



SupanaTM
Creating transparency and trust



BRANCHERAPPORT REKRUTTERING 2015

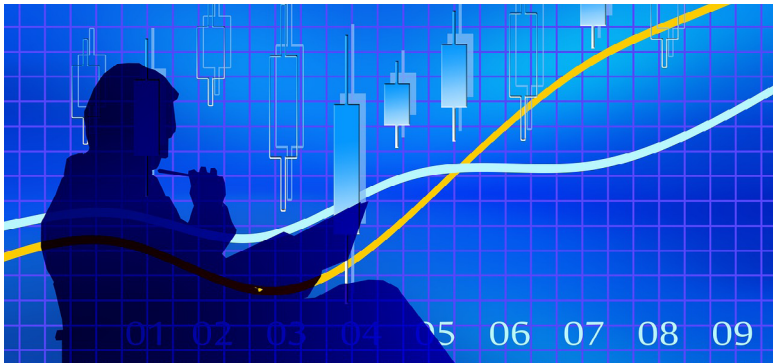


Rekrutterings- branchen

BRANCHEANALYSE 2015

REKRUTTERINGSVIRKSOMHEDER

4 BLIVER BRANCHEN OVERFLØDIG?



TRENDS Med værktøj som LinkedIn og TalentBrowser, kan branchen stå imod?

7 HVEM ER TOP-LEVERANDØR?

Totem Search & Selection	★★★★★	94	10/9	99	99	93	99	99	99
Sales Management ApS	★★★★★	93	9/8	96	96	96	96	96	93
Speedrecruiters ApS	★★★★★	90	15/15	93	91	88	91	93	88
HumanTrust A/S	★★★★★	88	10/7	91	70	83	93	91	
Peeq ApS	★★★★★	87	14/13	88	88	80	80	80	
Compass Human Resources Group A/S	★★★★★	86	12/12	86	86	86	75	83	
Frontpeople A/S	★★★★★	86	22/18	83	93	91	88	6	
Hammer Andersen	★★★★★	85	19/16	80	75	75	83		
Comentor A/S	★★★★★	84	17/13	78	72	67	86		
Hansen Toft A/S	★★★★★	84	19/17	72	67	78	72		

TOPLISTEN 23.462 datapunkter giver dig svaret på hvem der er den bedste rekrutteringsleverandør i Danmark.

12 HVEM TJENER PENGE?



ØKONOMI Se økonomiske nøgletal for de sidste tre år.

16 BETYDER STØRRELSEN NOGET?

STØRRELSE Se om leverandørens størrelse har betydning for kvalitet og performance.

TRENDS & PERSPEKTIV

- 4 Indledning
- 4 Trends i rekrutteringsbranchen
- 7 Toplisten
- 9 Rekrutteringsvirksomheder i rapporten
- 10 Forskel på rekruttering og headhunting?
- 10 Fakta om branchen
- 12 Økonomisk performance i branchen
- 14 Branche karakteristika

DETALJERET RAPPORTERING

- 21 Totem Search & Selection
- 23 Sales Management ApS
- 25 Speedrecruiters ApS
- 27 HumanTrust A/S
- 29 Peeq ApS
- 31 Compass Human Resources Group A/S
- 33 Frontpeople A/S
- 35 Hammer Andersen
- 37 Comentor A/S
- 38 Hansen Toft A/S
- 39 Curia Management ApS
- 40 People & Performance A/S
- 41 Konsulenthuset Ballisager
- 42 Mercuri Urval A/S
- 44 Karsberg ApS
- 45 Nordic Search Group ApS
- 47 Jobindex A/S

OM BRANCHERAPPORTEN

- 48 Forstå Undersøgelsen
- 48 Inkluderet og udeladt
- 49 Analysens pålidelighed og begrænsninger
- 50 Svarfordeling fordeling på region og størrelse
- 52 Svarfordeling på branche
- 52 Kommerciel brug af rapporten
- 53 Maksimalt udbytte

INDLEDNING

Rekrutteringsbranchen er under forandring! Vi ser stærkere rekrutteringskompetencer i virksomhederne, der understøttet af de sociale teknologiers indtog på rekrutteringsmarkedet (fx LinkedIn), fundamentalt ændrer på branchens rammebetingelser. Men hvem bliver fremtidens vindere?

Supanas brancherapport er et initiativ for at gøre rekrutteringsbranchen mere gennemskuelig og måle på kvaliteten i branchen. Branchen og leverandørerne presses, fordi teknologien og kunderne aldrig sover. Trenden er, at kunderne vil have fuldstændig transparens i pris og kvalitet, og rapporten er et skridt i denne retning.

GENNEMSIGTIGHED NU!

I takt med at verden bliver mere og mere digital og forbundet, kan vi se konturerne af enden på de mere traditionelle leverandør- og kundeforhold. Drevet af nye forretningsmodeller kan virksomhederne ikke længere blot nøjes med huskonsulenten eller re-

krutteringsvirksomheden, som de altid har benyttet. Derfor er mange organisationer i gang med at professionalisere indkøbsprocesser og -funktioner, hvilket betyder et stigende behov for data om deres nuværende og fremtidige leverandører.

Specielt de største og mest præstiefyldte leverandører i branchen har korsets sig mod øget gennemsigtighed. Når vi konkret har spurgt til deres medvirken til at kaste lys over kvalitet i branchen, har svaret mange steder været afvisende: *"Nu lever vi jo bedst under radaren"*, *"Vi laver vores egne kundeundersøgelser"* eller *"Lad os lige se tiden an"*.

Via rapporten ønsker Supana at øge gennemsigtigheden i branchen og når tilstrækkeligt mange kunder bidrager, bliver resultatet større gennemsigtighed, stigende konkurrence og bedre kvalitet. Tendensen har været længe undervejs, men brugen af benchmarking og online vurderinger vil for alvor accelerere udviklingen.

TRENDS I REKRUTTERINGSBRANCHEN

BLIVER BRANCHEN OVERFLØDIG?

Flere undersøgelser viser løbende, at de internbaserede muligheder for at finde netværk og få stillinger annonceret er ved at fjerne markedet for den klassiske rekruttering/headhunting under chefniveau. Her peges ofte på LinkedIn som det ultimative værktøj. Men også værktøjer som TalentBrowser, som er en matching service for rekrutterere, der benytter teknologien til at fjerne svage kandidater og fremhæve de mest kvalificerede fylder mere

og mere. Anno 2015 oplever rekrutterings- og headhuntervirksomhederne stigende efterspørgsel. Da kun nogle få store virksomheder synes at udnytte de nye teknologiske muligheder, er der ikke meget der tyder på, at branchen bliver overflødig foreløbig.

