straal van 300 kilometer van de 'Electric City'-fabrieken in Noord-Frankrijk. Dus niks uit China. Ook de accu's niet, want daarvoor heeft Renault vanaf de zomer van 2025 een eigen fabriek operationeel en is daarmee voorloper in Europa. Guillou: "Ook dit is natuurlijk een belangrijke pijler onder onze transitie." In november dit jaar ten slotte, rolt de iconische elektrische Renault 5 hier van de band en daarna onder andere de Twingo en de Renault 4.

Tweede belangrijke poot in de businessunit Ampere is het 'Software Defined Vehicle'-concept van Renault. De voor een nieuw model benodigde software, ook die van derde partijen als Google, wordt direct vanaf het begin geïntegreerd in de ontwikkeling, waardoor bijvoorbeeld zaken als spraakbesturing en efficiënt laden met voorverwarmde accu eenvoudig mogelijk worden.



Businessunit Mobilize omvat enerzijds Renaults bestaande financierings- en leaseoplossingen (Mobilize Financial Services) voor zowel privépersonen als de zakelijke markt. EV wordt nu door Renault bereikbaarder gemaakt door flexibelere leasevoorwaarden. Het private-leasecontract bijvoorbeeld, is tussentijds makkelijker opzegbaar.

VEHICLE TO GRID

Aan de financierings- en leaseportfolio zijn nu toegevoegd de nieuwe branches Energie, Data en Mobiliteit. Anne-Flore Guillou: "Hieronder vallen natuurlijk onze laadpalen, maar ook het 'Vehicle To Grid'-concept. De Renault 5 is de eerste van een reeks modellen van Renault met een nieuwe bidirectionele boordlader, waarmee je het accupakket makkelijk en efficiënt kunt inzetten om energie te laden, maar andersom ook terug aan het net (Grid) te leveren. Dit betekent dat je met je Renault als een mobiele thuisbatterij in energie kunt handelen en zo op je energiekosten kunt besparen! Die teruglevermogelijkheid zorgt ook nog voor een hogere restwaarde en tegelijk helpen we hiermee de netcongestie wat tegen te gaan; een mooi onderdeel van onze ESG-strategie. Mobilize moet je zien als ons eigen ondersteunende mobiliteitsmerk, waarmee we – naast terugleveren – ook allerlei interessante nieuwe mogelijkheden gaan faciliteren. Dit zal een speerpunt worden in de transitie naar Next Gen automotive bedrijf."



DEEL ONLINE



A man with a shaved head, wearing a white shirt and a brown blazer, stands with his arms crossed in a modern office environment. In the background, there are desks with computers and other office furniture. A large green curved graphic element is on the right side of the page.

Lenovo

Jurgen Janssens

SLIMMER WERKEN DOOR TE TRANSFORMEREN

Lenovo gaat verder met zijn transformatie. Om kennis beter te ontsluiten zoekt 's werelds grootste pc-fabrikant naar sterke partnerships, zowel intern als extern. Het doel is om klanten nog beter te bedienen bij het overwinnen van de uitdagingen van de digitale transformatie.

De grootste pc-bouwer ter wereld is nu het meest compleet in zijn propositie en kan iedereen voorzien van slimme technologie, van pocket tot cloud. "Die missie is al jaren consistent", zegt Jurgen Janssens, Executive Director & General Manager voor Lenovo Benelux. De opmars van kunstmatige intelligentie (AI) vraagt om steeds meer wendbaarheid. Daarom gaat Lenovo verder met transformeren. "Complexere oplossingen en AI implementeren vereisen meer dan ooit dat we samenwerken. Wij zullen daarin proactief moeten zijn. Flexibel, doortastend en vanuit een samenwerking met kennispartners, zowel intern als extern."

KENNIS DELEN

Om klanten te helpen in hun digitale transformatie, wil Lenovo de competenties van alle afdelingen verenigen naar de klant toe. Zo kan die klant de breedte van het port-

folio beter leren kennen. Of het nu gaat om de digitale werkplek, IT-infrastructuur, cloud of ICT-diensten. "We moedigen onze mensen aan om buiten het comfort van hun domein te kijken en deelgenoot te zijn van het palet aan producten en diensten. Het management draagt daar met opleidingen, praktische tools en persoonlijke aandacht aan bij. Willen we aan de top blijven, dan zullen we meer kennis met elkaar moeten delen: intern, maar ook extern. Ik heb jaren volleybal gespeeld en weet dat de beste spelers niet per definitie het beste team maken. Je wordt kampioen als mensen complementair zijn aan elkaar."

**'FEITELIJK
VERBOUWEN WE
EEN VLIEGTUIG
TERWIJL HET
VLIET'**

SNEL SCHAKELLEN

AI-technologie is zo veelzijdig, dat enkel samenwerking daaraan het hoofd kan bieden, weet Janssens. "Als je snel kunt schakelen, ben je ook eerder in staat tot het implementeren van de juiste oplossingen. Daarom zitten we met partners zoals Microsoft, Nutanix en Cisco aan tafel. We kunnen samen oplossingen naar de markt brengen. Snel schakelen betekent ook naar de supply chain kijken, waar we AI implementeren om efficiënter en nog ecologischer te worden. Sinds 2022 produceren we ook in Hongarije voor de Europese markt. Dat helpt ons veel sneller te schakelen. Feitelijk verbouwen we een vliegtuig terwijl het vliegt. Ga er maar aan staan: een langetermijntransformatie, die gelijkloopt met kortetermijndoelen in een hyperactieve markt. Verandering moet uit de mensen komen. En dat zit goed bij Lenovo. De mentaliteit van 'getting things done' zal de doorslag geven", besluit Janssens. <



DEEL ONLINE

Mediabureau STROOM

BALANS IN MEDIA DOOR MEDIA- COMMERCE

Candid Platform, koepelorganisatie van diverse reclame-, marketing- en mediabureaus, heeft recent dochterbedrijven M2|OC en STROOM samengevoegd. Zij gaan verder onder de naam STROOM. Pluspunten: verbeterde kwaliteit, breder geïntegreerd online en offline aanbod voor klanten alsmede een sterkere concurrentiepositie.

Candid is opgericht in 2007 en heeft zich door een groot aantal overnames ontwikkeld tot een breed moederbedrijf van een groot aantal bureaus in Nederland en Groot-Brittannië. Fullservicemediabureau STROOM is in 2017 toegevoegd; mediacommercebureau M2|OC (zelf een fusie van M2 Media en Online Company) volgde in 2019. De leiding van het nieuwe bedrijf komt in handen van CEO Samantha Catsburg. Voormalig managing director van M2|OC, Lars Vink, zal in de driekoppige directie de rol van Chief Client Officer op zich gaan nemen. De functie van CFO is de verantwoordelijkheid van Dennis van de Geer. Michael Bottenheft, bij M2|OC sinds 2019 eindverantwoordelijk voor de strategie, zal dat als prominent mt-lid ook voor het nieuwe STROOM blijven doen.

MEDIACOMMERCE

Catsburg: "De managementteams van onze bedrijven hebben de afgelopen maanden intensief overlegd hoe een sterker bureau te worden. We hebben veel overlap en kruisbestuiving en zitten samen al in het Candid-mediacluster. Inzet was dat integratie veel voordelen zou kunnen opleveren voor onze concurrentiepositie, de verbreding van onze dienstverlening en de efficiency overall." Belangrijkste propositie van het nieuwe STROOM is 'Mediacommerce', een uitvinding van M2|OC, waar Vink best trots op is: "Wij zijn het eerste bureau in Nederland dat de integratie van merkinvestering en marketingperformance voor e-commerce tot stand heeft gebracht. Dit sluit nauw aan bij de behoefte van de moderne klant en zorgt voor een significante uit-





Samantha Catsburg en Lars Vink

'IEDERE EURO DIE WORDT GEÏNVESTEERD, MOET RENDEREN EN BIJDAGEN AAN GROEI'

breiding en verbetering van de propositie."

ALLES KWANTIFICEREN

Bottenheft is een van de geestelijk vaders van dit concept en legt uit: "Het idee erachter is dat we media-inzet kunnen kwantificeren naar uiteindelijk concrete, aan media toe te rekenen resultaten: accountable media. Iedere euro die wordt geïnvesteerd, moet renderen en bijdragen aan groei."

Vink: "Zeker de board van de klant wil de verzekering dat alles in media en marketing ook terug te rekenen is. Alleen is een groot deel van de op merk gerichte media nogal diffuus en daardoor moeilijk te becijferen. Maar voor dat probleem hebben wij met onze Media-commerce-propositie een krachtige oplossing, uniek in Nederland." Bottenheft verduidelijkt: "Door ver doorgevoerde integratie kunnen we de effecten op zowel korte, middel-lange als lange termijn met elkaar verbinden. Wij kwantificeren echt alles, maar blijven daarbij wel een nuchtere kijk houden, want je kunt met kwantificering veel, maar het is natuurlijk niet het tovermiddel voor het gehele marketingbeleid."

LOKAAL ALTERNATIEF

Belangrijke overweging voor het samengaan van STROOM met M2|OC voorts is de toenemende concurrentie. Van nationale partijen, maar zeker ook van grote, internationaal opererende ketens die bovendien steeds vaker zelf ook consolideren. Catsburg: "Voor veel klanten zijn wij het gewenste lokale alternatief, maar door die toenemende (internationale) druk moesten we wel stappen zetten. We zijn nu met 85 professionals een stuk



gegroeid en kunnen meer kwaliteit en een breder portfolio tegen een scherpe prijs blijven bieden. Zo zijn we onze huidige klanten en straks ook grotere partijen beter van dienst en versterken we tegelijk onze concurrentiepositie. Daardoor kunnen wij dat lokale alternatief blijven. Ik ben er heilig van overtuigd dat wij qua service, kwaliteit en prijs een interessanter alternatief zijn dan de grote internationale bureaus. Wij hebben een veel betere *price-performance ratio* en daarmee blijven we op koers om nog meer MT- en Emerce-awards te winnen. Onze klanten, waaronder Engie, Bosch/Siemens (BSH), DPG, Vereniging Eigen Huis, Bike Totaal, Dille & Kamille, Amazon Ring en Delta Fiber, zijn niet anders gewend."

BALANS

Vink: "Belangrijk is dat we eenvoud in onze dienstverlening hebben en niet allemaal verschillende loketten. Bij ons is het onestopshopping, maar wel met diepgaande kennis in de verschillende disciplines. Daarbij kijken we ook naar duurzame groei, langetermijnfocus. Dat is voor ons type klanten, vaak groeibedrijven en challengers, belangrijk. Niet blindstaren op performance in e-commerce, maar balans zoeken tussen de belangrijkste marketingfactoren. Daar willen wij in sturen. Niet alleen maar de gebaande paden blijven lopen, maar ook nieuwe inzichten durven toepassen. Daar zijn onze klanten blij mee." Catsburg: "Dat is de kern."



DEEL ONLINE





Leo Catering

Tjen van Ee en Damon van Ee

‘WE VERRIJKEN HET LEVEN VAN ONZE GASTEN’

Leo Catering biedt zijn lunchgasten persoonlijke aandacht met de nadruk op gezondheid. Dat gaat veel verder dan voeding alleen. “We besteden, samen met de opdrachtgever, veel aandacht aan een gezonde lifestyle, aan zingeving, passie en voldoende beweging.”

“We willen onze lunchgasten bewegen naar een gezonde lifestyle”, stelt Tjen van Ee, Commercieel Directeur bij Leo Catering. “Dit doen we op een ondernemende, liefdevolle en persoonlijke manier met een focus op zowel de gezondheid als de klanttevredenheid.”

Al in 2019 stelde het team van Leo Catering een voedingsvisie op. “Vanaf het begin benadrukken we het gezondheidsaspect in onze dienstverlening”, legt Damon van Ee, Algemeen Directeur bij het familiebedrijf, uit. Leo Catering staat bekend om zijn vermogen snel te schakelen, lekkere en gezonde lunches te verzorgen en persoonlijke aandacht te geven. “Dit vormt de basis van ons succes, maar we willen graag verder gaan in het bijdragen aan de vitaliteit van onze lunchgasten.” Een gezonde lifestyle blijft volgens Leo Catering niet beperkt tot de samenstelling van

het assortiment. Om het idee uit te werken ging het bedrijf samenwerkingen aan met zowel Mind&Health als met een app-ontwikkelaar.

ENERGIZERS

Mind&Health ontwikkelde een module op basis van tien energizers. Tjen van Ee: “Het start met een persoonlijk energiedashboard. De deelnemer geeft antwoord op een aantal vragen, en dan blijkt of hij of zij bij bepaalde energizers een energielek heeft.” Vervolgens zorgen onder andere workshops en masterclasses ervoor dat de energizers meer in balans komen. “Dat monitoren we ook op afdelingsniveau, zodat de hele organisatie er beter van wordt.”

‘WE WILLEN ONZE LUNCHGASTEN BEWEGEN NAAR EEN GEZONDE LIFESTYLE’

Bij de app, die in 2025 wordt gelanceerd, gaat het om een laagdrempelige communicatie met gebruikers. “Het is een app waarmee mensen zelf aan de slag gaan met het creëren van gezonde gewoonten”, zegt Damon van Ee. “Het kan daarbij om kleine dingen gaan: regelmatig opstaan of een wandeling maken.”

SAMEN VERANTWOORDELIJK

Leo Catering rolde het programma eerst intern uit, om te zien hoe de medewerkers erop reageerden. “Je ontmoet aanvankelijk ook scepsis, maar we kregen vooral veel positieve reacties”, blikt Tjen van Ee terug. “Daarom vertalen we het programma nu naar de opdrachtgevers. We zien het promoten van een gezonde lifestyle als een gedeelde verantwoordelijkheid.” De nieuwe lifestylevisie is sinds januari 2024 uitgerold. Damon van Ee: “De reacties zijn heel erg goed; de respons van opdrachtgevers en hun medewerkers is veel hoger dan we aanvankelijk hadden verwacht” <



DEEL ONLINE

HR dienstverlening

Talent vinden

De winnaar van de afgelopen drie edities van de MT1000 is dit jaar drie plekken gezakt. Maar Whyz Executive Search blijft stevig in de top 10 staan. Dat onderstreept ongetwijfeld de waarde die klanten hechten aan het werven van toptalent.

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. Bedrijven verwachten dat HR-partners hen ondersteunen bij het aantrekken van talent in een competitieve omgeving, waar goed personeel schaars is en de loonkosten stijgen.

Daarnaast speelt digitalisering een grote rol. HR-processen worden steeds meer geautomatiseerd, van werving en selectie tot personeelsadministratie. Dit vraagt om investeringen in technologie en data-analyse om efficiëntie te verhogen en betere beslissingen te nemen. Daar komt bij dat de concurrentie toeneemt. Naast klassieke HR-bureaus dringen ook nieuwe spelers, zoals HR-techbedrijven, de markt binnen met innovatieve oplossingen, gedreven door de inzet van AI. HR-dienstverleners die achterblijven in deze digitale transitie, riskeren hun relevantie te verliezen.

