



EEN SELECTIE VAN HET TEAM VAN TEN

Naar een beter leiderschap in Nederland

The Executive Network (TEN), bureau voor executive search en interim-management, voert dit jaar de MT1000-lijst aan. Het richt zich op het invullen van directie, bestuurs- en commissarisposities. Missie? Bouwen van een sterkere Nederlandse bedrijfstop. Managing Partner Marty Tuk licht toe hoe TEN successen boekt in deze tijden van snelle verandering. Visie, verbinding en vernieuwing blijken sleutelwoorden.

TEN, gevestigd op Landgoed 'Het Huis met het Blauwe Dak' te Wassenaar, werd in 2009 opgericht door Jan Rapmund, Tim Kamphorst en Marty Tuk. De headhunters kenden elkaar van voorganger Corinthe Executive Search, gespecialiseerd in de bank- en verzekeringsbranche. TEN is gespecialiseerd in het invullen van directie, bestuurs- en commissarisposities over vrijwel de gehele breedte van de profit- en non-profitsector. Jaarlijks worden ongeveer tweehonderd posities ingevuld, merendeels directiefuncties. Het team telt inmiddels ruim dertig medewerkers, waaronder negen partners. TEN werkt voornamelijk in Nederland, maar is toenemend internationaal actief.

Uitdaging

Vanaf de oprichting was het doel van het drietal om het

Thema's

Executive search

Topbestuurders

Innovatie

Leiderschap

THE EXECUTIVE NETWORK

'Het ambacht van executive search zal voorlopig niet verdwijnen'

leiderschap in Nederland te verbeteren. Tuk: "Wij signaleerden een duidelijke behoefte aan een grote Nederlandse executive searcher met oog voor visie en toekomst. De markt zocht naar kandidaten met implementatiekracht. Een mooie uitdaging, want wij vonden dat Nederlandse leiders te weinig deden met de impact die een snel veranderende wereld heeft op hun businessmodel. Bij TEN richten we ons op marktbrede en branche-overschrijdende searches, zodat niet voortdurend in dezelfde 'kaartenbak' wordt gevist. De afgelopen vier jaar plaatste The Executive Network gemiddeld 48% vrouwen. Kwaliteit vind je alleen door goed en uitgebreid te zoeken, ook buiten de geijkte netwerken en door de totale markt telkens opnieuw in kaart te brengen. Een tijdrovende bezigheid die nauwgezet wordt uitgevoerd door ons team, dat voor iedere opdracht op maat wordt samengesteld. Onze negen partners voeren jaarlijks 2200 klant- en 2500 kandidaat-gesprekken. Deze branchekennis combineren we met een functiespecialisatie op research, gekoppeld aan de ambities van onze klanten in de zoektocht naar de ultieme kandidaat."

Singularity

Visie om de bedrijfstoekomst te bouwen komt niet aanwaaien. Hiervoor zijn inspiratie en een open vizier voor

technische en maatschappelijke ontwikkelingen nodig. Hierin voorziet TEN met events, technologiereizen en tweemaandelijks inspiratie in de vorm van een Trendletter. "Verschillende partners van TEN brengen jaarlijks met Nederlandse topexecutives een bezoek aan Singularity University in Silicon Valley. Daar staan exponentieel ontwikkelende technologieën en *disruptive* businessmodellen centraal die binnen organisaties voor ingrijpende veranderingen zorgen. Inmiddels namen via ons al driehonderd Nederlandse bestuurders deel aan het Executive Innovation Program. Tijdens deze, exclusief voor ons ontwikkelde, reizen deden ze een schat aan nieuwe inzichten op en ontwikkelden ze hun visie om deze kennis vervolgens te implementeren in hun eigen organisaties. In 2019 staan weer reizen gepland naar China en Silicon Valley."

Tuk vervolgt: "In onze digitale Trendletter belichten we belangrijke trends en innovaties in een snel veranderende wereld. Essentieel voor succesvolle bestuurders en toezicht-houders. Denk aan onderwerpen als de (markt)mogelijkheden van DNA-modificatie en virtual reality."

Disruptieve wereld

Visie, toekomst en vernieuwing zijn ook van toepassing op de primaire processen van TEN zelf. Tuk: "Wij geloven dat het ambacht van executive search voorlopig niet zal verdwijnen en dat onze toegevoegde waarde deels zit in vernieuwende, datagedreven zoekprocessen. Door optimale inzet van technologie en een nog betere samenwerking met opdrachtgevers zal de kwaliteit nu, maar ook in de toekomst, een geweldige impuls krijgen. Naast het vinden en begeleiden van de beste kandidaten moeten we ook kunnen voorspellen of die succesvol worden in de omgeving waar ze worden geplaatst."

Tuk schetst in een paar zinnen de essentie van het executive-searchbedrijf in een disruptieve wereld. "Het gaat inmiddels vooral om de match tussen persoonlijkheid en cultuur. We kijken steeds minder naar waar die persoon heeft gewerkt, maar richten ons op wat hij heeft gedaan. Liefst ook in een andere bedrijfstak; 'vreemde ogen' hebben vaak een positieve invloed op de organisatie. Wij hebben hierover heel veel data verzameld, zodat we steeds beter voorzien welke brancheswitches succesvol kunnen zijn en welke niet. Ook over teamsamenstellingen verzamelen we data: wie past in het huidige team, wie niet en hoe ziet het meest optimale team eruit?"

Voorspellen

De corebusiness van TEN wordt dus meer datadriven, technologischer. Tuk: "Voor onze search werken we aan de ontwikkeling van eigen algoritmen en trekken we samen op met jonge bedrijven aangaande artificial intelligence (AI) en *deep learning* voor toepassingen in gedragsanalyse en referentiechecking." Dit jaar kwam een belangrijke samenwerking tot stand met JADS, Jheronimus Academy of Data Science. Een joint venture van de Katholieke Universiteit Brabant en de TU Eindhoven, specifiek gericht op AI en big data. Tuk: "Wij kunnen straks veel beter voorspellen welke matches wel of niet succesvol zijn."