SKIFT I KANDIDATENS FORHANDLINGSPPOSITION

Hovedparten af branchen oplever at kandidaternes position bliver stærkere og stærkere. Med kandidaterne i førersædet vil de bedste leverandører

være nød til at skifte fra udvælgelse og vurdering af kandidater til at producere fantastiske kandidatoplevelser og sælge kandidater positionen. Så hvis din virksomhed har brug for de mest eftertragtede kandidater, bør din leverandør håndtere dette.

Nu når opsvinget indfinder sig, bliver det kritisk at fremsætte attraktive tilbud. De mest attraktive kandidater får flere tilbud på en gang, hvorfor leverandørens opgave også er at rådgive om hvorledes kompensationspakken sættes sammen på en måde, som afspejler kandidaternes jobkriterier. Desuden skal konsulenterne være klædt på til at genforhandle med kandidaten i forhold til konkurrerende tilbud.

MANGLEN PÅ DYGTIGE REKRUTTØRER/HEADHUNTERE

Chok – vi kommer til at mangle dygtigere rekruttører og headhuntere. I takt med at rekrutteringsprocesserne kompliceres, globaliseres og socialiseres, vil der blive en signifikant mangel på kvalificerede rekruttører og headhuntere. Leverandører, som forsætter uændret, vil blive dårligere og dårligere til at få de attraktive kandidater, og der vil komme et stigende behov for erfarne og kompetence konsulenter.

STIGENDE PERSONALE-OMSÆTNING

De sidste par år har personaleomsætningen været støt stigende (DI personalestatistik 2014), og indtoget af vækst i Danmark vil helt sikker forstærke denne tendens. Dels betyder det, at antallet af rekrutteringer stiger væsentligt, men også at leverandørerne skal hjælpe kunderne med at forudse sandsynligheden for, at medarbejdere forlader virksomheden tidligere end forventet og derfor begynde en tidlig søgeproces.

I områder med stor konkurrence om kandidaterne vil kandidaternes jobskifte tage få dage, og dette stiller

krav til leverandør-kundeforholdet. Således vil flere og flere rekrutteringsprocesser ikke have en ubesat stilling, som skal besættes, men når det rigtige talent findes, så starter processen også selvom, der ikke er en ledig stilling lige nu. Ja det betyder, at du kommer til at ansætte et talent nogle uger eller måneder, før du forventede, men til gengæld fik konkurrenten ikke talentet.

FORVENT IKKE RADIKAL FORNYELSE

Der er intet der tyder på, at flertallet af leverandørerne vil implementere ny teknologi eller processer, der for alvor vil flytte kvaliteten eller værdien af processen. Derfor bliver det nødvendigt for dig at holde øje med de 5-10% af leverandørerne, der virkelig er innovative, og derfor kan få udbytte af nye teknologier og processer. Specielt udbredelsen af databaserede søge- og beslutningsprocesser bliver vigtigere og vigtigere. Et værktøj som LinkedIn eller TalentBrowser revolutionerer ikke branchen, men gør det lettere at finde de mest kvalificerede kandidater. Teknologierne gør det muligt at gå fra job-matching til social-matching, hvor personlige præferencer, interesser og netværk muliggøres.

VÆLG EN VINDER

Mange brancher oplever stigende vækst, og resultatet er mangel på kvalificeret talenter, der forstærkes af global konkurrence om talenterne. Dette kræver øget hastighed og kompetence hos leverandørerne. Den mere indædte konkurrence om talenterne stiller krav til leverandørerne, som de ikke har oplevet i mange år, så hvis din organisation ikke skal komme bagest i køen, må du stille nye og skrappe krav til dine rekrutteringsleverandører. Så udvis udsyn og mod når du vælger dine rekruttør eller headhunter.



DANMARKS BEDSTE REKRUTTERINGS- VIRKSOMHEDER 2015

6

Resultaterne i toplisten er genereret ud fra de spørgsmål, som respondenterne har besvaret. Leverandørerne er blevet vurderet via en spørgeramme, og vi forventer, at deres score vil variere som følge af forskelle i leveringsevne og kvalitet. Spredning i resultaterne gør det muligt at rangordne alle leverandørernes præstationer på en skala, som den enkelte leverandørs resultater efterfølgende kan sammenholdes med.

TOPLISTEN

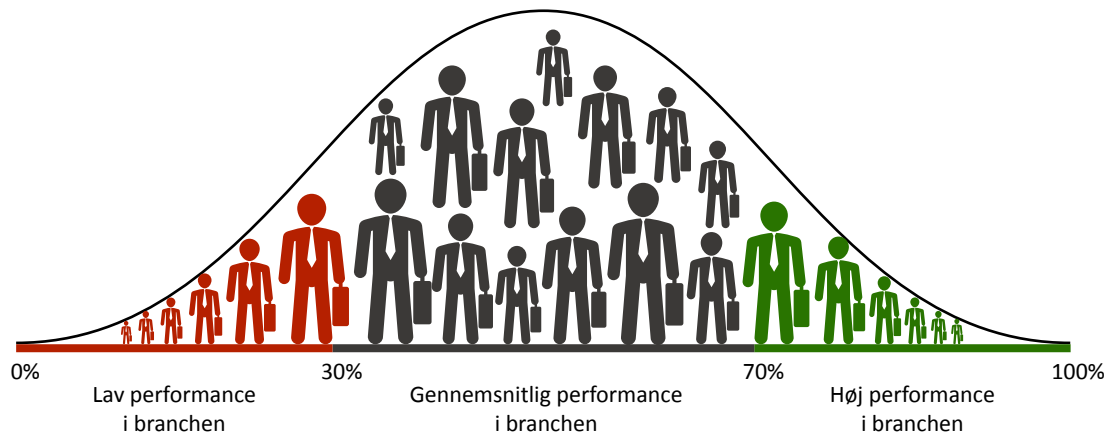
	Leverandør	Leverandør performance	Antal obs / kunder	Benchmark Score	Kommunikation	Metode & Analyse	Fokus & Resultat	Innovation & Værdi	Etik & Samarbejde	Partnerskabs potentiale
1	Totem Search & Selection	★★★★★ 94	10/9	99	99	93	99	99	99	96
2	Sales Management ApS	★★★★★ 93	9/8	96	96	96	96	96	93	99
3	Speedrecruiters ApS	★★★★★ 90	15/15	93	91	88	91	93	88	93
4	HumanTrust A/S	★★★★★ 88	10/7	91	70	83	93	91	86	88
5	Peeq ApS	★★★★★ 87	14/13	88	88	80	80	80	91	91
6	Compass Human Resources Group A/S	★★★★★ 86	12/12	86	86	86	75	83	83	75
7	Frontpeople A/S	★★★★★ 86	22/18	83	93	91	88	67	72	83
8	Hammer Andersen	★★★★★ 85	19/16	80	75	75	83	88	75	70
9	Comentor A/S	★★★★★ 84	17/13	78	72	67	86	70	80	80
10	Hansen Toft A/S	★★★★★ 84	19/17	72	67	78	72	72	78	51
11	Curia Management ApS	★★★★★ 83	11/10	70	62	72	64	78	62	59
12	People & Performance A/S	★★★★★ 83	22/19	67	64	70	70	64	67	57
13	Konsulenthuset Ballisager A/S	★★★★★ 82	10/9	64	57	51	78	75	64	49
14	Mercuri Urval A/S	★★★★★ 80	9/7	62	59	59	61	62	57	78
15	Karsberg ApS	★★★★★ 77	16/15	57	51	54	54	54	59	67
16	Nordic Search Group ApS	★★★★★ 72	9/5	46	49	57	36	30	54	41
17	Jobindex A/S	★★★★★ 70	18/18	43	46	46	38	51	36	43