Ook diversiteit en inclusie zijn belangrijke thema's. Bedrijven willen diverse teams en verwachten dat HR-dienstverleners hierin een actieve rol spelen. Dit vereist nieuwe aanpakken en kennis van specifieke wervingsstrategieën.

Executive search

ES

TOP 10

- 01 Whyz Executive Search
- 02 Financial Assets
- 03 The Executive Network
- 04 Partners at Work
- 05 Mercuri Urval
- 06 Boyden Executive Search
- 07 Brederode Consultants
- 08 Page Executive
- 09 Boer & Croon (AB&C Groep)
- 10 Yacht (Randstad)

Runner-up

- 01 Odgers Berndtson
- 02 De Vroedt & Thierry
- 03 GITP
- 04 Bridgewell
- 05 BeljonWesterterp

NPS-score

- 01 Whyz Executive Search
- 02 The Executive Network
- 03 Partners at Work
- 04 Financial Assets
- 05 GITP
- 06 Page Executive
- 07 De Vroedt & Thierry
- 08 Yacht (Randstad)
- 09 Boer & Croon (AB&C Groep)
- 10 Bridgewell
- 11 Brederode Consultants
- 12 Mercuri Urval
- 13 BeljonWesterterp
- 14 Boyden Executive Search
- 15 Odgers Berndtson

Klantgerichtheid

Whyz Executive Search	★★★★
Mercuri Urval	★★★★
Brederode Consultants	★★★★
Financial Assets	★★★★
Boyden Executive Search	★★★★
Odgers Berndtson	★★★★
Partners at Work	★★★★
The Executive Network	★★★★
De Vroedt & Thierry	★★★★
Page Executive	★★★★
Boer & Croon (AB&C Groep)	★★★
Yacht (Randstad)	★★★
Bridgewell	★★★
BeljonWesterterp	★★★
GITP	★★★

Productleiderschap

Whyz Executive Search	★★★★
Mercuri Urval	★★★★
Financial Assets	★★★★
Brederode Consultants	★★★★
Boyden Executive Search	★★★★
Partners at Work	★★★★
Boer & Croon (AB&C Groep)	★★★★
The Executive Network	★★★★
Odgers Berndtson	★★★★
Page Executive	★★★
Yacht (Randstad)	★★★
De Vroedt & Thierry	★★★
Bridgewell	★★★
BeljonWesterterp	★★★
GITP	★★★

Excellente uitvoering

Whyz Executive Search	★★★★
Boyden Executive Search	★★★★
The Executive Network	★★★★
Financial Assets	★★★★
Partners at Work	★★★★
Brederode Consultants	★★★★
Boer & Croon (AB&C Groep)	★★★★
Mercuri Urval	★★★★
Page Executive	★★★★
Odgers Berndtson	★★★
Yacht (Randstad)	★★★
GITP	★★★
De Vroedt & Thierry	★★★
BeljonWesterterp	★★★
Bridgewell	★★★

HR-advies

HA

TOP 10

01 ADP

02 Bright & Company

03 Randstad

04 PwC

05 Mercuri Urval

06 Deloitte

07 ArboNed

08 EIFFEL

09 &samhoud

10 Brunel

Runner-up

- 01 Yacht (Randstad)
- 02 EY
- 03 LTP
- 04 Menea
- 05 Visma (oa NMBRS, Raet, YouServe)
- 06 TwynstraGudde
- 07 Human Company
- 08 Berenschot
- 09 Intelligence Group
- 10 Unique (RGF Staffing)
- 11 Leeuwendaal
- 12 Driessen
- 13 Hudson Solutions (Randstad)
- 14 Aon
- 15 UWV
- 16 Mercer
- 17 USG Professionals (RGF Staffing)
- 18 Lifeguard
- 19 Capgemini Invent
- 20 YER
- 21 Robert Walters
- 22 GITP

HR dienstverlening

NPS-score

01	Deloitte
02	Randstad
03	ArboNed
04	PwC
05	Visma (oa NMBRS, Raet, YouServe)
06	TwynstraGudde
07	Mercuri Urval
08	EIFFEL
09	ADP
10	Ësamhoud
11	Berenschot
12	Leeuwendaal
13	Yacht (Randstad)
14	Bright & Company
15	Intelligence Group
16	Brunel
17	EY
18	Menea
19	LTP
20	UWV
21	GITP
22	Robert Walters
23	Human Company
24	Hudson Solutions (Randstad)
25	Lifeguard
26	Aon
27	Mercer
28	Capgemini Invent
29	YER
30	Driessen
31	Unique (RGF Staffing)
32	USG Professionals (RGF Staffing)

Klantgerichtheid

ADP	★★★★
Bright & Company	★★★★
Randstad	★★★★
Human Company	★★★★
Mercuri Urval	★★★★
ArboNed	★★★★
LTP	★★★★
EY	★★★★
Brunel	★★★★
EIFFEL	★★★★
Deloitte	★★★★
Ësamhoud	★★★★
Yacht (Randstad)	★★★★
Driessen	★★★★
PwC	★★★★
Unique (RGF Staffing)	★★★★
Hudson Solutions (Randstad)	★★★★
TwynstraGudde	★★★★

USG Professionals (RGF Staffing)	★★★★
Visma (oa NMBRS, Raet, YouServe)	★★★★
Intelligence Group	★★★★
Menea	★★★★
Berenschot	★★★★
Robert Walters	★★★★
Capgemini Invent	★★★★
Lifeguard	★★★
Aon	★★★
Leeuwendaal	★★★
Mercer	★★★
UWV	★★★
YER	★★★
GITP	★★★

Productleiderschap

Bright & Company	★★★★
ADP	★★★★
PwC	★★★★
Mercuri Urval	★★★★
EY	★★★★
Deloitte	★★★★
Brunel	★★★★
Ësamhoud	★★★★
Randstad	★★★★
ArboNed	★★★★
Yacht (Randstad)	★★★★
LTP	★★★★
Menea	★★★★
Driessen	★★★★
TwynstraGudde	★★★★



108

vacatures staan
open per 100
werklozen.

Bron: CBS



RESULTATEN

EIFFEL	★★★★
Berenschot	★★★★
Human Company	★★★★
USG Professionals (RGF Staffing)	★★★★
Intelligence Group	★★★★
Capgemini Invent	★★★★
Visma (oa NMBRS, Raet, YouServe)	★★★★
YER	★★★★
Unique (RGF Staffing)	★★★★
Aon	★★★★
Mercer	★★★★
Leeuwendaal	★★★★
UWV	★★★★
Lifeguard	★★★★
GITP	★★★★
Hudson Solutions (Randstad)	★★★★
Robert Walters	★★★★

Excellente uitvoering

Bright & Company	★★★★
ADP	★★★★
Unique (RGF Staffing)	★★★★
Randstad	★★★★
EIFFEL	★★★★
Brunel	★★★★
ArboNed	★★★★
Mercuri Urval	★★★★
PwC	★★★★
Menea	★★★★
Yacht (Randstad)	★★★★
Human Company	★★★★
LTP	★★★★
Deloitte	★★★★
Erasmhoud	★★★★
EY	★★★★
Visma (oa NMBRS, Raet, YouServe)	★★★★
USG Professionals (RGF Staffing)	★★★★
Hudson Solutions (Randstad)	★★★★
Intelligence Group	★★★★
YER	★★★★
Aon	★★★★
Mercer	★★★★
Berenschot	★★★★
Lifeguard	★★★★
Robert Walters	★★★★
Leeuwendaal	★★★★
Driessen	★★★★
UWV	★★★★
TwynstraGudde	★★★★
Capgemini Invent	★★★★
GITP	★★★★

Trainingen & Opleidingen

TO

TOP 10

01 TIAS School for Business and Society

02 Rotterdam School of Management (Erasmus Universiteit)

03 Van Harte & Lingsma (Freia Groep)

04 Nive Opleidingen (Freia Groep)

05 SUAS (vh Schouten & Nelissen University of Applied Sciences)

06 Goodhabitz

07 BSN (Business School Nederland)

08 GITP

09 Studytube

10 TSM Business school (Freia Groep)

Runner-up

- 01 Bureau Zuidema
- 02 NTI (Salta Group)
- 03 NCOI Opleidingen (Salta Group)
- 04 Maastricht School of Management (Maastricht University)
- 05 AOG School of Management (Freia Groep)
- 06 Krauthammer (Lepaya)
- 07 Schoevers (Salta Group)
- 08 Taleninstituut Regina Coeli
- 09 Skillstown (Salta Group)
- 10 Avicenna, Academie voor Leiderschap
- 11 De Baak (Salta Group)
- 12 Alex van Groningen
- 13 ICM
- 14 Markus Verbeek Praehop (Salta Group)
- 15 NEVI
- 16 Boertien Vergouwen Overduin (Salta Group)
- 17 Open Universiteit

HR dienstverlening

18	Scheidegger (Salta Groep)
19	LOI (Salta Groep)
20	Comenius (Freia Groep)
NPS-score	
01	Van Harte & Lingsma (Freia Groep)
02	Goodhabit
03	SUAS (vh Schouten & Nelissen University of Applied Sciences)
04	TSM Business school (Freia Groep)
05	TIAS School for Business and Society
06	Rotterdam School of Management (Erasmus Universiteit)
07	De Baak (Salta Groep)
08	Schoevers (Salta Groep)
09	Krauthammer (Lepaya)
10	ICM
11	NCOI Opleidingen (Salta Groep)
12	NTI (Salta Groep)
13	Nive Opleidingen (Freia Groep)
14	GITP
15	Studytube
16	Avicenna, Academie voor Leiderschap
17	Bureau Zuidema
18	NEVI
19	Taleninstituut Regina Coeli
20	Maastricht School of Management (Maastricht University)
21	Skillstown (Salta Groep)
22	Alex van Groningen
23	Scheidegger (Salta Groep)
24	Markus Verbeek Praehop (Salta Groep)
25	LOI (Salta Groep)
26	Comenius (Freia Groep)
27	Boertien Vergouwen Overduin (Salta Groep)
28	Open Universiteit
29	BSN (Business School Nederland)
30	AOG School of Management (Freia Groep)

Klantgerichtheid

TIAS School for Business and Society	★★★★
Nive Opleidingen (Freia Groep)	★★★★
Rotterdam School of Management (Erasmus Universiteit)	★★★★
GITP	★★★★
BSN (Business School Nederland)	★★★★
Taleninstituut Regina Coeli	★★★★
NTI (Salta Groep)	★★★★
Maastricht School of Management (Maastricht University)	★★★★
Bureau Zuidema	★★★★
NCOI Opleidingen (Salta Groep)	★★★★
AOG School of Management (Freia Groep)	★★★★
SUAS (vh Schouten & Nelissen University of Applied Sciences)	★★★★
Van Harte & Lingsma (Freia Groep)	★★★★
Goodhabit	★★★★
Boertien Vergouwen Overduin (Salta Groep)	★★★★
Skillstown (Salta Groep)	★★★★
Open Universiteit	★★★★
Scheidegger (Salta Groep)	★★★★
Alex van Groningen	★★★★
Studytube	★★★★
Krauthammer (Lepaya)	★★★★
Markus Verbeek Praehop (Salta Groep)	★★★★
Avicenna, Academie voor Leiderschap	★★★★
LOI (Salta Groep)	★★★★
Schoevers (Salta Groep)	★★★★
De Baak (Salta Groep)	★★★★
NEVI	★★★★
ICM	★★★★
TSM Business school (Freia Groep)	★★★★
Comenius (Freia Groep)	★★★★

Productleiderschap

Nive Opleidingen (Freia Groep)	★★★★
BSN (Business School Nederland)	★★★★
Rotterdam School of Management (Erasmus Universiteit)	★★★★
Studytube	★★★★
AOG School of Management (Freia Groep)	★★★★
Van Harte & Lingsma (Freia Groep)	★★★★
TSM Business school (Freia Groep)	★★★★
TIAS School for Business and Society	★★★★
Maastricht School of Management (Maastricht University)	★★★★
Bureau Zuidema	★★★★
GITP	★★★★
NTI (Salta Groep)	★★★★
Skillstown (Salta Groep)	★★★★



€ 1,5 miljard

laten werknemers
jaarlijks liggen aan
opleidingsbudget.

Bron: AWWN



RESULTATEN

Schoevers (Salta Group)	★★★★
Krauthammer (Lepaya)	★★★★
NCOI Opleidingen (Salta Group)	★★★★
Goodhabitiz	★★★★
Markus Verbeek Praehep (Salta Group)	★★★★
Scheidegger (Salta Group)	★★★★
Open Universiteit	★★★★
SUAS (vh Schouten & Nelissen)	
University of Applied Sciences)	★★★★
Taleninstituut Regina Coeli	★★★★
NEVI	★★★
Alex van Groningen	★★★
Boertien Vergouwen Overduin (Salta Group)	★★★
De Baak (Salta Group)	★★★
ICM	★★★
Avicenna, Academie voor Leiderschap	★★★
LOI (Salta Group)	★★★
Comenius (Freia Groep)	★★★

Excellente uitvoering

TIAS School for Business and Society	★★★★
BSN (Business School Nederland)	★★★★
Rotterdam School of Management (Erasmus Universiteit)	★★★★
Nive Opleidingen (Freia Groep)	★★★★
AOG School of Management (Freia Groep)	★★★★
Studytube	★★★★
TSM Business school (Freia Groep)	★★★★
SUAS (vh Schouten & Nelissen)	
University of Applied Sciences)	★★★★
Van Harte & Lingsma (Freia Groep)	★★★★
Bureau Zuidema	★★★★
Avicenna, Academie voor Leiderschap	★★★★
GITP	★★★★
Alex van Groningen	★★★★
Taleninstituut Regina Coeli	★★★★
NCOI Opleidingen (Salta Group)	★★★★
Maastricht School of Management (Maastricht University)	★★★★
NTI (Salta Group)	★★★★
Markus Verbeek Praehep (Salta Group)	★★★★
Skillstown (Salta Group)	★★★★
Krauthammer (Lepaya)	★★★★
NEVI	★★★★
Schoevers (Salta Group)	★★★★
Boertien Vergouwen Overduin (Salta Group)	★★★
De Baak (Salta Group)	★★★
Open Universiteit	★★★
Goodhabitiz	★★★
ICM	★★★

Scheidegger (Salta Group)	★★★
LOI (Salta Group)	★★★
Comenius (Freia Groep)	★★★

Uitzendbureaus & Detacheerders

UD

TOP 10 ►►

- 01 Nedflex
- 02 Randstad
- 03 Unique (RGF Staffing)
- 04 Olympia
- 05 Driessen
- 06 YoungCapital
- 07 Myler (HeadFirst Group)
- 08 Adecco
- 09 Brunel
- 10 Manpower

