



‘WIJ ZORGEN VOOR PERSOONLIJKE VERBINDING’

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

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

SCHIJKRAPTE

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

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

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

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

ELKAAR INSPIREREN

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

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



DEEL ONLINE