Kvalitetssikring: Leverandøren har for at sikre et objektivt grundlag inviteret alle sine kunder til at vurdere kvaliteten og værdien af leverancerne.

Toplisten har en overvægt af leverandører, der har god eller rigtig god performance. Dette skyldes, at rigtig mange af rekrutteringsvirksomhederne med dårlig performance, ikke har tilstrækkeligt mange vurderinger til at komme med i brancheanalysen (<9 vurderinger).

I Supana måler vi rekrutteringsvirksomhedernes performance både absolutte og relative styrke i branchen. Dette er muligt, fordi rekrutteringsvirksomhedernes performance er normalfordelt. Det vil sige, at alle rekrutteringsvirksomhedernes performance kan beskrives ved at se på



middelværdi og spredning. Ovenstående figur illustrerer, hvordan vi i Supana opdeler de danske rekrutteringsvirksomheder efter deres performance i branchen. Antallet af stjerner angiver leverandørens absolutte kvalitetsniveau, dvs. evnen til at levere høj kvalitet og professionel rådgivning. Leverandørens Branche Benchmark er leverandørens samlede relative styrke i branchen. Scorer en rekrutteringsvirksomhed 30% betyder det, at kunderne opfatter rekrutteringsvirksomheden lige så god eller bedre end 30% af re-

krutteringsvirksomhederne i branchen. En score på 80% betyder, at rekrutteringsvirksomheden er bedre end 80% af branchen og dermed, at der kun er 20%, som er bedre end denne.

Toplisten kan bruges, hvis du vil kende markedets opfattelse af rekrutteringsvirksomhedernes absolutte og relative styrke i branchen. Den garanterer ikke, at rekrutteringsvirksomheden er god nok til din virksomhed, hvorfor den ikke må erstatte din kritiske sans.

REKRUTTERINGSVIRKSOMHEDER I RAPPORTEN

Rapporten giver en grundig analyse af 17 rekrutteringsvirksomheders resultater i undersøgelsen. For at sikre undersøgelsens uafhængighed kunne alle rekrutteringsvirksomheder vur-

deres gratis. Det er leverandørernes kunder der vælger, hvem der bliver vurderet, og hvad resultatet bliver. Leverandørerne er nedenfor oplyst i alfabetisk rækkefølge.

VURDERET I RAPPORTEN

Udeladt pga. få observationer (<9 vurderinger)

- **Comentor A/S**
- **Compass Human Resources Group A/S**
- **Curia Management ApS**
- **Frontpeople A/S**
- **Hammer Andersen**
- **Hansen Toft A/S**
- **HumanTrust A/S**
- **Jobindex A/S**
- **Karsberg ApS**
- **Konsulenthuset Ballisager A/S**
- **Mercuri Urval A/S**
- **Nordic Search Group ApS**
- **Peeq ApS**
- **People & Performance A/S**
- **Sales Management ApS**
- **Speedrecruiters ApS**
- **Totem Search & Selection**

- Active Search 1998 A/S
- Basico A/S
- Capax Recruitment ApS
- Confidence Search A/S
- Dfind
- Embedded People ApS
- Experis A/S
- Experis Norway
- Genitor ApS
- Globesearch Management A/S
- Human Capital Group Danmark A/S
- Inpraxis.aw v/Ane Wermer
- Locator ApS
- Moment Professionals A/S
- Momentous
- Nova 100 ApS
- People In Action ApS
- Resonans A/S
- Uglvig ApS
- Uniqueconsult Danmark A/S