Runner-up

- 01 AB Werkt
- 02 Tempo Team (Randstad)
- 03 Abiant uitzendgroep
- 04 Maandag®
- 05 OTTO Work Force
- 06 Timing (Proman Group)

NPS-score

- 01 Randstad
- 02 Driessen
- 03 Olympia
- 04 Nedflex
- 05 Unique (RGF Staffing)
- 06 Manpower
- 07 Brunel

HR dienstverlening

08	YoungCapital	
09	Adecco	
10	Maandag®	
11	Timing (Proman Group)	
12	AB Werkt	
13	Abiant uitzendgroep	
14	Myler (HeadFirst Group)	
15	Tempo Team (Randstad)	
16	OTTO Work Force	

Klantgerichtheid

Nedflex	★★★★
Unique (RGF Staffing)	★★★★
Randstad	★★★★
Olympia	★★★★
Driessen	★★★★
OTTO Work Force	★★★★
Myler (HeadFirst Group)	★★★
YoungCapital	★★★
Adecco	★★★
AB Werkt	★★★
Maandag®	★★★
Timing (Proman Group)	★★★
Tempo Team (Randstad)	★★★
Brunel	★★★
Manpower	★★★
Abiant uitzendgroep	★★★

Productleiderschap

Nedflex	★★★★
Randstad	★★★★
Unique (RGF Staffing)	★★★★
Olympia	★★★★
Myler (HeadFirst Group)	★★★★
Tempo Team (Randstad)	★★★
Driessen	★★★
YoungCapital	★★★
Brunel	★★★
Abiant uitzendgroep	★★★
Manpower	★★★
AB Werkt	★★★
OTTO Work Force	★★★
Adecco	★★★
Timing (Proman Group)	★★★
Maandag®	★★★

Excellente uitvoering

Nedflex	★★★★
Unique (RGF Staffing)	★★★★
Randstad	★★★★
Myler (HeadFirst Group)	★★★★
Olympia	★★★★
OTTO Work Force	★★★★

YoungCapital	★★★
Adecco	★★★
Tempo Team (Randstad)	★★★
AB Werkt	★★★
Abiant uitzendgroep	★★★
Brunel	★★★
Manpower	★★★
Driessen	★★★
Maandag®	★★★
Timing (Proman Group)	★★★

Werving & selectie WS

TOP 10

01 Adecco

02 YoungCapital

03 Hays

04 Michael Page

05 LinkedIn

06 Monsterboard

07 Indeed

08 Manpower

09 Nationale Vacaturebank

10 Leeuwendaal

Runner-up

01	Mercuri Urval
02	Tempo Team (Randstad)
03	YER
04	Unique (RGF Staffing)

NPS-score

01	Adecco
02	LinkedIn
03	Indeed
04	YER
05	Michael Page



RESULTATEN

06	YoungCapital	
07	Monsterboard	
08	Nationale Vacaturebank	
09	Manpower	
10	Hays	
11	Unique (RGF Staffing)	
12	Tempo Team (Randstad)	
13	Leeuwendaal	
14	Mercuri Urval	

Klantgerichtheid

Adecco	★★★★
Leeuwendaal	★★★★
YoungCapital	★★★★
Hays	★★★★
Tempo Team (Randstad)	★★★★
Monsterboard	★★★★
Manpower	★★★★
Unique (RGF Staffing)	★★★★
Michael Page	★★★★
Mercuri Urval	★★★★
Nationale Vacaturebank	★★★★
Indeed	★★★★
LinkedIn	★★★★
YER	★★★★

Productleiderschap

Hays	★★★★
YoungCapital	★★★★
Michael Page	★★★★
Mercuri Urval	★★★★
Adecco	★★★★
Leeuwendaal	★★★★
Monsterboard	★★★★
Manpower	★★★★
LinkedIn	★★★★
Indeed	★★★★
Tempo Team (Randstad)	★★★★
Nationale Vacaturebank	★★★★
Unique (RGF Staffing)	★★★★
YER	★★★★

Excellente uitvoering

Hays	★★★★
Mercuri Urval	★★★★
Adecco	★★★★
YoungCapital	★★★★
Leeuwendaal	★★★★
Michael Page	★★★★
Manpower	★★★★
Tempo Team (Randstad)	★★★★
Monsterboard	★★★★
Unique (RGF Staffing)	★★★★

Indeed	★★★
LinkedIn	★★★
Nationale Vacaturebank	★★★
YER	★★★

OVERIG

Resultaten in deze categorieën zijn te vinden op metsprout.nl/MT1000

Arbodiensten

AD

01	NLG Arbo
02	ArboNed
03	MediWerk
04	VerzuimVizie
05	Arbo Unie
06	KLM Health Services
07	Assist Verzuim
08	De Arbodienst (Paradigma Group)
09	Kompas Groep
10	HumanCapitalCare
11	Zorg van de Zaak
12	Healthcare Arbodienst

HR-assessment

HR

01	Assessment-Training.com
02	NewHR
03	NCP Groep
04	GITP
05	Deen
06	LTP
07	BAPAS



53%

van de zakelijke dienstverleners vindt tekort aan personeel de belangrijkste belemmering voor groei.

Bron: CBS

Vattenfall Nederland

RICHTING GEVEN EN ONZEKERHEID WEGNEMEN

De energietransitie heeft met de energiecrisis een enorme impuls gekregen. Als leidend energiemerk in de transitie ziet Vattenfall het als zijn taak om huishoudens en bedrijven te ontzorgen. Een taak die zich met name toespitst op de adviesfunctie in duurzame energie en inzicht geven in slimme en betaalbare oplossingen.

Vattenfall was enkele jaren geleden een van de eerste energieleveranciers die het thema duurzaamheid op de agenda zette en zich opwierp als nieuwe leider in de energietransitie. We spreken hierover met Cindy Kroon, CCO Vattenfall Nederland: "Duurzaamheid zit in onze roots. Ons moederbedrijf komt uit Zweden, dat als land een pionier is op het gebied van hernieuwbare energie. Voor ons is het daarom logisch dat we in Nederland netto nul CO₂-uitstoot in 2040 als doel hebben. Om de afhankelijkheid van fossiele brandstoffen af te bouwen, zijn we begonnen bij onszelf. Tevens helpen we klanten op allerlei manieren om ook hun bijdrage te leveren."

ONZEKERE ENERGIEMARKT

Nederland was voorheen altijd een stabiele markt. Sinds de energiecrisis zijn de tijden veranderd. Kroon is daar

duidelijk over: "We zien een enorme onzekerheid in de markt. Aan de ene kant komt dat door de schommellende energieprijzen. De energieprijzen zijn gelukkig niet meer zo hoog als tijdens de energiecrisis, maar nog steeds hoger dan voor de crisis. Aan de andere kant zien we dat Nederland worstelt met een vol elektriciteitsnetwerk. De vraag naar elektriciteit én het aanbod groeien sneller dan het net kan bijhouden. Met alle gevolgen van dien. Omvormers die uitvallen. Onzekerheid of je je auto wel kunt opladen. Vertraging voor nieuwbouw. Dat geeft bij onze klanten veel onrust."

EXTRA FACTOREN

Kroon voegt er nog enkele factoren aan toe die bijdragen aan de onrust: "Tegelijkertijd zijn er verschillende ontwikkelingen op het gebied van overheidsbeleid die bij de consument voor onduidelijkheid zorgen. Neem de





Cindy Kroon

'ONZE INNOVATIEVE OPLOSSINGEN LEIDEN TOT SLIMMER ENERGIEVERBRUIK EN EEN LAGERE REKENING'

afschaffing van de salderingsregeling. Eerst wel, dan weer niet, dan weer wel. Maar ook innovaties zoals de warmtepomp. In hoeverre stimuleert de overheid dit? Wordt de cv verboden of toch niet? Is de aanschaf van zonnepanelen nog wel rendabel? Is elektrisch rijden wel verstandig? En alsof dat nog niet genoeg is, worden huishoudens ook nog eens bestookt met tegenstrijdige en vaak goedbedoelde adviezen van energie-experts in diverse media. Het is dus voor een gemiddelde consument enorm lastig om voor zichzelf goede keuzes te maken. We vinden het daarom belangrijk dat wij onze expertise zo veel mogelijk delen met onze klanten, zodat ze de juiste informatie hebben en beter hun keuze kunnen maken op basis van hun persoonlijke situatie. Dat is een hele uitdaging, want alles heeft te maken met vertrouwen. Gelukkig heeft Vattenfall op dat gebied een goede reputatie."

SLIMMER ENERGIEVERBRUIK

Kroon vindt dat klanten ook hun eigen rol moeten pakken. "Ik zeg altijd: 'De goedkoopste energie is de energie die je niet gebruikt.' We geven onze klanten daarom waar mogelijk inzichten. Niet alleen met advies, maar ook door middel van tools. We hebben een energie-app, we leveren maandelijks energierapporten op over het gebruik, we geven energieadvies aan huis of met een online videoscan. Ook bieden we oplossingen zoals zonnepanelen, warmtepompen en laadpalen. Zo helpen we onze klanten met duurzame en innovatieve energieoplossingen in het huis die leiden tot slimmer energieverbruik en een lagere energierekening. Hier intern noemen we het daarom ook wel



'je huis als eigen energiecentrale.'" Vattenfall is voortdurend bezig met de energietransitie. Ook voor de toekomst is de marktleider op zoek naar duurzame oplossingen die betaalbaar blijven.

DE TOEKOMST

Kroon vervolgt: "Er komen meer digitale middelen in de markt, terwijl steeds meer mensen gaan elektrificeren. Dit betekent dat we een nieuw soort digitale intelligentie nodig hebben. Al die producten en oplossingen verbonden in één ecosysteem. Het zogeheten Home Energy Management System. Met zo'n systeem kunnen we samen met de klant de energiestromen in de toekomst nog beter beheren. Maar ook op andere vlakken blijven we kijken naar betaalbare mogelijkheden. Een mooi voorbeeld is onze zonnestroomboiler. Die is niet nieuw, maar wel onbekend bij het grote publiek. De zonnestroomboiler verwarmt je douche- en tapwater met stroom direct van je zonnepanelen. Dus niet met een dure thuisbatterij, maar gewoon met een boiler die nog geen derde van de prijs kost. Zo verbruik je fors meer van je zelf opgewekte zonnestroom. Kwestie van omdenken. Op deze manier blijven we continu op zoek naar innovatieve oplossingen die niet alleen bijdragen aan het verminderen van CO₂-uitstoot, maar ook betaalbaar en toegankelijk zijn voor al onze klanten."



DEEL ONLINE





Nedflex

Nick Bos en Macarena Vicuña Miranda

WAANZINNIGE WERKGEVER

Een waanzinnige werkgever worden. Dat is wat uitzendbureau Nedflex samen met zijn klanten wil realiseren als antwoord op de arbeidsmarktkrapte.

Hoe word je waanzinnig? Dat is de vraag die uitzendbureau Nedflex, een organisatie met zo'n 8000 medewerkers, bezighoudt. "We hebben voor de komende jaren als doel gesteld dat wij samen met onze relaties een waanzinnige werkgever worden." Aan het woord is Nedflex-CEO Nick Bos. Daarmee onderscheidt Nedflex zich meteen al van andere uitzendorganisaties. "We willen dit echt samen met onze klanten doen", legt Bos uit.

EXPERIMENTEREN

Om dit alles voor elkaar te krijgen, heeft Nedflex een heus lab opgezet. Bos licht toe: "Hierin gaan we onderzoeken en testen wat werkgevers voor werknemers echt waanzinnig maakt. De best geteste ideeën gaan we uitrollen in onze dienstverlening. Misschien krijgt elke medewerker van Nedflex wel zijn eigen AI-assistent; we gaan het onderzoeken."

ONBOARDING

Aan welke knoppen bedrijven moeten draaien om waanzinnig te worden, moet blijken uit de resultaten van het lab. "We willen onze klanten sowieso helpen aan het beste onboardingtraject. Juist in het begin van een nieuwe samenwerking kan een werkgever een groot verschil maken", zegt operationeel manager Macarena Vicuña Miranda. "We weten dat de eerste honderd dagen cruciaal zijn. In die periode leg je een belangrijke basis voor een goed 'huwelijk'."

WERKGELUK METEN

Nedflex wil kortom verder gaan dan het plaatsen van uitzendkrachten

**'DE EERSTE
HONDERD DAGEN
VAN EEN NIEUWE
SAMENWERKING
ZIJN CRUCIAAL'**

alleen. Vicuña Miranda: "We willen méér doen voor klanten door bijvoorbeeld het werkgeluk te meten. Maar ook kunnen we klanten helpen met de ontwikkeling van leiderschap binnen bedrijven. Slecht leiderschap is een van de belangrijkste redenen voor medewerkers om op te stappen. Samen trekken we lessen uit deze onderzoeken en gaan we voor waanzinnig werkgeverschap."

INNOVATIES

Bos besluit: "We zijn er voor uitzenddiensten, payroll en hr-diensten. Maar om samen met onze klanten een waanzinnige werkgever te worden, sluiten we nieuwe innovaties niet uit. We moeten er echt samen voor zorgen dat de werkgever niet de reden is dat medewerkers weer vertrekken. Op naar een duurzamere samenwerking!" <



DEEL ONLINE

AANDACHT VOOR MOBILITEIT ÉN ELKAAR

ProMobility is een mobiliteitspartner die zich richt op de regio's Groot-Rotterdam en Groot-Amsterdam. Hoewel zakelijke lease nog steeds een kernactiviteit is, gaat ProMobility verder dan dat. Het speelt in op de groeiende vraag naar flexibele en duurzame mobiliteitsoplossingen.

ProMobility onderscheidt zich al jaren in de sterk competitieve leasemarkt. Eind 2023 werd het bedrijf voor het derde achtereenvolgende jaar uitgeroepen tot Beste Leasemaatschappij in de categorie middelgrote en kleine leasemaatschappijen door de Vereniging Zakelijke Rijders (VZR). Ook scoort ProMobility hoog in de MT1000.

Directeur Dick Dekker benadrukt: "Onze erkenning komt voort uit onze toewijding aan persoonlijke aandacht voor onze klanten. Wij stoppen hart en ziel in ons bedrijf, net als onze klanten."

MENSELIJKE MAAT

Directeur Marc Noyons legt uit hoe ProMobility zich inzet voor duurzame relaties. "We zitten naast onze klanten aan tafel en denken actief met hen mee. Als merkonafhankelijke mobiliteitspartner bieden we meer dan alleen zakelijke lease,

zoals fietslease en Mobility as a Service. Daardoor zijn we heel flexibel. We brengen duidelijk in kaart wat bijvoorbeeld een investering in zakelijke lease op lange termijn voor een ondernemer betekent."

