

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 propo- sitie 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