DE STØRSTE LEVERANDØRER I BRANCHEN

Accountor, Active Search 1998 A/S, Adecco, Amrop, Ankjær Search & Select, Assessit, Assistance Personaleservice A/S, Avignon ApS, Basico A/S, Beirholm Search, Best Talent A/S, Best-Selection, Birn & Partners, Bloom, Boyden A/S, Brinch & Partners, CAD Kompaniet, Cadesign Mind, Capacent People, Capax Recruitment ApS, Carematch ApS, Comentor A/S, Compass Human Resources Group A/S, Confidence Search A/S, Courant, Curia Management ApS, Dahl & Kjærgaard, Dfind, DNA Headhunting ApS, EffektivRekruttering, Egon Zehnder, Embedded People ApS, EQ, European Search Company, execute.dk, Experis (Manpower), Experis A/S, Expuri, Fischer & Company, FK Select ApS, Flensby & Partners A/S, FlexWork, Focus Recruitment, Frontpeople A/S, Frontsearch ApS, Gade - Search & Selection, Gastrojob, Genitor ApS, Globesearch, Globesearch Management A/S, Hammer Andersen, Hansen Toft A/S, Hartmanns, Hays Specialist Recruitment A/S, Head Ahead, Hedegaard Management, Heidrick & Struggles, Høi & Thomassen A/S, Holmgaard Management, HR Mæglerne, HR Navigator, HR-Industries A/S, HRpeople, Hudson, Human Capital Group Danmark A/S, human selection, Humanizer ApS, HumanTrust A/S, Incipia, Inpraxis.aw v/Ane Wermer, Insightments ApS, IP Regnskab, Administration & Personale, J. Friisberg & Partners, JobAdvice Management ApS, JobHouse, Jobindex A/S, JobTeam, Juridisk ServiceBureau ApS, K2 Search ApS, Karsberg ApS, Kelly Services, Kjerulf & Partnere, Konsulenthuset Ballisager A/S, Korn Ferry Int., Kromann Connect, Laigaard & Partners A/S, Lisberg Executive Search A/S, Locator ApS, Lohbus ApS, LOHFF Management Consultants A/S, Lufthavnsvikar & Rekrutteringsservice, Manpower Group, Mercuri Urval A/S, Moment A/S, Moment Professionals A/S, Momentous, Momentum Consulting, Nexus Interim Management A/S, Nigel Wright Recruitment, Nordic Headhunting ApS, Nordic Search Group ApS, Nova 100 ApS, Nova Denmark, Odgers Berndtson, Peeq ApS, People & Performance A/S, People In Action ApS, Peopleinsync ApS, PeopleLink ApS, peplemover, PM Consult, Pointer A/S, ProData Consult, Proffice A/S, Profil Match ApS - Vikarbureau & Rekruttering, Profilpartners ApS, Promando A/S, Proselection, Prospira, Ramsdal Vikar & Rekruttering, Randstad, Recruiters, Resonans A/S, Rex&Lindeborgh a/s, Russell Reynolds Associates, Sabroe Selection, Sales Management ApS, SAM, Scandinavian Staffing, ScanPeople ApS, SCR, Selsøe Juncker ApS, Sensu, Signium International, Skelmoose, Speedrecruiters ApS, Speerhead Nordic, Spencer Stuart, SpenglerFox ApS, T2-Management, talentagent.dk, Talentor, Taplow Denmark, Target Headhunting ApS, Teknik Bureauet ApS, Temp-team A/S, Testmanden, Totem Search & Selection, Trapez ApS, Uglvig ApS, Unik HR, UniqueConsult Danmark A/S, & friends

FORSKEL PÅ REKRUTTERING OG HEADHUNTING?

I praksis er det ofte vanskeligt for kunderne at skelne mellem de to ydelser og dermed type af leverandører. Faktisk viser vores analyser, at der ikke er målbar forskel på kundernes krav til leverandørerne af de to ydelser. I praksis benytter mange af leverandørerne da også en kombination af begge metoder, uanset om de markedsfører sig som rekrutteringsvirksomhed eller headhunter.

Omvendt ved vi, at måden organisationer vælger at rekruttere medarbejdere på, og hvem de vælger som leverandører, kan have afgørende betydning for evnen til at nå organisationens mål! Tillige findes der god dokumentation for, at rekrutteringsbeslutninger og -praksis har betydning for organisationens performance og evne til at eksekvere sin strategi.

Forskellen mellem rekruttering og search/headhunting handler primært om metoden og prisen, hvor sidstnævnte ofte er betydeligt dyrere end førstnævnte. I branchen argumenteres der for, at det er afgørende at vælge den rette metode til opgaven.

Her ses search/headhunting, som en specialiseret praksis med et særligt formål. Ud fra et omkostningsperspektiv bør metoden ikke benyttes indenfor områder, hvor kompetencer-

ne er rigelige og rekruttering derfor kan benyttes. Search/headhunting er rettet mod to forskellige mål:

1. at erhverve knappe højt specialiserede faglige kompetencer
2. at erhverve de bedste ledere og topledere (executive search) på markedet

REKRUTTERING

Formålet er at besætte en stilling med den bedst tilgængelige person. Rekrutteringsvirksomheder søger i en pulje af kandidater, der er aktivt på udkig efter en ny udfordring ved annoncering på forskellige platforme fx trykte medier, sociale eller faglige platforme. Dette giver en gruppe af kandidater, som er "selv-udvalgte" aktivt jobsøgende.

SEARCH & HEADHUNTING

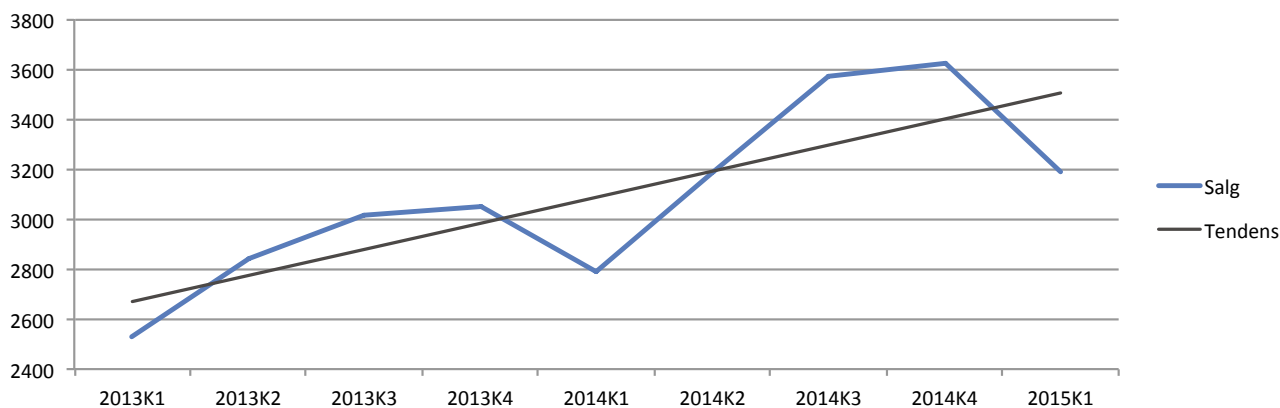
Formålet er, at finde den bedste person uanset om han eller hun allerede er ansat eller søger nyt job. Tilgangen udvider og uddyber kandidatpuljen, der er til rådighed for den ansættende organisation. Metoden forudsætter viden om, hvor man skal finde kandidaterne men også sociale færdigheder, empati, forhandlingsteknik og en god forretningsforståelse.

FAKTA OM BRANCHEN

Branchens salg er vokset med 26% fra 1. kvartal 2013 til 1. kvartal 2015 og synes at have genfundet de gode vækstrater, som kendetegnede den før finanskrisen. De sidste 4 kvartaler solgte branchen ydelser for 13,6 mia. kr. fordelt på mere end 1000 danske

leverandører (Danmarks Statistik). 17.108 fuldtidsansatte arbejder med alt fra at finde vikarer til ufaglærte jobs, headhunte tunge IT-specialister og lave executive search af adm. dir. til børsnoterede virksomheder.

Branchens salg i mio. kr.