Volgens Noyons is een duurzame relatie gebaseerd op wederzijds vertrouwen en onderlinge steun. "Soms gaan we een stapje verder als de situatie daarom vraagt." Hij verduidelijkt: "Er kunnen zich onverwachte omstandigheden voordoen, zoals een berijder die met pech langs de weg staat op weg naar een afspraak. Wij zorgen ervoor dat de auto wordt opgehaald

en regelen een taxi om de berijder alsnog op zijn bestemming te krijgen. Dit noemen we 'Goed voor elkaar'."

KERNWAARDEN IN DE PRAKTIJK

'Goed voor elkaar' betekent volgens Dekker ook het nastreven van goed werkgeverschap en maatschappelijk verantwoord ondernemen (mvo). "We investeren in de ontwikkeling en het welzijn van onze mensen, die deel uitmaken van een hecht en betrokken team. De meesten werken al meer dan tien jaar bij ons. Daarnaast ondersteunen we diverse regionale projecten, waaronder ons initiatief voor de Stichting [Z]aan de Wandel. Jaarlijks organiseren we deze wandeling om geld in te zamelen voor de strijd tegen borstkanker, waar zowel onze medewerkers als veel klanten en toeleveranciers aan deelnemen. Dit illustreert de sterke band die we met onze klanten koesteren." <

**'BIJ PECH ZORGEN
WIJ DAT DE AUTO
WORDT OPGEHAALD
EN REGELEN EEN
TAXI'**



DEEL ONLINE



Sales Improvement Group

Michel van Hesse en Aynsley Romijnsen

GEEN DURE PLANNEN, MAAR CONCRETE RESULTATEN

Sales Improvement Group gooit al jaren hoge ogen in de MT1000-categorie Salesadvies en -training. Michel van Hesse en Aynsley Romijnsen zijn vast van plan hun topospositie te verstevigen. "Met onze nieuwe labels willen we onze voorsprong in de markt nog verder vergroten."

"We hebben al heel lang een enorme voorsprong in de markt", stelt Michel van Hesse. Dat is volgens hem te danken aan de propositie waar Sales Improvement Group twintig jaar geleden mee gestart is. "Waar veel consultants en trainers ergens binnenkomen om individuen beter te maken (en daarna weer weg zijn), hebben wij een integrale aanpak ontwikkeld, SPACE Concept, om (de aansturing van) salesorganisaties daadwerkelijk te verbeteren. Onze adviseurs en trainers helpen net zo lang bij het implementeren totdat de doelstellingen behaald zijn", zegt hij. "Sterker nog: wij gaan pas aan de slag als het duidelijk is dat de klant zijn investering minimaal drie keer terugverdient."

EIGEN PROFESSIONALS

Juist daarin onderscheidt Sales Improvement Group zich, stelt Aynsley Romijnsen. "Veel partijen

proberen ons te kopiëren, maar er is er niet één die zo'n brede integrale aanpak heeft als wij. De grote adviesbureaus komen vaak met een mooi, dik rapport vol ingewikkelde theorieën en modellen. Wij bieden een pragmatisch plan van aanpak, waarbij de klant aan die knoppen kan draaien waar hij ook echt iets aan heeft."

Mooi, concrete doelstellingen (KPI's) zoals het verhogen van omzet en marge of het verhogen van de conversieratio met X%, maar hoe doe je dat? De adviseurs en trainers ondersteunen de klant bij de executie daarvan. Deze door Sales Improvement Group zelf opgeleide experts

**'WIJ GAAN PAS
AAN DE SLAG ALS
DE KLANT ZIJN
INVESTERING
MINIMAAL 3 KEER
TERUGVERDIENT'**

hebben ieder hun sporen verdiend in de praktijk, bijvoorbeeld als (commercieel) directeur of trainer. Altijd twee verschillende disciplines in één team, die samen met de klant de klus klaren.

NIEUWE LABELS

Sales Improvement Group wil haar propositie verder uitbreiden. Naast Sales Improvement Training en Advies zijn daar nu de volgende labels bij gekomen: SI People (werving & selectie, detachering), Academy (opleidingen en structuur voor externen), Marketing (integratiemarketing en sales) en Data & AI. Bij dat laatste label gaat het niet alleen om generatieve AI, zoals ChatGPT, maar ook om voorspellende (predictive) AI. "Hoe kun je dat inzetten voor je commerciële organisatie? Met welke tools? Ook hierin willen we weer de eerste zijn", licht Romijnsen toe. "Met deze nieuwe labels bedienen we het volledige salesspectrum en maken wij onze voorsprong op de markt nog veel groter." <



DEEL ONLINE

PARTNER VOOR TOEKOMSTGERICHT LEREN

TIAS School for Business and Society biedt kennis en competenties om economische groei te realiseren, gekoppeld aan maatschappelijke welvaart en duurzame groei. "We willen voor de beslissers van de toekomst een partner voor het leven zijn."

TIAS-opleidingen stellen ontwikkelen van leiderschap en een transformatie-mindset centraal, evenals competenties zoals leren presenteren en erin slagen om 'zaken voor elkaar te krijgen'. Een must voor de deelnemers, die hun opleiding of masterclass combineren met een functie in de publieke of private sector.

OPEN BLIK

Als business school van Tilburg University en Eindhoven University of Technology heeft TIAS toegang tot de meest recente wetenschappelijke inzichten. Hoogleraren en docenten hebben veel ervaring in het bedrijfsleven of bij maatschappelijke organisaties. Dit levert in de praktijk gegronde executive education op. "Je leert wetenschappelijke kennis direct toe te passen", stelt prof. dr. Jenke ter Horst, Dean & Director van TIAS. "Een open blik, uitdagingen vanuit diverse perspectieven bekijken: dat is ons stempel. De waardering hiervoor blijkt onder

meer uit de Nationale Studenten Enquête, waar we structureel significant hoger scoren dan concurrerende partijen." Onderscheidend is volgens Ter Horst verder dat de business school behalve op een academisch programma stevig inzet op persoonlijke ontwikkeling. "Als je jezelf beter begrijpt en een 360-gradenvisie krijgt, kun je als mens én in je carrière groeien."

IN HET DNA

'We develop future leaders, transforming business by serving society': dit is al decennialang onderdeel van de missie en visie van TIAS. Duurzame groei zit in het DNA. "Tot ver

in het buitenland wordt vanwege deze pijler vaak voor onze school gekozen", stelt Ter Horst. Bovengenoemde pijlers worden de komende jaren verder uitgebouwd. "Naast carrière staat persoonlijke groei centraal, flexibiliteit in fysieke en digitale opleidingen, een leven lang ontwikkelen. Met personalisatie en flexibilisering kunnen we gericht inspelen op behoeften in vrijwel elke fase van de ontwikkeling van individuele deelnemers, teams en organisaties."

Uiteindelijk wil TIAS voor deelnemers een soort 'partner voor het leven' zijn. Zelf én binnen een ecosysteem van partijen die deelnemers ondersteunen om als beslissers én mens te groeien. Technologische ontwikkelingen stimuleren dit, ziet Ter Horst. "Contact is meer gepersonaliseerd en laagdrempeliger. Je kunt elkaar fysiek en digitaal ontmoeten. Het zenden van vroeger is interactie geworden op het snijvlak van wat er nu en morgen speelt. We hopen als TIAS zo de wereld een klein beetje beter te maken." <

**'WE WILLEN VOOR
DE BESLISSERS VAN
DE TOEKOMST EEN
PARTNER VOOR HET
LEVEN ZIJN'**



DEEL ONLINE



Whyz Executive Search

Mischa Voogt (2e v. l.) en team

PERSOONLIJKE VERBINDING VOOR BESTE MATCH

Een persoonlijk gesprek met elke kandidaat is voor Whyz Executive Search een vanzelfsprekend deel van het selectieproces. Alleen zo is het mogelijk om de mens achter het cv te leren kennen – en goede kandidaten voor te stellen. Die zijn er meer dan genoeg, ook in de krappe arbeidsmarkt.

“Het maken van een echte connectie gaat beter zonder beeldscherm ertussen”, zegt algemeen directeur Mischa Voogt van Whyz Executive Search, dat voor het vierde opeenvolgende jaar een toppositie als zakelijk dienstverlener verwierf na uitgebreid onderzoek onder beslisseren in het bedrijfsleven. “We willen alle kandidaten persoonlijk ontmoeten. Een gesprek via Teams of aan de telefoon is voor ons niet genoeg. Het vinden van geschikte kandidaten draait om de mens achter het cv. We willen weten wat iemand drijft, waar die blij van wordt.”

Dankzij de persoonlijke aandacht kunnen kandidaten die op basis van hun cv in eerste instantie geen goede match lijken voor een functie daar toch uitermate geschikt voor zijn, zo heeft de ervaring geleerd. Van krapte op de arbeidsmarkt die het moeilijk maakt om geschikte kandidaten voor te stellen, is vol-

gens Voogt absoluut geen sprake. “Wij hebben veel meer kandidaten dan we kunnen plaatsen.” En dat zijn stuk voor stuk zeer geschikte kandidaten, die bijvoorbeeld nieuw leiderschap omarmen en in hun werk wat willen terugdoen voor de maatschappij.

AANDACHT

Ze beseft dat dit een luxepositie is en verklaart die uit aandacht voor kandidaten én klanten. “We zijn selectief in het aannemen van opdrachten en gaan over elke opdracht uitgebreid in gesprek met de klant. In veruit de meeste gevallen bemiddelen we voor functies op directieniveau bij organisaties

‘HET VINDEN VAN GESCHIKTE KANDIDATEN DRAAIT OM DE MENS ACHTER HET CV’

die iets willen veranderen en die openstaan voor een ander type kandidaat dan de zittende directie.”

DIVERSITEIT

Voogt en al haar collega's zijn ontzettend gedreven in het zoeken naar de juiste match. Zeker bij kandidaten die bijdragen aan meer diversiteit en inclusiviteit in een organisatie. “Dit willen we allemaal heel graag. Veel bedrijven worstelen met het behalen van hun eigen doelstellingen hiervoor. Als wij een lijst leveren met een divers palet aan kandidaten, valt de keuze in veel gevallen nog op de kandidaat die het dichtstbij staat.” Begrijpelijk, aldus Voogt, omdat dit vertrouwd is. In gesprekken probeert Whyz klanten te overtuigen om de stap richting meer diversiteit toch te zetten. En het gat te dichten tussen weten dat meer diversiteit goed is voor de organisatie en daar ook naar handelen.

“We doen daar allemaal erg ons best voor en zijn heel blij als dat lukt, wat gelukkig steeds vaker zo is.” <



DEEL ONLINE

Omslagpunt

Kantoorinrichter GZ OfficeXperience stoot dit jaar door naar de koppositie in de MT1000. In een markt waarin het behoud van personeel steeds belangrijker wordt, kan een fijne werkplek doorslaggevend zijn.

Werkgevers investeren daarom in een inspirerende werkomgeving, ook om personeel terug naar kantoor te krijgen. Kantoor moet een motiverende ontmoetingsplek zijn. Een gezonde, duurzame lunch hoort daarbij, vandaar de waardering voor cateraars. Eurest (Compass Group) en Leo love good food krijgen daarbij de beste beoordelingen.

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.

Voor zakelijk reizen is 2024 een omslagpunt. De behoefte om op pad te gaan, neemt weer toe. Liefst wel zo duurzaam mogelijk. Bij een groeiend aantal bedrijven is vliegen binnen een afstand van 800 km *not done*. Als zakelijke reizigers dan toch eropuit trekken, dan plakken ze er het liefst een minivakantie eraan vast. Deze '*bleisure*' reizen zijn een nieuwe manier om werk en privé op een aangename manier te combineren.

Beveiliging

BV

TOP 10

- 01 MAATbeveiliging
- 02 PROFI-SEC
- 03 Intergarde
- 04 Ascom
- 05 Trigion (Facilicom)
- 06 Securitas
- 07 G4S
- 08 D&B The Facility Group
- 09 ISS Facility Services
- 10 NVD Beveiligingsgroep

Runner-up

- 01 SERIS security
- 02 Chubb Fire & Security

NPS-score

- 01 PROFI-SEC
- 02 MAATbeveiliging
- 03 Trigion (Facilicom)
- 04 Securitas
- 05 Intergarde
- 06 Ascom
- 07 G4S
- 08 SERIS security
- 09 D&B The Facility Group
- 10 Chubb Fire & Security
- 11 NVD Beveiligingsgroep
- 12 ISS Facility Services

Klantgerichtheid

MAATbeveiliging	★★★★
PROFI-SEC	★★★★
Intergarde	★★★★
Securitas	★★★★
G4S	★★★
ISS Facility Services	★★★



RESULTATEN

Ascom	★★★★
Trigion (Facilicom)	★★★★
D&B The Facility Group	★★★★
SERIS security	★★★★
NVD Beveiligingsgroep	★★★★
Chubb Fire & Security	★★★★

Productleiderschap

MAATbeveiliging	★★★★★
Ascom	★★★★★
Trigion (Facilicom)	★★★★★
D&B The Facility Group	★★★★★
ISS Facility Services	★★★★
Intergarde	★★★★
G4S	★★★★
PROFI-SEC	★★★★
Securitas	★★★★
Chubb Fire & Security	★★★★
NVD Beveiligingsgroep	★★★★
SERIS security	★★★★

Excellente uitvoering

Intergarde	★★★★★
D&B The Facility Group	★★★★★
Ascom	★★★★★
MAATbeveiliging	★★★★★
Trigion (Facilicom)	★★★★
ISS Facility Services	★★★★
Securitas	★★★★
NVD Beveiligingsgroep	★★★★
G4S	★★★★
PROFI-SEC	★★★★
Chubb Fire & Security	★★★★
SERIS security	★★★★


56.000

mensen zijn
werkzaam in de
beveiligingsbranche.

Bron: CBS

Catering

CT

TOP 10

01 Eurest (Compass Group)

02 Leo Catering

03 Hutten

04 La Place (Jumbo)

05 RAI Catering

06 VITAM

07 Van der Linde Catering

08 Vermaat

09 Appèl

10 Sodexo

Runner-up

01 Food&i (Facilicom)

02 Albron

03 Maison van den Boer (Compass Group)

04 ISS Facility Services

05 Jaarbeurs

06 Cater Concept

NPS-score

01 Eurest (Compass Group)

02 Food&i (Facilicom)

03 RAI Catering

04 Leo Catering

05 VITAM

06 La Place (Jumbo)

07 ISS Facility Services

08 Vermaat

09 Hutten

10 Jaarbeurs

11 Sodexo

12 Maison van den Boer (Compass Group)

13 Appèl

14 Albron

15 Cater Concept

16 Van der Linde Catering

Klantgerichtheid

Leo Catering	★★★★
Eurest (Compass Group)	★★★★
Hutten	★★★★
La Place (Jumbo)	★★★★
Van der Linde Catering	★★★★
RAI Catering	★★★★
Vermaat	★★★★
Appèl	★★★★
VITAM	★★★
Sodexo	★★★
Jaarbeurs	★★★
Cater Concept	★★★
Albron	★★★
Maison van den Boer (Compass Group)	★★★
Food&i (Facilicom)	★★★
ISS Facility Services	★★★

Productleiderschap

Eurest (Compass Group)	★★★★
Van der Linde Catering	★★★★
Hutten	★★★★
Leo Catering	★★★★
La Place (Jumbo)	★★★★
VITAM	★★★
Maison van den Boer (Compass Group)	★★★
RAI Catering	★★★
Vermaat	★★★
ISS Facility Services	★★★
Cater Concept	★★★
Albron	★★★
Appèl	★★★
Sodexo	★★★
Food&i (Facilicom)	★★★
Jaarbeurs	★★★

Excellente uitvoering

Eurest (Compass Group)	★★★★
Leo Catering	★★★★
Hutten	★★★★
La Place (Jumbo)	★★★★
Van der Linde Catering	★★★★
VITAM	★★★★
RAI Catering	★★★
Appèl	★★★
Vermaat	★★★
Albron	★★★
Sodexo	★★★
Maison van den Boer (Compass Group)	★★★
Cater Concept	★★★
Jaarbeurs	★★★
Food&i (Facilicom)	★★★
ISS Facility Services	★★★

Energiebedrijven

EN

TOP 6

01 Eneco

02 Vattenfall

03 Essent

04 Greenchoice

05 Energiedirect

06 DELTA Energie (Vattenfall)

NPS-score

01 Essent
02 Eneco
03 Vattenfall
04 Greenchoice
05 DELTA Energie (Vattenfall)
06 Energiedirect

Klantgerichtheid

Eneco	★★★★
Vattenfall	★★★
DELTA Energie (Vattenfall)	★★★
Greenchoice	★★★
Energiedirect	★★★
Essent	★★★

Productleiderschap

Vattenfall	★★★★
Eneco	★★★★
Greenchoice	★★★
Essent	★★★
Energiedirect	★★★
DELTA Energie (Vattenfall)	★★★

Excellente uitvoering

Vattenfall	★★★★
Eneco	★★★★
Essent	★★★
Greenchoice	★★★
Energiedirect	★★★
DELTA Energie (Vattenfall)	★★★

Kantoorinrichting

KI

TOP 10

01 GZ OfficeXperience

02 Lensen Projectinrichters

03 Ahrend

04 Gispen

05 Brugmans Groep

06 Inofec

07 Prodomo

08 Boerhof Projectinrichters

09 Ten Dam Projecten

10 De Projectinrichter

Runner-up

01 Hovek Projectinrichting

02 Inza

03 Visser Projecten

04 Vitra

05 Flinders Projects

NPS-score

01 GZ OfficeXperience

02 Inofec

03 Lensen Projectinrichters

04 Ahrend

05 Prodomo

06 Gispen

07 Boerhof Projectinrichters

08 Inza

09 Brugmans Groep

10 Flinders Projects

11 Vitra

12 De Projectinrichter

13 Visser Projecten

14 Hovek Projectinrichting

15 Ten Dam Projecten

Klantgerichtheid

GZ OfficeXperience	★★★★
Brugmans Groep	★★★★
Ten Dam Projecten	★★★★
Lensen Projectinrichters	★★★★
Ahrend	★★★★
Hovek Projectinrichting	★★★★
Inofec	★★★★
Gispen	★★★★
De Projectinrichter	★★★★
Inza	★★★★
Boerhof Projectinrichters	★★★
Visser Projecten	★★★
Prodomo	★★★
Vitra	★★★
Flinders Projects	★★★

Productleiderschap

GZ OfficeXperience	★★★★
Gispen	★★★★
Lensen Projectinrichters	★★★★
Ahrend	★★★★
Brugmans Groep	★★★★
Visser Projecten	★★★★
Inofec	★★★
Prodomo	★★★
De Projectinrichter	★★★
Boerhof Projectinrichters	★★★
Ten Dam Projecten	★★★
Vitra	★★★
Inza	★★★
Hovek Projectinrichting	★★★
Flinders Projects	★★★



5 miljoen

mensen werken weleens
thuis, 52% van alle
werkenden.

Bron: CBS

Mobiliteits- en facilitaire dienstverlening

Excellente uitvoering

GZ OfficeXperience	★★★★
Brugmans Groep	★★★★
Gispen	★★★★
Ahrend	★★★★
Ten Dam Projecten	★★★★
De Projectinrichter	★★★★
Lensen Projectinrichters	★★★★
Boerhof Projectinrichters	★★★
Hovek Projectinrichting	★★★
Inofec	★★★
Prodomo	★★★
Flinders Projects	★★★
Vitra	★★★
Visser Projecten	★★★
Inza	★★★

Schoonmaak

SM

TOP 10 ►►

01 Nederrijn Schoonmaak

02 Dolmans Groep

03 MB Schoonmaak

04 Novon Schoonmaak

05 CSU

06 Gom (Facilicom)

07 Asito (ADG)

08 VLS Groep

09 ISS Facility Services

10 EW Facility Services

Runner-up

01 Vebego

NPS-score

01 CSU
02 Nederrijn Schoonmaak
03 MB Schoonmaak
04 Dolmans Groep
05 Asito (ADG)
06 Gom (Facilicom)
07 Novon Schoonmaak
08 EW Facility Services
09 VLS Groep
10 ISS Facility Services
11 Vebego

Klantgerichtheid

MB Schoonmaak	★★★★
Dolmans Groep	★★★★
Nederrijn Schoonmaak	★★★★
Novon Schoonmaak	★★★★
CSU	★★★★
Asito (ADG)	★★★★
Gom (Facilicom)	★★★
ISS Facility Services	★★★
EW Facility Services	★★★
VLS Groep	★★★
Vebego	★★★

Productleiderschap

Nederrijn Schoonmaak	★★★★
Dolmans Groep	★★★★
MB Schoonmaak	★★★★
Novon Schoonmaak	★★★★
Gom (Facilicom)	★★★★
CSU	★★★★
VLS Groep	★★★
Asito (ADG)	★★★
EW Facility Services	★★★
ISS Facility Services	★★★
Vebego	★★★

Excellente uitvoering

Novon Schoonmaak	★★★★
Nederrijn Schoonmaak	★★★★
Dolmans Groep	★★★★
MB Schoonmaak	★★★★
CSU	★★★★
Asito (ADG)	★★★
Gom (Facilicom)	★★★
ISS Facility Services	★★★
VLS Groep	★★★
Vebego	★★★
EW Facility Services	★★★

OVERIG

Resultaten in deze categorieën zijn te vinden op mtsprout.nl/MT1000

Advies en beheer bedrijfshuisvesting

HV

- 01 Zadelhoff
- 02 BNP Paribas
- 03 Regus
- 04 NL Real Estate
- 05 Raimond Weenink Bedrijfsmakelaardij
- 06 CBRE

Drukkerijen en drukwerkservices

DR

- 01 123inkt.nl (incl Staples, Office Centre)
- 02 Print.com
- 03 Em. de Jong
- 04 Vistaprint
- 05 Drukwerkdeal
- 06 Probo
- 07 Albelli
- 08 Multicopy The Communication Company

Fulfilment

FU

- 01 PostNL
- 02 DHL
- 03 UPS
- 04 DPD
- 05 Nabuurs
- 06 FedEx

Goederenvervoer

GV

- 01 CEVA Logistics
- 02 DB Schenker
- 03 Rotra
- 04 St vd Brink
- 05 Neele-Vat Logistics
- 06 Simon Loos (incl. Peter Appel)
- 07 Vos Logistics
- 08 Ewals Cargo Care
- 09 Koopman Logistics
- 10 Rhenus Logistics
- 11 Jan de Rijk Logistics



85%

van de schoonmaakbedrijven verwacht dat de omzet in 2024 verder toeneemt.

Bron: Service Management

- 12 Bakker Logistiek
- 13 H. Essers

Laad- en tankpas-exploitanten

LT

- 01 Radius
- 02 ANWB
- 03 Tankpas.nl
- 04 Eneco eMobility
- 05 Allego
- 06 Shell (incl. Shell Recharge)
- 07 EV Box
- 08 EcoTap
- 09 MultiTankcard
- 10 MKB Brandstof

Luchtvaartmaatschappijen

LV

- 01 Emirates
- 02 KLM
- 03 Qatar Airways
- 04 RyanAir
- 05 British Airways
- 06 American Airlines
- 07 Lufthansa

Personenvervoer

PV

- 01 Arriva
- 02 Qbuzz
- 03 Valys
- 04 Connexxion (Transdev Nederland)
- 05 NS (Nederlandse Spoorwegen)
- 06 Schipholtaxi

Beequip

EQUIPMENT LEASEN

Waar banken nee verkopen, is financiering van machines, vaar- en voertuigen vaak wél mogelijk via Beequip. Equipment first, vinden ze bij de fintech-dienstverlener, die in ondernemers geestverwanten ziet.

Leasing moet eenvoudig, snel en flexibel te regelen zijn. Dat Beequip daar al bijna tien jaar in slaagt, is het mkb niet ontgaan: de omvang in leases groeide naar anderhalf miljard euro en de NPS-score klimt elk jaar met tien punten, tot 70 nu. "Klanten onderschrijven de beloften die we doen", beaamt Eline Kamerbeek, CCO. "Om die belofte waar te blijven maken, pakken we kritische feedback meteen op en proberen we onszelf te verbeteren. We kunnen nog veel aanpakkers gebruiken om ons daarbij te helpen. Zo willen we koploper zijn in groen materieel voor de energietransitie en groeien we in het buitenland."

Aan financiering van gebruikte of nieuwe machines blijkt een grote behoefte. Beequip maakt leasing mogelijk vanaf 15.000 euro, zodat ook starters die geen jaarcijfers kunnen overleggen de motor van de economie draaiende houden. Door materieel te verkopen en terug te leasen tegen een vast bedrag per maand, maken ondernemers kapitaal vrij om hun bedrijf te laten groeien. Zo'n sale-and-lease-back



kan al vanaf 50.000 euro. Volgens Kamerbeek wil Beequip geen tijd verdoen aan stroperige procedures. "Daarom zeggen we: equipment first. Je hebt materieel nodig om je werk te doen en dat kan niet wachten. Met die snelheid maken we het verschil." Financiering is digitaal aan te vragen, waarna direct een prijsvoorstel volgt. "Je kunt ook bellen en dan doen wij de calculatie voor je", aldus Kamerbeek. "Iedere ondernemer is anders. Wat hen verbindt, is dat ze willen ondernemen. Wij begrijpen dat." <



DEEL ONLINE

Hague Corporate Affairs

GENERATIES VERBINDEN

Bedrijven staan voor lastige opgaven, zoals de energietransitie, duurzaamheid en het adopteren van technologie. Hague brengt de stakeholders bij elkaar door generaties te verbinden.

Hague is al tien jaar thuis in het politiek-bestuurlijke labrynt, met kantoren in Den Haag, Amsterdam, Brussel en Parijs. "Corporate affairs is de kunst van het beïnvloeden van besluitvorming in de bestuurlijke arena", weet CEO Vincent Nieuwelink. "Die vaardigheid wint aan belang,

omdat de publieke opinie fundamenteel is veranderd. Bedrijven moeten zich meer dan ooit rekenschap geven van gevoeligheden in de samenleving. Hoe gaan ze om met het milieu, zijn ze een goed werkgever, tonen ze maatschappelijke verantwoordelijkheid? Daar moeten ze een weg in zien te vinden."

Hague kan bedrijven door het doolhof gidsen, zegt Sandra Maas, Managing Director van Hague. "Het is ons vak om bruggen te slaan tussen stakeholders die elkaar nodig hebben. Je moet de tijdgeest aanvoelen."

Tijdens de coronajaren zag Hague de globalisering, klimaatverandering en technologie in een stroomversnelling geraken. Toen werd besloten om het team uit te breiden met jonge academici, hbo'ers, politieke tijgers en mediajunkies. Van hen wordt verwacht dat ze met een frisse, non-conformistische blik de belangrijke dossiers adresseren. "GenZ is de aanstormende generatie die van wat we nu beslissen de gevolgen ervaart. Hun invloed is dus belangrijk", aldus Maas. "Door generaties te verbinden stellen we onze antenne naar de samenleving gevoeliger af. Zo kunnen stakeholders een neutraal en afgewogen draagvlak vinden. En verankeren ze hun visie en ambities sterker in de samenleving." <



DEEL ONLINE



La Plume Media

INTERNE COMMUNICATIE

Multinationals, retailers, bedrijven met een productie- en kantooromgeving: overal groeit de noodzaak van interne communicatie. La Plume Media ondersteunt hierin al 16 jaar. "Binden en boeien wordt steeds belangrijker."

De basis van interne communicatie is verbinden, stelt directeur Veerle Focke. "Wij verbinden medewerkers met het merk waarvoor ze werken, met de organisatie en met hun collega's. Zodat ze trots zijn op dat merk, de missie van de organisatie kennen en weten hoe de vlag erbij hangt. Zodat alle werknemers de kernwaarden delen én hun werk met plezier doen."

Dat verbinden gebeurt langs diverse assen. Simpelweg door te informeren via nieuwsbrieven, webcasts en personeelsbladen. Maar ook door te motiveren, activeren en enthousiasmeren. Met interne campagnes, zomer- of eindejaarsgeschenken, personeelsfeesten en familie-dagen. "Meer overkoepelend zijn cultuur en gedrag: wij bepalen met de directie aan welke veranderknoppen er wordt gedraaid. Vervolgens produceert La Plume Media alles in huis met eigen mensen: teksten, video's, animaties, vormgeving, events. Zo garanderen we snelheid en betrouwbaarheid. Inmiddels zijn wij voor sommige



klanten hun afdeling interne communicatie. Voor andere bedrijven verzorgen we onderdelen van de interne communicatie, zoals een interne spelshow voor ABN AMRO of een Global Leadership Meeting voor ASML of NN."

Organisaties klopten vroeger vooral bij La Plume Media aan bij een grote verandering als een reorganisatie of fusie. Rond corona begon een verschuiving naar structureel 'binden en boeien'. Focke: "Een betrokken medewerker is immers productiever, minder vaak ziek en loyaler. Verbinding draagt eigenlijk altijd bij. In goede én slechte tijden." <



DEEL ONLINE

Linden-IT

BETER WERKGEVERSCHAP

In een gespannen arbeidsmarkt als de IT-branche is goed werkgeverschap niet meer voldoende. Wie daar alles van weet, is Linden-IT. De succesvolle detacheerder die veel verder gaat voor zijn IT-professionals.