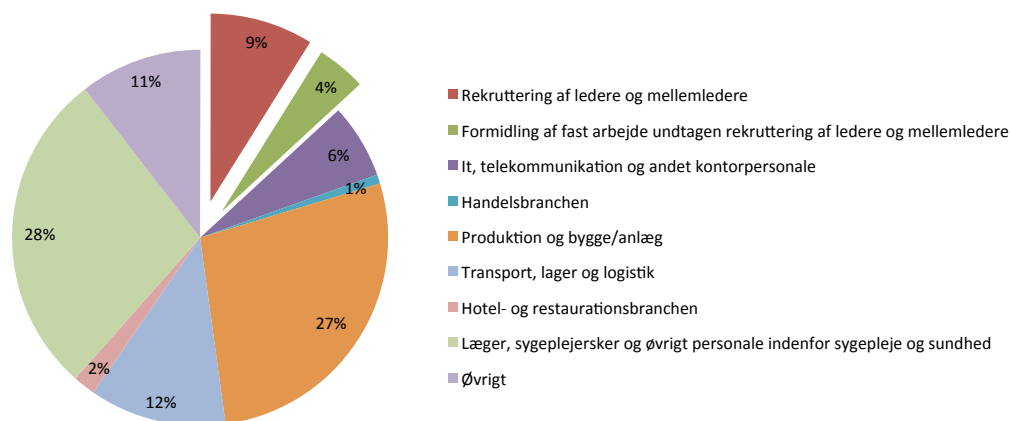


Kilde: Danmarks Statistik, 2015

Branchens historiske udvikling indikerer, at øget vækst i samfundet kraftigt vil øge antallet af virksomheder i branchen, og vi må forvente en mindre eksplosion både i antallet af virksomheder og ansatte i den kommende tid. Dette skyldes sandsynligvis, at

indgangsbarriererne og opstartsomkostningerne er utroligt lave. Reelt er eneste faste omkostning ved at starte op i branchen udgiften til mobil og pc. Dermed bliver det endnu vigtigere i fremtiden at kvalitetssikre de nye aktører i branchen.

Omsætning for vikarbureauer og anden personaleformidling



Kilde: Danmarks Statistik, 2013

Rekruttering, search og headhuntingen udgør kun 13,1 % (2012) af omsætningen i branchen, selvom den kommunikationsmæssigt og brandingmæssigt fylder langt mere.

Rekruttering står for 7-10% af omsætningen. Search & headhunting udgør 3-6% af omsætningen, men sidstnævnte fremstår mest attraktiv og prestigefyldt. Der er heller ingen tvivl om, at branchen er karakteriseret af et vist imagehierarki, som synes omvendt proportionalt med størrelse

i omsætning. Vikarbranchen har klart størst omsætning og udgør næste 87% af branchen. Mere end halvdelen af omsætningen i branchen vedrører midlertidige ansættelser indenfor 'Produktion og bygge/anlæg' (27%) samt sundheds- og plejeområdet.

I branchen bidrager dette imagehierarki til øget ugenomsigtighed, fordi mange af aktørerne "snopper opad". Eksempelvis kommunikerer mange af vikarbureauerne, at de udfører rekruttering. Mange af rekrut-

teringsvirksomhederne fortæller, at de laver Search & headhunting og stort set alle Search & headhuntervirksomheder siger de laver Executive Search. Vi har derfor valgt, at det er kunderne, som angiver, hvilken ydelse de har købt og kategoriseret leverandørerne herefter.

Metodisk er der dog det problem, at kunderne ikke altid er i stand til at skelne mellem rekruttering, search og headhunting, og i praksis handler forskellen dog også blot om metoden

til at finde kandidater. Dette er relativt uinteressant for langt de fleste kunder, som blot er interesseret i at finde den bedste kandidat til jobbet, og hvorledes dette sker er mindre vigtigt. Dette indikerer, at branchen med fordel endnu tydeligere kan kommunikere værdien af de forskellige ydelser således, at dette bliver selvindlysende for kunderne. Det svarer lidt til, at sælge biler uden at kunne forklare forskellen på at vælge en Suzuki eller en Mercedes.

ØKONOMISK PERFORMANCE I BRANCHEN

Blandt de 8 største leverandører af rekruttering i Danmark er det vanskeligt at afgøre, hvor stor en andel af deres aktiviteter der stammer fra andet end rekruttering. Mercuri Urval synes dog at være den største leverandør indenfor rekruttering, hvor de 7 andres aktiviteter primært kommer fra vikarydelser, tidsbegrænsede, karriererådgivning og outplacement. Adecco og Manpower som har en førende position i Danmark, er også to af de største virksomheder globalt set indenfor bemandingsområdet.

Her har specielt Adecco konsolideret deres førerposition på markedet for personaleformidling. Blandt de nationale aktører, som har haft en positiv udvikling, kan nævnes sjællandske Peeq, nordjysk baserede Comentor og midtjyske Hansen Toft.

Afkastningsgraden er steget markant fra 2013 til 2014 i hele branchen, hvilket giver et billede af en branche, som er blevet markant bedre til at skabe overskud. Over halvdelen af leverandørerne rapporterer også om øget aktiviteter i indenværende år.

Mio. kr.	Rangordnet efter år 2013	Bruttofortjeneste				Resultat før skat				Afkastningsgrad		
		2014	2013	2012	Δ %	2014	2013	2012	Δ %	2014	2013	2012
1	Adecco ¹	967,9	635,8	404,0	58%	5,9	-0,1	-5,6	204%	3	0	-4
2	Manpower ¹	-	215,7	206,8	4%	-	724,2	-4,7	15637%	-	0	0
3	Hartmanns A/S ¹	219,7	209,4	171,5	22%	7,2	10,0	0,5	1352%	13	21	3
4	Mercuri Urval	111,0	100,8	105,3	5%	19,6	6,6	15,6	26%	22	7	10
5	Jobindex A/S ¹	117,6	89,0	-	32%	54,5	27,4	32,2	69%	45	38	33
6	Tempteam ¹	-	51,8	55,5	-7%	-	1,9	6,3	-70%	-	0	8
7	Konsulenthuset Ballisager ¹	31,3	35,1	32,8	-4%	4,0	3,5	4,3	-7%	13	15	18
8	Randstad ¹	-	28,5	33,9	-16%	-	-5,5	-1,2	-368%	-	-11	-1
9	People & Performance	26,6	26,3	25,9	3%	0,7	0,0	3,9	-81%	13	1	25
10	Flensby & Partners	38,6	25,5	30,2	28%	0,1	0,1	13,6	-99%	0	0	65
11	Compass Human Resources Group A/S	-	16,4	13,1	25%	-	1,7	0,7	143%	-	24	11
12	Hansen Toft	17,8	14,8	12,4	44%	2,1	1,5	0,6	247%	26	22	10
13	Pointer A/S	-	7,3	6,0	22%	-	0,9	0,3	200%	-	18	5
14	Profil Partners ApS	-	6,2	5,8	7%	-	0,9	1,9	-53%	-	23	31
15	Comentor A/S	5,9	5,9	2,1	187%	0,4	0,1	0,0	800%	11	4	4
16	GlobeSearch A/S	5,8	4,9	5,2	12%	1,5	0,6	1,0	54%	43	25	37
17	Peeq ApS	8,1	3,7	-	121%	1,3	0,3	-	324%	91	28	-
18	Hays Specialist Recruitment	4,9	3,6	12,7	-62%	-3,7	-9,5	-2,4	55%	-60	-171	-31
19	Frontpeople A/S	2,1	3,3	2,7	-22%	0,1	0,6	-0,1	174%	4	21	5
20	Nordic Headhunting	5,8	3,1	2,6	127%	0,2	0,0	0,0	3833%	10	1	0
21	HumanTrust A/S	3,6	2,3	-	59%	0,4	0,2	-	123%	14	6	-
22	Karsberg ApS	-	1,6	0,9	85%	-	-0,1	0,0	757%	-	-8	0
23	Speedrecruiters ApS	-	1,1	-	-	-	0,0	-	-	-	2	-
24	Sales Management ApS	0,3	0,6	0,7	-53%	0,4	0,6	0,8	-50%	7	17	22