"Onze mensen zijn de basis van onze organisatie", zegt Gerbert Jan Valk, CEO van Linden-IT. "Dan moet je ook meer geven dan alleen de sleutel van de gebruikelijke leaseauto. Onze inzet is dan ook de groei en de tevreden-

heid van onze medewerkers. Die groei zit 'm in carrièrestappen, maar ook in opleiding. Om die reden hebben we onze eigen Academy opgericht, waar we zowel online- als inhoustrainingen geven. Ook verzorgen we maatwerktrainingen, zodat onze professionals goed voorbereid bij de opdrachtgever kunnen beginnen. Omdat onze techprofessionals overwegend bij de klant zitten, organiseren wij regelmatig kennissessies, uitjes en evenementen. Daarnaast is iedere gedetacheerde gekoppeld aan een talentconsultant, die elke zes weken klaarstaat voor coaching en begeleiding. Dat werkt heel goed, omdat de consultant zowel de klant als de IT-professional kent."

Valk vervolgt: "Overigens hebben onze klanten het recht om onze mensen na een jaar een contract aan te bieden. In praktijk zien we dat 65 tot 75% van onze opdrachtgevers daarop ingaat. Wij hebben daar geen moeite mee, want zo worden onze medewerkers ambassadeur voor het leven. Als ze toe zijn aan een volgende stap, komen ze vaak weer terug. Ook zien we met regelmaat dat we veel nieuwe kandidaten krijgen die worden aangedragen door oud-medewerkers. Wat je geeft, krijg je vaak ook weer terug. Zo werkt het en zo doen we dat bij Linden-IT." <



DEEL ONLINE



Mercuri Urval

TREFZEKERE PLAATSING

Hoe plaats je succesvol leiders? Dat gaat beter als je goed kijkt wie de opdrachtgever is, als je kandidaten begeleidt én hun prestaties meet, weet Roger Muys van Mercuri Urval.

Het succesvol plaatsen van leiders in organisaties is niet eenvoudig. Daardoor is de gemiddelde succesrate van executive search vaak niet meer dan 50 tot 60%. "Dat vinden wij te weinig", zegt Roger Muys, team director van Mercuri Urval Nederland. Muys en zijn team is het gelukt om dit percentage omhoog te krijgen naar 90%. Hoe? Door precies te weten wie de opdrachtgever is, door kandidaten in hun nieuwe rol te begeleiden en door succes te meten. Muys: "Wij kijken goed naar de klant. Hoe is de bedrijfscultuur? Hoe is het bedrijf georganiseerd? Wat zijn de belangrijkste uitdagingen? Daarbij vragen we ook wanneer de nieuwe kandidaat volgens de opdrachtgever succesvol is. Wat moet deze hebben gerealiseerd? En over welke periode? Al deze informatie vertalen we naar het profiel van de toekomstige leider. Daar besteden we veel tijd aan."

Als een leider wordt geplaatst, kan deze rekenen op begeleiding gedurende de eerste twaalf maanden. Muys: "Dat



is nodig, omdat veel leiders worden overrompeld door hun nieuwe omgeving. Ze moeten dan leren reflecteren op hun eigen gedrag. We geven hen hiervoor de tools en delen onze insights met de 'hiring manager'. Wij slaan daardoor een extra brug tussen de leider en zijn nieuwe werkgever, en zijn tevens een sparringpartner voor de opdrachtgever." Tot slot meet Mercuri Urval de geleverde prestaties van de kandidaat. Muys: "Dat doet een externe partij. Op die manier objectiveren we het succes. Zo weten we precies of de plaatsing succesvol is of niet." <



DEEL ONLINE

Newtone

HOOGWAARDIG ÉN MENSELIJK

"Wij zijn groot én klein – een serieuze speler in de accountancywereld én slagvaardig met oog voor de menselijke kant van ondernemend Nederland", zo omschrijft Stephan Seijkens, partner en CEO, de N van Newtone.

Newtone is de nieuwe naam waaronder de bekende zakelijke dienstverleners HLB Witlox Van den Boomen, Koenen & Co en PKF Wallast sinds dit voorjaar opereren. Het fusiekantoor is met dertien vestigingen en 1100 medewerkers een grote speler in de markt. "Schaalgrootte en schaarste zijn de uitdagingen op dit moment. Als grote organisatie maken we innovaties mogelijk en zijn we

aantrekkelijk voor jong talent, omdat we ontwikkelmogelijkheden bieden."

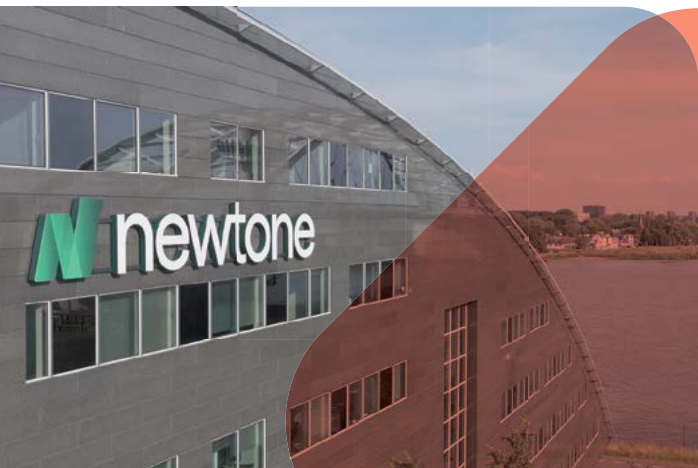
Maar Newtone verschilt wezenlijk van de Big 4 in de accountancywereld, stelt Seijkens. "Wij richten ons op ondernemend Nederland; de grote familiebedrijven zijn de backbone van onze klantenbasis. Naast de rol van inhoudelijk adviseur hebben onze accountants daarom ook oog voor de menselijke kant die bij familiebedrijven past."

Erwin Weerts, partner en COO, verklaart de sterke positie van Newtone als volgt. "Wij bedienen onze klanten vanuit lokale powerhouses (fullservice-vestigingen). Collega's uit die regio hebben hun lokale netwerk en maken gebruik van de grote organisatie om hoogwaardige specialisten in te zetten."

Nog een duidelijk onderscheid is dat "Newtone werkt met T-shaped adviseurs", stelt Weerts. "We leiden onze mensen breed op, willen dat ze meer kunnen dan alleen hun eigen specialisme dat ze in de schoolbanken hebben geleerd. Onze hoogwaardige specialisten moeten de agenda van de klant goed kennen en proactief fullservice-advies bieden. Zij willen net dat stapje extra zetten om de klant echt te helpen." <



DEEL ONLINE



PROFI-SEC

GASTVRIJE BEVEILIGING

PROFI-SEC behoort tot de top van de beveiligingsbranche. Het geheim? Expertise, flexibiliteit, de menselijke maat en strategisch meedenken met klanten. "Samen met hen innoveren we nu met robotica."

PROFI-SEC onderscheidt zich door veiligheid en gastvrijheid te combineren. "Om leidend te blijven, nemen we klanten graag mee in technische ontwikkelingen, zoals robotica", zegt directeur Melvin Reingoud. "Eerder dit jaar hebben we een pilot afgerond, waarbij we een robot inzetten ter ondersteuning van onze medewerker. Deze robot voerde eenvoudige en repetitieve taken uit, zoals het informeren van bezoekers en hen naar een lift of ontvangstruimte begeleiden. Dit verlichtte de werkdruk van onze medewerker, zodat er meer tijd was om zijn hospitalityrol in te vullen. Een resultaat dat perfect aansluit bij onze 'We take care of you'-filosofie: positieve impact realiseren op de opdrachtgever, diens bezoekers én onze eigen mensen."

"Mede door de goede evaluatie onder bezoekers heeft de pilot de interesse van diverse opdrachtgevers gewekt", zegt Reingoud. "Met drie van hen gaan we de inzet van robotica uitbreiden, bijvoorbeeld door een robot in te



zetten binnen nachtbewaking. Dankzij onze expertise kunnen we de programmering van de robot afstemmen op de specifieke veiligheids- en imago behoeften van de klant. Denk aan woordgebruik, een gastvrije intonatie en het aanbieden van informatie in diverse talen. Binnen het kader van de AVG verzamelt de robot data waarmee we het hele proces verder kunnen optimaliseren. Dankzij deze gepersonaliseerde aanpak is een robot meer dan een gadget: hij wordt een teamlid dat de beleving van 'gastveiligheid' versterkt", besluit Reingoud. <



DEEL ONLINE

Qconcepts

ANDERS IN ACCOUNTANCY

Qconcepts behoort tot de top 10-auditkantoren van Nederland. Cor Pijnenburg, partner en medeoprichter, verklaart het succes: "Wij weten ervaren accountants aan te trekken en vast te houden."

Accountants hebben te maken met een hoge werkdruk. Het is dan ook geen wonder dat velen overwegen om over te stappen naar het bedrijfsleven. "Toch kiezen onze mensen er bewust voor om in de audit te blijven werken, omdat ze een passie hebben voor accountancy", stelt Pijnenburg. En bij Qconcepts hoeven zij nauwelijks overuren te maken, zonder dat dit ten koste gaat van

de kwaliteit. Dit resulteert in een aanzienlijk lager personeelsverloop. "Hierdoor kunnen wij duurzame klantrelaties opbouwen." Werken met Qconcepts heeft een aantal voordelen voor klanten, schetst Pijnenburg. "Onze mensen zijn kritische gesprekspartners zonder dat zij crosssellingprikkelers kennen zoals andere fullservicekantoren, die ook adviseurs en fiscalisten moeten 'verkoppen'. En wij werken niet volgens het veelgebruikte piramidemodel, maar in teams met senior professionals die gelijktijdig bij de klant aan de slag gaan. Hierdoor kunnen we gemiddeld een eindejaarscontrole in een doorlooptijd van twee of drie weken afronden. Dat zorgt voor een andere beleving en waardering bij de klant."

Met 160 ervaren professionals – liefkozend 'Q'ers' genoemd – richt Qconcepts zich voornamelijk op het mkb, woningcorporaties en de zorgsector. Het bedrijf speelt daarbij in op nieuwe ESG-wetgeving. "Wij investeren flink in het aantrekken en opleiden van mensen om onze dienstverlening te verbreden", zegt Pijnenburg. "Kortom, niet alleen tevreden medewerkers, maar ook tevreden klanten die onze inzet en betrokkenheid waarderen. Dat is de kracht van Qconcepts." <



DEEL ONLINE



QISS IT

IT-WORKFORCEMANAGEMENT

Goede IT'ers zijn schaars. Daar weten bedrijven anno nu alles van. Bij QISS IT leiden ze daarom jonge professionals met en zonder IT-ervaring op tot IT-specialist.

Het begint al bij de selectie van de kandidaten. QISS IT kijkt verder dan alleen diploma's en werkervaring, en combineert dat met communicatieve vaardigheden en persoonlijke eigenschappen. "Onze toewijding aan diversiteit onderscheidt ons van andere IT-detacheerders. Wij zijn ervan overtuigd dat diverse teams betere resultaten behalen en meer innovatie stimuleren. Daarom kijken we behalve naar kennis ook naar diversiteit en inclusie", zegt Esther Jousma, Managing Director van QISS IT.

Om de personeelsschaarste succesvol op te lossen wordt daarnaast de vraag van bedrijven zorgvuldig onderzocht met een gedegen inventarisatie. "We zien vaak dat bedrijven zoeken naar een specifiek profiel of bepaalde ervaring, terwijl het effectiever is om jonge professionals op te leiden voor de beoogde functie." IT-talenten met verschillende achtergronden worden door QISS IT opgeleid, zodat ze de specifieke kennis en vaardigheden leren die een bedrijf nodig heeft. Dit zorgt tegelijkertijd voor gemotiveerde en betrokken medewerkers.



Door het brede aanbod van IT-starters en professionals kan QISS IT bedrijven met hun volledige IT-workforce-management ontzorgen. Zowel op de korte als de lange termijn. "Wij zorgen ervoor dat nieuw IT-talent instroomt en ervaren professionals doorstromen naar een volgende functie. Zo bouwen we samen aan het IT-talent van de toekomst. Talent dat én verstand heeft van techniek én zo communicatief vaardig is, dat het een brug kan slaan tussen de hardcore technici en de rest van de business." <



DEEL ONLINE

TWST

AMBITIES REALISEREN

"Wij willen dat alle leidinggevendenden van Nederland hun ambities realiseren", is de missie van TWST (spreek uit als 'twist'). "Onze mensen realiseren op een unieke manier blijvende verandering."

Het gaat uiteindelijk om de lol van succes", geeft Huib Ribbens, adviseur en mede-eigenaar, aan. "Doe het net even anders is daarbij, vinden wij, de weg naar succes." Zijn collega Tamira Nicolai-van Vught, adviseur en

mede-eigenaar, knikt enthousiast. "We brengen een twist aan, zodat de klant zelf na ons vertrek weer verder kan." Wat TWST onderscheidt is het feit dat de trainers en adviseurs bij de klanten op de werkvloer aan de slag zijn. "We zitten niet op de hei of in een hotelzaaltje met een flip-over", zegt Nicolai. "We beschikken over een mede-werkerspas en maken deel uit van het bedrijf." Al snel schuiven de specialisten van TWST aan bij het directieoverleg of zijn ze erbij als de partners hun AVA hebben. Ze zijn zo een integraal onderdeel van de klantorganisatie.

Ribbens: "Het aanrakingspunt is bij ons contact wel steeds de leidinggevende, die we helpen om diens ambitie te realiseren." Dat doet TWST niet alleen door inhouse advies en begeleiding van leiderschapsteams, maar ook via leiderschapstrainingen en executive coaching. "Hoewel die trajecten soms wel op een trainingslocatie zijn, vinden ook die nadrukkelijk in het hier en nu plaats", stelt Nicolai. TWST zorgt er dan met reallifecasussen voor dat de deelnemers de werksituatie echt ervaren. En gebruikt daar zeker ook theater en videoregistraties bij. "Geen woorden, maar daden: we vertalen de theorie direct naar de praktijk. Dat is waar we voor staan." <



DEEL ONLINE





Onder druk

In vorige jaren was de categorie 'Professionele en marketing dienstverlening' (destijds genaamd 'Advies en consultancy') hofleverancier van de top 10 van de MT1000, maar dat is niet meer zo. Andere sectoren doen het relatief beter dit jaar.

In vergelijking met voorgaande jaren zijn klanten kritischer dan ooit op hun externe consultants. Of dat nu de advocaat, organisatieadviseur of marketingexpert is. Bedrijven huren ze ook minder in. Tijdens de coronajaren beleefden strategieconsultants hoogtijdagen, nu hebben ze vaak minder te doen dan verwacht.

Wat niet meehelpt, is dat de markt voor fusies en overnames al geruime tijd zwak is. Daar lijkt ook in 2024 weinig beweging in te komen. Dat betekent minder werk voor consultants.

Positieve uitzondering zijn adviesbureaus die gespecialiseerd zijn in digitale transformatie, met Mobilee management & advies als opvallende uitschieter. Dat bedrijf steeg dit jaar 100 plekken naar positie 2 in de MT1000.

Digitale transformatie blijft een actueel onderwerp, misschien wel meer dan ooit door de AI-hype. Bedrijven willen de boot niet missen en weten dat ze aan de slag moeten met kunstmatige intelligentie. Dan is een datagedreven cultuur en solide digitale infrastructuur een basisvoorwaarde.

Verder staan veel bedrijven aan het begin van hun transitie naar een duurzame bedrijfsoperatie. Daarvan profiteren organisatieadviseurs. Ook omdat een keur aan nieuwe wet- en regelgeving op stapel staat op weg naar een duurzame en circulaire economie.

Advocatuur en notariaat

AN

TOP 10

01 JPR advocaten**02 Banning Advocaten****03 Van Benthem & Keulen****04 Trip Advocaten & Notarissen****05 Bierman Advocaten****06 Dirkzwager****07 Kennedy Van der Laan****08 Damsté advocaten-notarissen****09 Bird & Bird****10 Freshfields Bruckhaus Deringer**

Runner-up

01 Van Doorne

02 Höcker Advocaten

03 Dentons

04 Houthoff

05 Actus Notarissen

06 Clifford Chance

07 NautaDutilh

08 Nysingh

09 Loyens & Loeff

10 Dommerholt Advocaten

11 DLA Piper

12 Baker McKenzie Amsterdam

13 AKD Benelux Lawyers

14 Allen & Overy

15 Stibbe

16 Hermans & Schuttevaer Notarissen

17 KienhuisHoving advocaten en notarissen

18 De Brauw Blackstone Westbroek

19 Notarial Partners (N/P)

20 Lexence advocaten & notarissen

Professionele en marketing dienstverlening

NPS-score

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

Klantgerichtheid

Höcker Advocaten	★★★★
Notarial Partners (N/P)	★★★★
JPR advocaten	★★★★
Trip Advocaten & Notarissen	★★★★
Van Benthem & Keulen	★★★★
Kennedy Van der Laan	★★★★
Bierman Advocaten	★★★★
Van Doorne	★★★★
Freshfields Bruckhaus Deringer	★★★★
Dentons	★★★★
Banning Advocaten	★★★★
NautaDutilh	★★★★
Houthoff	★★★★
Damsté advocaten-notarissen	★★★★
DLA Piper	★★★★
Bird & Bird	★★★★
Dirkzwager	★★★
De Brauw Blackstone Westbroek	★★★
Stibbe	★★★
Allen & Overy	★★★

Actus Notarissen	★★★
Hermans & Schuttevaer Notarissen	★★★
AKD Benelux Lawyers	★★★
Baker McKenzie Amsterdam	★★★
Loyens & Loeff	★★★
Nysingh	★★★
Dommerholt Advocaten	★★★
Lexence advocaten & notarissen	★★★
Clifford Chance	★★★
KienhuisHoving advocaten en notarissen	★★★

Productleiderschap

Banning Advocaten	★★★★
JPR advocaten	★★★★
Trip Advocaten & Notarissen	★★★★
Dirkzwager	★★★★
Van Benthem & Keulen	★★★★
Clifford Chance	★★★★
Kennedy Van der Laan	★★★★
De Brauw Blackstone Westbroek	★★★★
Bird & Bird	★★★★
Van Doorne	★★★★
NautaDutilh	★★★★
Bierman Advocaten	★★★★
Dentons	★★★★
Freshfields Bruckhaus Deringer	★★★★
Loyens & Loeff	★★★★
Damsté advocaten-notarissen	★★★★
Höcker Advocaten	★★★★
Actus Notarissen	★★★★
Dommerholt Advocaten	★★★
KienhuisHoving advocaten en notarissen	★★★
Stibbe	★★★
Baker McKenzie Amsterdam	★★★
Nysingh	★★★
Hermans & Schuttevaer Notarissen	★★★
Houthoff	★★★
AKD Benelux Lawyers	★★★
Notarial Partners (N/P)	★★★
Lexence advocaten & notarissen	★★★
Allen & Overy	★★★
DLA Piper	★★★

Excellente uitvoering

Freshfields Bruckhaus Deringer	★★★★
Banning Advocaten	★★★★
JPR advocaten	★★★★
Bird & Bird	★★★★
Höcker Advocaten	★★★★
Dirkzwager	★★★★
DLA Piper	★★★★
Kennedy Van der Laan	★★★★
Trip Advocaten & Notarissen	★★★★



RESULTATEN

Van Benthem & Keulen	★★★★
Actus Notarissen	★★★★
Dommerholt Advocaten	★★★★
Damsté advocaten-notarissen	★★★★
Stibbe	★★★★
Lexence advocaten & notarissen	★★★★
Van Doorne	★★★★
Nysingh	★★★★
Houthoff	★★★★
Notarial Partners (N/P)	★★★
Baker McKenzie Amsterdam	★★★
Bierman Advocaten	★★★
Clifford Chance	★★★
AKD Benelux Lawyers	★★★
NautaDutilh	★★★
Dentons	★★★
Loyens & Loeff	★★★
Allen & Overy	★★★
Hermans & Schuttevaer Notarissen	★★★
KienhuisHoving advocaten en notarissen	★★★
De Brauw Blackstone Westbroek	★★★

Communicatie-advies

CA

TOP 10 ►►

01 effectgroep*

02 TEAM LEWIS

03 Issuemakers

04 De Wolven

05 MissPublicity

06 Ogilvy Amsterdam

07 BOOM

08 EMG

09 Ovide

10 Publicis Amsterdam

Runner-up

- 01 Archetype
- 02 TBWA\Neboko
- 03 Tosti Creative
- 04 La Plume Media
- 05 Raúl&Rigel
- 06 BCW Netherlands
- 07 Weber Shandwick
- 08 baaz&co
- 09 Agency Today
- 10 Van Hulzen Communicatie
- 11 NR6
- 12 Wisse Kommunikatie
- 13 HPB (Het PR Bureau)
- 14 Profilers Communicatie
- 15 CFF Communications
- 16 Reputatiegroep
- 17 Vertigo 6 (Happy Horizon)
- 18 Whizpr
- 19 Advacom
- 20 Havas Lemz
- 21 Alfred
- 22 Cooprr (Candid)
- 23 Wepublic
- 24 Fightclub (Customer Collective)
- 25 Dietz Strategie & Communicatie
- 26 VML (vh Wunderman Thompson)
- 27 Hague Corporate Affairs
- 28 Future Communication
- 29 Glasnost (Ace)
- 30 Porter Novelli
- 31 Edelman

NPS-score

- 01 effectgroep*
- 02 TEAM LEWIS
- 03 Issuemakers
- 04 Ovide
- 05 Wisse Kommunikatie
- 06 MissPublicity
- 07 De Wolven
- 08 EMG
- 09 TBWA\Neboko
- 10 Raúl&Rigel
- 11 Publicis Amsterdam
- 12 Fightclub (Customer Collective)
- 13 Ogilvy Amsterdam
- 14 BOOM
- 15 Archetype
- 16 BCW Netherlands
- 17 Tosti Creative
- 18 Havas Lemz
- 19 Weber Shandwick

Professionele en marketing dienstverlening

20	Advacom
21	La Plume Media
22	baaz&co
23	Vertigo 6 (Happy Horizon)
24	Agency Today
25	Whizpr
26	HPB (Het PR Bureau)
27	Profilers Communicatie
28	Reputatiegroep
29	Van Hulzen Communicatie
30	VML (vh Wunderman Thompson)
31	Wepublic
32	CFF Communications
33	Edelman
34	Dietz Strategie & Communicatie
35	Future Communication
36	Glasnost (Ace)
37	Alfred
38	Porter Novelli
39	Coopr (Candid)
40	NR6
41	Hague Corporate Affairs

Klantgerichtheid

effectgroep*	★★★★
TEAM LEWIS	★★★★
EMG	★★★★
NR6	★★★★
Ovide	★★★★
Issuemakers	★★★★
MissPublicity	★★★★
De Wolven	★★★★
BOOM	★★★★
Ogilvy Amsterdam	★★★★
La Plume Media	★★★★
Weber Shandwick	★★★★
TBWA\Neboko	★★★★
HPB (Het PR Bureau)	★★★★
Tosti Creative	★★★★
Future Communication	★★★★
Publicis Amsterdam	★★★★
Coopr (Candid)	★★★★
Archetype	★★★★
Raúl&Rigel	★★★★
BCW Netherlands	★★★★
Reputatiegroep	★★★★
Agency Today	★★★★
Alfred	★★★★
Havas Lemz	★★★★
Dietz Strategie & Communicatie	★★★★
Van Hulzen Communicatie	★★★★
Wisse Kommunikatie	★★★★
CFF Communications	★★★★

Hague Corporate Affairs	★★★★
Fightclub (Customer Collective)	★★★★
baaz&co	★★★★
Whizpr	★★★★
Vertigo 6 (Happy Horizon)	★★★★
Wepublic	★★★
Edelman	★★★
Advacom	★★★
Profilers Communicatie	★★★
VML (vh Wunderman Thompson)	★★★
Glasnost (Ace)	★★★
Porter Novelli	★★★

Productleiderschap

effectgroep*	★★★★
TEAM LEWIS	★★★★
De Wolven	★★★★
Publicis Amsterdam	★★★★
baaz&co	★★★★
Ogilvy Amsterdam	★★★★
BOOM	★★★★
EMG	★★★★
MissPublicity	★★★★
Issuemakers	★★★★
Weber Shandwick	★★★★
Archetype	★★★★
Van Hulzen Communicatie	★★★★
NR6	★★★★
Ovide	★★★★
Hague Corporate Affairs	★★★★
Profilers Communicatie	★★★★
Agency Today	★★★★
CFF Communications	★★★★
Raúl&Rigel	★★★★
Tosti Creative	★★★★
HPB (Het PR Bureau)	★★★★
Coopr (Candid)	★★★★
La Plume Media	★★★★
Alfred	★★★★
Vertigo 6 (Happy Horizon)	★★★
TBWA\Neboko	★★★
BCW Netherlands	★★★
Whizpr	★★★
Advacom	★★★
Wisse Kommunikatie	★★★
Havas Lemz	★★★
Wepublic	★★★
Reputatiegroep	★★★
VML (vh Wunderman Thompson)	★★★
Dietz Strategie & Communicatie	★★★
Edelman	★★★
Fightclub (Customer Collective)	★★★
Porter Novelli	★★★



RESULTATEN

Glasnost (Ace)	★★★★
Future Communication	★★★★

Excellente uitvoering

effectgroep*	★★★★
TEAM LEWIS	★★★★
BCW Netherlands	★★★★
La Plume Media	★★★★
Tosti Creative	★★★★
Ogilvy Amsterdam	★★★★
MissPublicity	★★★★
De Wolven	★★★★
BOOM	★★★★
Issuemarkers	★★★★
Archetype	★★★★
TBWA\Neboko	★★★★
Raúl&Rigel	★★★★
Agency Today	★★★★
Ovide	★★★★
EMG	★★★★
Van Hulzen Communicatie	★★★★
NR6	★★★★
Publicis Amsterdam	★★★★
Weber Shandwick	★★★★
baaz&co	★★★★
Hague Corporate Affairs	★★★★
Reputatiegroep	★★★★
Whizpr	★★★★
HPB (Het PR Bureau)	★★★★
Glasnost (Ace)	★★★★
Profilers Communicatie	★★★★
Vertigo 6 (Happy Horizon)	★★★★
Advacom	★★★★
CFF Communications	★★★★



25.545

reclamebureaus
is Nederland rijk.

Bron: CBS

Porter Novelli	★★★★
Wepublic	★★★★
VML (vh Wunderman Thompson)	★★★★
Dietz Strategie & Communicatie	★★★★
Wisse Kommunikatie	★★★★
Alfred	★★★★
Coopr (Candid)	★★★★
Future Communication	★★★★
Fightclub (Customer Collective)	★★★★
Havas Lemz	★★★★
Edelman	★★★★

Media-advies

MD

TOP 10

01 Mediabureau STROOM

02 M2 | OC (Candid)

03 DPG Media

04 Wavemaker

05 RTL Nederland

06 Monks

07 UM (IPG Mediabrands)

08 MediaPlus

09 Dentsu

10 Omnicom Media Group (OMG)

Runner-up

- 01 ZIGT
- 02 Initiative
- 03 Mindshare
- 04 MeMo2 (Kantar)
- 05 Starcom
- 06 Abovo Media
- 07 EssenceMediacom
- 08 Zuiver Media
- 09 Zenith
- 10 Talpa Network

Professionele en marketing dienstverlening

NPS-score

01	M2 OC (Candid)
02	Mediabureau STROOM
03	Initiative
04	DPG Media
05	Omnicom Media Group (OMG)
06	Monks
07	MeMo2 (Kantar)
08	ZIGT
09	Dentsu
10	Mindshare
11	UM (IPG Mediabrands)
12	Zuiver Media
13	MediaPlus
14	Starcom
15	RTL Nederland
16	EssenceMediacom
17	Zenith
18	Abovo Media
19	Wavemaker
20	Talpa Network

Klantgerichtheid

RTL Nederland	★★★★
DPG Media	★★★★
Wavemaker	★★★★
Mediabureau STROOM	★★★★
Monks	★★★★
ZIGT	★★★★
MediaPlus	★★★★
M2 OC (Candid)	★★★★
Talpa Network	★★★★
UM (IPG Mediabrands)	★★★★
Zenith	★★★★
Initiative	★★★★
Mindshare	★★★
EssenceMediacom	★★★
Omnicom Media Group (OMG)	★★★
Zuiver Media	★★★
Abovo Media	★★★
Starcom	★★★
Dentsu	★★★
MeMo2 (Kantar)	★★★

Productleiderschap

Wavemaker	★★★★
Mediabureau STROOM	★★★★
M2 OC (Candid)	★★★★
RTL Nederland	★★★★
DPG Media	★★★★
MediaPlus	★★★★
UM (IPG Mediabrands)	★★★★
Abovo Media	★★★★



€ 922 miljoen

werd er in 2023 besteed aan
tv-reclames, 5,6% minder
dan een jaar eerder.