¹ Hovedaktiviteten er ikke rekruttering, der findes ingen officielle oplysninger, om hvor stor andel af bruttofortjenesten der hidrører rekruttering.

NB. Der foreligger ikke regnskabsdata fra Hammer Andersen og Totem Search & Selection, hvorfor disse ikke er medtaget.

Afkastningsgrad: Afkastningsgraden er det mest centrale af de regnskabsmæssige nøgletal. Afkastningsgraden er velegnet til at sammenligne meget forskellige virksomheder med, idet det er uafhængigt af virksomhedernes mission, størrelse (omsætning) og kapitalgrundlag (forholdet mellem gæld og egenkapital).

BRANCHE KARAKTERISTIKA

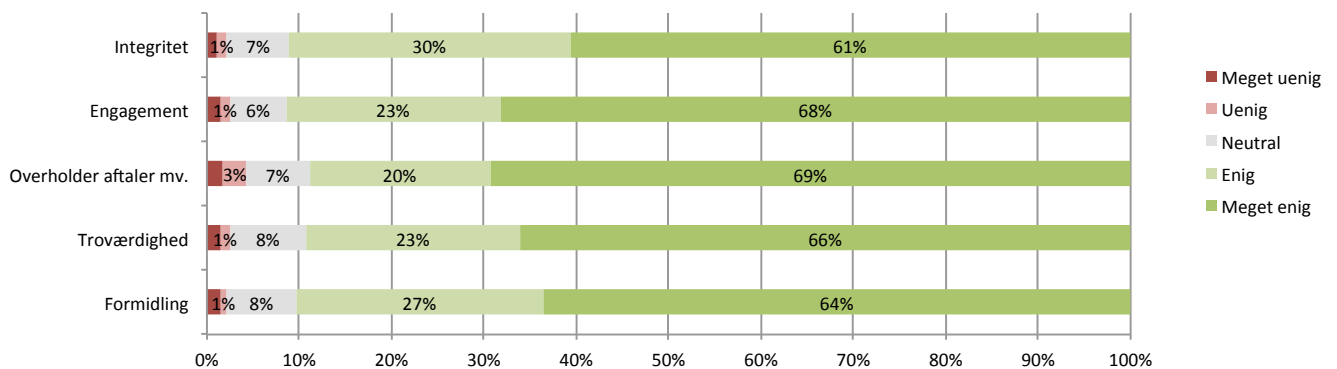
Analysen fokuserer på fire vigtige områder, som karakteriserer branchen: Branchens styrke og svagheder, leverandørens evne til at levere value for money, andel af ambassadørkunder samt betydningen af leverandørens størrelse.

God professionel proces som fulgte aftaler og tidsplan



Transportvirksomhed med 200-499 ansatte

REKRUTTERINGSVIRKSOMHEDERNES STØRSTE STYRKER



Figuren viser, i hvilken udstrækning kunderne oplever, at leverandøren udviser adfærd.

14

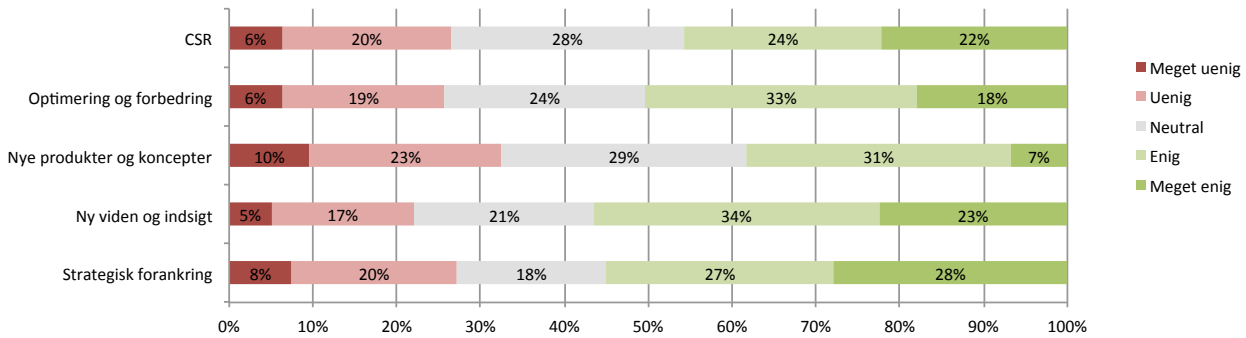
Branchens dårlige rygte er en sandhed med modifikation, idet næsten 9 ud af 10 kunder oplever deres leverandører som troværdige, at de udviser integritet og overholder deres aftaler og tidsplaner. Trods den megen dårlige omtale af seriøsiteten i branchen viser Supana's undersøgelse, at hovedparten af ydelserne rapporteres som leveret af seriøse og professionelle leverandører. Dermed ikke sagt at der ikke findes dårlige og useriøse leverandører i branchen, denne undersøgelse har dog ikke kunne dokumentere denne forekomst i branchen.

Varetog rekrutteringsopgaven effektivt og professionelt, overholdt alle aftaler og tidsplaner... rigtig god til at formidle



Engrosvirksomhed med 5-9 ansatte

REKRUTTERINGSVIRKSOMHEDERNES UDFORDRINGER



Figuren viser, i hvilken udstrækning kunderne oplever, at leverandøren udviser adfærden.

Innovation og fornyelse er tydelige udfordringer for branchen. Måske er dette ikke helt overraskende, idet rekrutteringsprocessen opfattes af mange som veldokumenteret og en særdeles trivial metode, som ikke kræver andet end stort omhu og netværk. Men set i lyset af udviklingen af sociale teknologier, platforme og kommunikationskanaler er det skræmmende, at kun 38% af kunderne oplever, at deres leverandør skaber nye produkter, koncepter eller design. Trods store dele af branchen

omtaler sig selv som trusted advisor, er det kun halvdelen af kunderne, som oplever at ydelsen bliver forankret i organisationens strategi.

Leverandørerne kan med fordel opprioritere og uddanne deres konsulenter i at opstille og udvikle mål for, hvorledes ydelserne strategisk forankres i organisationen og forretningen. Forretningsmæssig og strategisk forankring af rekrutteringsydelserne kan være metoden til at komme på direktionens agenda.

HVAD ER PÅ KUNDENS AGENDA?

Øverst på kundernes ønskeliste står leverandørerne, som skaber og udbygger gode relationer til alle i organisationen. Leverandørerne skal kunne kommunikere kompetent på en klar og troværdig måde og have styr på processen og hele rekrutteringsforløbet.

Til gengæld har det mindre betydning, at leverandøren bidrager med nye fremgangsmåder, produkter

eller om leverandøren reelt skaber en forbedring i organisationen. Værdiskabelsen er således ikke det vigtigste, og der synes ikke at være forventninger til, at ydelsen reelt flytter kundens forretning. Den manglende strategiske forankring indikerer, at kunderne reelt ikke opfatter branchen som meget mere end en let og smidig metode til at finde de ønskede medarbejdere.



- Samarbejde
- Mundtlig kommunikation
- Struktur og metode



- Forretningsfokus
- Værdiskabelse
- Innovation

VALUE FOR MONEY

Der er en markant og signifikant statistisk sammenhæng mellem kunder, som oplever value for money, og hvorvidt leverandøren er i stand til at synliggøre en effekt på kundens ydeevne og profitabilitet. At vise effekt på bundlinjen har været HRs ambition og ønske gennem mere end 20 år, og derfor er det måske heller ikke overraskende, at der er en stærk sammenhæng mellem at demonstrere dette, og den oplevede værdi.

I nedenstående tabel fremgår de 5 vigtigste faktorer, som hænger sam-

men med kundens oplevelse af værdi for pengene. Her er den tillidsskabende adfærd et grundlæggende omdrejningspunkt. Kommunikationsmæssigt skal leverandøren fremstå som en troværdig samarbejdspartner, der er i stand til at gennemføre en saglig og grundig job- og virksomhedsanalyse samt levere en løsning, som er praktisk gennemførlig og brugbar. Fokus skal være på organisationens behov og sikre, at kundens serviceres på en tilfredsstillende måde.

	Vigtighed for at ydelsen giver god værdi for pengene	Korrelation (r)	Forklaringskraft
1	Ydelsen muliggør forbedret ydeevne og profitabilitet i vores organisation	0,77	59%
3	Leverandøren fokuserer på organisationens behov og tilfredshed	0,76	58%
5	Leverandøren fremstår troværdig	0,74	55%
4	Leverandøren foretager saglige vurderinger ud fra relevante informationer og analyser	0,73	53%
5	Leverandøren bidrager med brugbare løsninger, der kan gennemføres	0,73	53%

BETYDER STØRRELSEN NOGET?

Det korte svar er nej! Analysen viser lidt overraskende, at der ikke er nogen statistisk sammenhæng mellem kundens oplevede kvalitet og leverandørens størrelse målt som antallet af medarbejdere. Med andre ord oplever kunderne ikke, at der er en sammenhæng mellem bedre kommunikation, bedre produkter, større værdi, bedre metode, etik osv, og hvor mange ansatte en leverandør har.

Vores analyse af leverandørens bruttofortjeneste synliggør endnu tydeligere, at der ingen positiv sammenhæng er mellem evnen til at tjene penge og deres kvalitative performance, idet korrelationen er negativ. Dvs. desto større fortjeneste desto dårligere oplevelse har kunden af sin leverandør. Forklaringen kan være, at vi kun

har data på 38 af branchens search & headhuntere og dermed stadig har brug for flere informationer om andre af branchens leverandører. Kun den fremtidige dataindsamling vil kunne forkaste denne forklaring.

Når vi ser på de leverandører, som primært leverer til de store virksomheder, så ændres billedet lidt i forhold til den generelle topliste. Speedrecruiters kommer helt i top, og People & Performance rykker ind i blandt top 30% i branchen.

Omvendt er billedet knapt så positivt, når vi ser på, hvorledes People Performance servicerer de mindre kunder, hvor de falder markant til samlet score på 33 – altså blandt den dårligste tredjedel af branchen.

Korrelation: Korrelationskoefficienten r beskriver den statistiske sammenhæng mellem to faktorer. Jo tættere r er på 1 desto større statistisk sammenhæng. $r = 0,7$ beskrives ofte som en stærk korrelation. F.eks. er vægt og højde korreleret $r = 0,70$, idet højere personer ofte er tungere end lave personer. Der er naturligvis undtagelser eksempelvis lave tunge personer og høje tynde personer.

Forklaringskraft: Koefficientens varians. En forklaringskraft på 50% betyder f.eks., at halvdelen af en persons vægt kan forklares som følge af højden.