Bron: Screenforce

Monks	★★★★
Starcom	★★★★
Dentsu	★★★★
ZIGT	★★★★
MeMo2 (Kantar)	★★★
Talpa Network	★★★
Omnicom Media Group (OMG)	★★★
Mindshare	★★★
Zenith	★★★
EssenceMediacom	★★★
Zuiver Media	★★★
Initiative	★★★

Excellente uitvoering

Mediabureau STROOM	★★★★
Wavemaker	★★★★
Dentsu	★★★★
DPG Media	★★★★
UM (IPG Mediabrands)	★★★★
M2 OC (Candid)	★★★★
MediaPlus	★★★★
RTL Nederland	★★★★
Mindshare	★★★★
Omnicom Media Group (OMG)	★★★★
Abovo Media	★★★★
Monks	★★★★
Starcom	★★★
Initiative	★★★
EssenceMediacom	★★★
Zuiver Media	★★★
ZIGT	★★★
MeMo2 (Kantar)	★★★
Zenith	★★★
Talpa Network	★★★



RESULTATEN

Salesadvies en -training

SA

TOP 10 ▶▶

01 Sales Improvement Group

02 Deloitte

03 Simon-Kucher & Partners

04 EY

05 PwC

06 Accenture

07 Capgemini Invent

08 Vendere Consultancy & Training

09 KPMG

10 flowresulting

Runner-up

01 RedFoxBlue

02 MLC Customer Service

03 BearingPoint

04 De Commerciële Revolutie

NPS-score

01 Sales Improvement Group

02 EY

03 Deloitte

€ 3.370

verdient een
salesmedewerker
gemiddeld in Nederland
per maand.

Bron: werkzoeken.nl

04 Simon-Kucher & Partners

05 RedFoxBlue

06 PwC

07 KPMG

08 Capgemini Invent

09 Vendere Consultancy & Training

10 Accenture

11 flowresulting

12 MLC Customer Service

13 BearingPoint

14 De Commerciële Revolutie

Klantgerichtheid

Sales Improvement Group

★★★★

Accenture

★★★★

Deloitte

★★★★

Simon-Kucher & Partners

★★★★

MLC Customer Service

★★★★

EY

★★★★

KPMG

★★★★

Capgemini Invent

★★★★

De Commerciële Revolutie

★★★★

PwC

★★★★

Vendere Consultancy & Training

★★★★

flowresulting

★★★★

RedFoxBlue

★★★★

BearingPoint

★★★★

Productleiderschap

Sales Improvement Group

★★★★

Deloitte

★★★★

BearingPoint

★★★★

MLC Customer Service

★★★★

Simon-Kucher & Partners

★★★★

PwC

★★★★

Accenture

★★★★

flowresulting

★★★★

Capgemini Invent

★★★★

Vendere Consultancy & Training

★★★★

KPMG

★★★★

EY

★★★★

RedFoxBlue

★★★★

De Commerciële Revolutie

★★★★

Excellente uitvoering

Sales Improvement Group

★★★★

Deloitte

★★★★

Vendere Consultancy & Training

★★★★

flowresulting

★★★★

Capgemini Invent

★★★★

PwC

★★★★

Simon-Kucher & Partners

★★★★

Accenture

★★★★

De Commerciële Revolutie	★★★★
MLC Customer Service	★★★★
BearingPoint	★★★★
RedFoxBlue	★★★
EY	★★★
KPMG	★★★

Strategieadvies

SG

TOP 10 ▶▶

01 Turner Strategie-Executie

02 Strategy& (PwC)

03 Arthur D. Little Benelux

04 &samhoud

05 KPMG Advisory

06 Magnitude Consulting

07 Atos

08 Berenschot

09 EY-Parthenon

10 Simon-Kucher & Partners

Runner-up

01 Accenture
02 Ecorys
03 Kearney
04 Capgemini Invent
05 McKinsey & Company
06 Monitor Deloitte
07 Andersson Elffers Felix
08 TwynstraGudde
09 TWST
10 Boston Consulting Group
11 Gupta Strategists

NPS-score

01 Turner Strategie-Executie
02 KPMG Advisory

03 Strategy& (PwC)
04 Monitor Deloitte
05 Arthur D. Little Benelux
06 Atos
07 Kearney
08 &samhoud
09 McKinsey & Company
10 Capgemini Invent
11 Accenture
12 Berenschot
13 Andersson Elffers Felix
14 Ecorys
15 Magnitude Consulting
16 Simon-Kucher & Partners
17 EY-Parthenon
18 Boston Consulting Group
19 TwynstraGudde
20 Gupta Strategists
21 TWST

Klantgerichtheid

Turner Strategie-Executie	★★★★
Arthur D. Little Benelux	★★★★
Strategy& (PwC)	★★★★
Magnitude Consulting	★★★★
&samhoud	★★★★
Atos	★★★★
Berenschot	★★★★
Simon-Kucher & Partners	★★★★
KPMG Advisory	★★★★
EY-Parthenon	★★★★
TWST	★★★
TwynstraGudde	★★★
Capgemini Invent	★★★
Accenture	★★★
Ecorys	★★★
Boston Consulting Group	★★★
Kearney	★★★
Andersson Elffers Felix	★★★
Monitor Deloitte	★★★
McKinsey & Company	★★★
Gupta Strategists	★★★

Productleiderschap

Magnitude Consulting	★★★★
&samhoud	★★★★
Arthur D. Little Benelux	★★★★
Turner Strategie-Executie	★★★★
Strategy& (PwC)	★★★★
EY-Parthenon	★★★★
Atos	★★★★
KPMG Advisory	★★★
Berenschot	★★★



RESULTATEN

Accenture	★★★★
Simon-Kucher & Partners	★★★★
Gupta Strategists	★★★★
Andersson Elffers Felix	★★★★
TWST	★★★★
McKinsey & Company	★★★★
Boston Consulting Group	★★★★
Ecorys	★★★★
Capgemini Invent	★★★★
TwynstraGudde	★★★★
Kearney	★★★★
Monitor Deloitte	★★★★

Excellente uitvoering

Turner Strategie-Executie	★★★★★
Strategy& (PwC)	★★★★★
Atos	★★★★★
8samhoud	★★★★★
Berenschot	★★★★★
EY-Parthenon	★★★★★
Arthur D. Little Benelux	★★★★★
Magnitude Consulting	★★★★★
Ecorys	★★★★★
KPMG Advisory	★★★★
Simon-Kucher & Partners	★★★★
TWST	★★★★
Accenture	★★★★
Kearney	★★★★
Capgemini Invent	★★★★
TwynstraGudde	★★★★
Andersson Elffers Felix	★★★★
McKinsey & Company	★★★★
Boston Consulting Group	★★★★
Gupta Strategists	★★★★
Monitor Deloitte	★★★★



€ 130

per uur (exclusief btw)
vraagt een gemiddelde
hoogopgeleide
interimmer.

Bron: Schaekeel & Partners

OVERIG

Resultaten in deze categorieën zijn
te vinden op mtsprout.nl/MT1000

Eventmarketing

EM

- effectgroep*
- D&B Eventmarketing
- IDTV
- International Orange
- Advance Events
- Carbon Events
- AVK Brand Events
- Puur Events
- PINO
- Organisatieburo
- WINK
- Amplify EventMarketing
- MCI The Netherlands
- Jibe! Group
- RTL Nederland
- Aaaaha! The Actor Factory
- PBN
- Stage Entertainment
- BINK
- Levensgenieters
- 8 Obsession
- Kingcanary
- XSAGA
- Artishock Events & Marketing
- Van Hoof Produkties
- BrandBase
- Onze Kapel
- The Groundbreakers (vh ID310)

Interim-management

IM

- Steens & Partners
- Randstad
- Turner Strategie-Executie
- EIFFEL
- BLMC
- Berenschot
- Yacht (Randstad)
- The Executive Network
- Custom Management
- Bisnez Management
- TwynstraGudde
- Novisource
- Rijnconsult

Professionele en marketing dienstverlening

- 14 Capgemini Invent
- 15 Purple Square Management Partners
- 16 Boer & Croon (AB&C Groep)
- 17 BMC (Randstad)
- 18 Odgers Berndtson
- 19 EY VODW
- 20 GITP
- 21 Schaekel & Partners
- 22 ConQuaestor (EIFFEL)
- 23 AT Osborne

Marketingadvies

MA

- 01 Simon-Kucher & Partners
- 02 EY VODW
- 03 Abovo Maxlead
- 04 Hearst
- 05 Zandbeek
- 06 Admix
- 07 Amp.Amsterdam
- 08 CPM Group
- 09 Merkle (Dentsu)
- 10 iO
- 11 Monks
- 12 Vertigo 6 (Happy Horizon)
- 13 LVB Content Marketing
- 14 Axioma
- 15 Artica
- 16 Presenter
- 17 Publicis Amsterdam
- 18 More

Ontwerpbureaus

OB

- 01 Amp.Amsterdam
- 02 Silo
- 03 Tomorrow (vh Edenspiekermann)
- 04 FLEX/design
- 05 The Valley (Assist Digital)
- 06 Studio Mango
- 07 UP There, Everywhere
- 08 Brightbird Design Center
- 09 Springtime Design
- 10 Spark design & innovation
- 11 Clever Franke
- 12 Total Design
- 13 WeLLDesign
- 14 Futurebrand
- 15 TAPE creative communication

Organisatieadvies

OA

- 01 Mobilee management & advies
- 02 Turner Strategie-Executie
- 03 Bisnez Management
- 04 Novisource
- 05 nlmtD
- 06 BDO
- 07 BearingPoint
- 08 Deloitte
- 09 Atos
- 10 Highberg (vh House of Performance)
- 11 KPMG Advisory
- 12 UPD
- 13 MLC Customer Service
- 14 Bakkenist
- 15 Accenture
- 16 M&I/Partners
- 17 SeederDeBoer
- 18 Berenschot
- 19 Capgemini Invent
- 20 Ordina (Sopra Steria)
- 21 PwC
- 22 PNO Consultants
- 23 Synchron
- 24 EY
- 25 AT Osborne
- 26 TwynstraGudde
- 27 PBLQ
- 28 Rijnconsult

Supply chain en logistiek advies

SL

- 01 IBM
- 02 KPMG
- 03 Argon & Co
- 04 Logistore
- 05 TNO (incl. ECN)
- 06 PwC
- 07 Accenture
- 08 Supply Value
- 09 Atos
- 10 Kearney
- 11 Deloitte

INDEX

ABN AMRO MEESPIERSON

Gustav Mahlerlaan 10
1082 PP Amsterdam
Postbus 1800,
1000 BV Amsterdam
Telefoon: (020) 343 43 33
www.abnamro.nl/nl/privatebanking

BEEQUIP

Willemskade 18
3016 DL Rotterdam
E-mail: info@beequip.com
www.beequip.com

CENTRIC

Antwerpseweg 8
2803 PB Gouda
Telefoon: (0182) 34 50 00
E-mail: info@centric.eu
centric.nl

CSU

Verlengde Velmolen 1
5406 NT Uden
Postbus 417, 5400 AK Uden
Telefoon: (0413) 28 51 11
E-mail: info@csu.nl
www.csu.nl

ENECO

Marten Meesweg 5
3068 AV Rotterdam
E-mail: zakelijk@eneco.com
www.eneco.nl/grootzakelijk

FREIA GROEP

Laan Corpus den Hoorn 300
9728 JT Groningen
Telefoon: 088-556 12 22
E-mail: info@freia.nl
www.freia.nl

GZ OFFICEXPERIENCE

Schoot 3
1551 NB Westzaan
Telefoon: (075) 635 12 31
E-mail: info@gz.nl
www.gz.nl

HAGUE CORPORATE AFFAIRS

Lange Voorhout 20
2514 EE Den Haag
Telefoon: (070) 240 08 32
E-mail: info@hague.company
hague.company

JAN© ACCOUNTANTS EN ADVISEURS B.V.

Ampèrestraat 55
1446 TR Purmerend
Telefoon: 088-220 22 00
E-mail: info@jan.nl
www.jan.nl

JPR ADVOCATEN

Deventer, Doetinchem, Utrecht
Telefoon: 088-616 00 10
E-mail: info@jpr.nl
www.jpr.nl

LA PLUME MEDIA

Dreef 32
2012 HS Haarlem
Telefoon: (023) 202 13 33
E-mail: veerle.focke@laplumemedia.nl
www.laplumemedia.nl

LENOVO

De Entree 250a
1101 EE Amsterdam
Telefoon: (020) 487 47 22
www.lenovo.com

LEO CATERING

Maalderij 21f
1185 ZB Amstelveen
Telefoon: 088-007 89 00
E-mail: info@leocatering.nl
www.leocatering.nl

LINDEN-IT

Johan Huizingalaan 400
1066 JS Amsterdam
Telefoon: (020) 808 04 72
E-mail: info@linden-it.com
www.linden-it.com

MEDIABUREAU STROOM

Johan van Hasseltweg 27
1021 KN Amsterdam
Telefoon: 085-018 47 70
E-mail: contact@stroom.com
www.stroom.com

MERCURI URVAL

Leuderend 14
3832 RC Leusden
Telefoon: (033) 450 14 00
E-mail: info.nl@mercuriurval.com
www.mercuriurval.com

NEDFLEX

Schoffel 2
1648 GG De Goorn
Telefoon: (0229) 28 29 94
E-mail: info@nedflex.nl
www.nedflex.nl

NEWTONE

E-mail: info@newtone.nl
www.newtone.nl

PROFI-SEC

't Geerke 6
5235 HH 's-Hertogenbosch
Postbus 313
5201 AH 's-Hertogenbosch
Telefoon: (073) 621 48 35
E-mail: info@profi-sec.nl
profi-sec.nl

PROMOBILITY

Oude Singel 8
3211 BA Geervliet
Telefoon: (0181) 47 00 70
E-mail: info@promobility.nl
www.promobility.nl

QCONCEPTS

Reitscheweg 45
5232 BX 's-Hertogenbosch
www.qconcepts.nl

QISS IT

Wolga 9a
2491 BK Den Haag
Telefoon: (070) 320 29 89
E-mail: info@qiss-it.nl
qiss-it.nl

RENAULT GROUP NEDERLAND

Boeingavenue 275
1119 PD Schiphol-Rijk
www.renault.nl/contact

SALES IMPROVEMENT GROUP

Vendelier 65-69
3905 PD Veenendaal
www.salesimprovementgroup.com

TIAS SCHOOL FOR BUSINESS AND SOCIETY

Warandelaan 2
5037 AB Tilburg
Telefoon: (013) 466 86 40
E-mail: information@tias.edu
www.tias.edu

TWST

Adriaan Dortsmanplein 3
1411 RC Naarden
Telefoon: (035) 760 04 60
E-mail: info@twst.nl
www.twst.nl

VATTENFALL NEDERLAND

Hoekenrode 8
1102 BR Amsterdam
Postbus 41920
1009 DC Amsterdam
Telefoon: 0900-0808
E-mail: vattenfall@vattenfall.nl
www.vattenfall.nl

WHYZ EXECUTIVE SEARCH

Frame Offices
Kanaalpark 140
2321 JV Leiden
Telefoon: (071) 744 00 43
E-mail: info@whyz.nl
whyz.nl

**'De weg naar succes
en de weg naar
mislukking zijn vrijwel
precies hetzelfde'**

Colin R. Davis

mt/sprout

mtsprout.nl