TOPLISTE, STORE ORGANISATIONER MERE END 100 ANSATTE

	Leverandør	Leverandør performance		Antal obs / kunder	Benchmark Score	Kommunikation	Metode & Analyse	Fokus & Resultat	Innovation & Værdi	Etik & Samarbejde	Partnerskabs potentiale
1	Speedrecruiters ApS	★★★★★ 95	QA	5/5	95	88	88	91	95	84	88
2	Sales Management ApS	★★★★★ 95		5/4	91	95	91	84	91	81	91
3	Humantrust A/S	★★★★★ 89	QA	5/2	81	53	71	81	81	74	64
4	People & Performance A/S	★★★★★ 86		12/10	71	74	78	74	60	60	50
5	Compass Human Resources Group A/S	★★★★★ 86		5/5	67	60	84	57	67	64	57
6	Frontpeople A/S	★★★★★ 82	QA	6/4	57	47	64	53	64	50	47
7	Hansen Toft A/S	★★★★★ 80		12/10	50	43	53	60	53	47	36
8	Karsberg ApS	★★★★★ 78	QA	7/6	43	36	47	40	43	53	60
9	Jobindex A/S	★★★★★ 73		11/11	33	33	36	33	50	29	33

TOPLISTE, SMÅ ORGANISATIONER MINDRE END 100 ANSATTE

1	Totem Search & Selection	★★★★★ 93	QA	5/5	98	98	93	93	93	98	93
2	Hansen Toft A/S	★★★★★ 87		7/7	89	89	89	85	89	89	50
3	Speedrecruiters ApS	★★★★★ 87	QA	9/9	85	80	76	67	85	80	76
4	Humantrust A/S	★★★★★ 89	QA	5/5	80	54	72	89	76	72	89
5	Compass Human Resources Group A/S	★★★★★ 87		7/7	76	85	67	80	67	85	72
6	Hammer Andersen	★★★★★ 86	QA	18/15	72	63	59	63	80	76	59
7	Frontpeople A/S	★★★★★ 85	QA	11/9	67	93	80	76	46	54	80
8	Comentor A/S	★★★★★ 85	QA	15/12	63	59	54	72	72	67	67
9	Peeq ApS	★★★★★ 85	QA	7/7	59	76	63	59	54	63	85
10	Mercuri Urval A/S	★★★★★ 79		5/3	54	50	37	41	50	33	63
11	Konsulenthuset Ballisager A/S	★★★★★ 79		8/7	46	37	28	54	59	41	28
12	Curia Management ApS	★★★★★ 78	QA	7/6	37	46	50	37	41	24	37
13	People & Performance A/S	★★★★★ 77		9/8	33	41	33	46	37	46	33
14	Karsberg ApS	★★★★★ 75	QA	7/7	28	28	24	33	33	28	41
15	Nordic Search Group ApS	★★★★★ 73		8/4	24	33	46	24	20	50	24
16	Jobindex A/S	★★★★★ 67		6/6	20	24	20	20	28	11	20



Kvalitetssikring: Leverandøren har for at sikre et objektivt grundlag inviteret alle sine kunder til at vurdere kvaliteten og værdien af leverancerne.

AMBASSADØR KUNDER

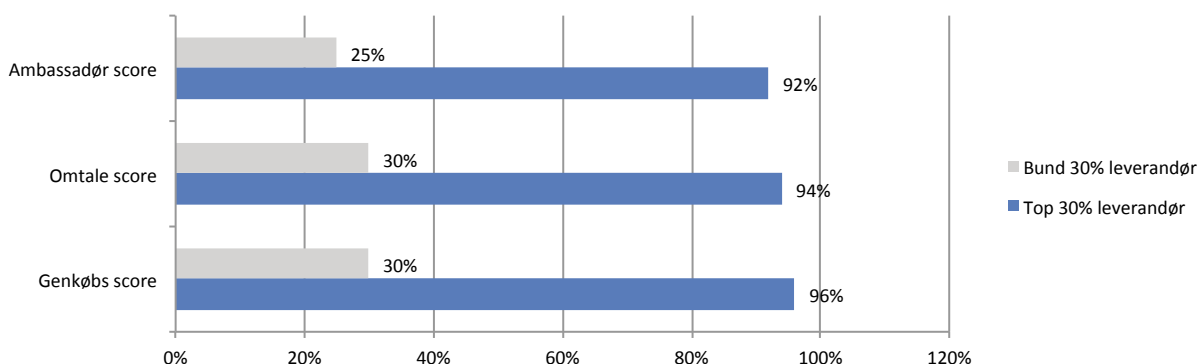
Er du villig til at være din leverandørs ambassadør? Hvis du svarer ja på dette spørgsmål, er det ekstremt sandsynligt, at du opfatter din leverandør som fremtidig samarbejdspartner, at du vil sige noget pænt om leverandøren til din omgangskreds og

sågar anbefale leverandøren til andre. Samtidigt er det næsten sikkert, at du oplever en så stor tryghed ved leverandøren, at du også i fremtiden vil købe ydelser fra denne. Alt dette måler vi i dimensionen partnerskabs-potentiale.

AMBASSADØRERNE ER GULD VÆRD

For en leverandør er en ambassadør guld værd, idet disse kunder giver en mere profitabel vækst. De er lettere at fastholde, de køber flere af leverandørens produkter og koster mindre at

servicere. Ambassadørerne fungerer herved som en helt gratis og meget effektiv salgstyrke, der kommer ud til vanskeligt tilgængelige beslutningstagere.



Ambassadør score % der anbefaler leverandøren – % der ikke vil anbefale leverandøren
Omtale score % der vil tale positivt om leverandøren – % der ikke vil tale positivt om leverandøren
Genkøbs score % der vil købe samme ydelse igen – % der ikke vil købe samme ydelse igen

Eksempel: 50% af en rekrutteringsvirksomheds kunder vil anbefale leverandøren minus 20%, som ikke vil anbefale leverandøren giver en Ambassadør score på 30%

Som det fremgår af figuren ovenfor, er der her markante forskelle i branchen. Niveauet for loyalitet er dog højt i hele branchen. Således vil en stor andel af kunder hos de 30% dårligste leverandører stadig fungere som ambassadører med en ambassadør score på 25%. De distanceres dog langt af kunderne blandt top 30% leverandører, som har mere end tre gange så høj score. Det høje niveau i branchen afspejles også i genkøbs scoren, som indikerer, i hvilken udstrækning en kunde er villig til at købe en ydelse af den pågældende Leverandør igen. Den relativt højere genkøbs score hos kunderne blandt de dårligste leverandører er vanskelig at

forklare. Men skal måske ses i lyset af, at leverandøren ikke altid vælges på baggrund af sin performance. I løbet af undersøgelsen har vi interviewet en række beslutningstagere om, hvorfor de vælger en bestemt leverandør. Nogle gange har man en samarbejdsaftale – hvorfor man skal benytte leverandøren uagtet dennes performance. Nogle gange er valget politisk motiveret for at sikre sig imod kritik, hvorfor der vælges en af de etablerede og højt profilerede leverandører. Argumentet er, at man ikke bliver fyret for at have valgt Mercuri Urval, uanset hvor dårlig den nye person performerer.



**DETALJERET RAPPORTERING
AF DANSKE REKRUTTERINGS-
VIRKSOMHEDER**

★ København ★ Aarhus ★ Odense ★ London ★ Middelfart ★ Næstved ★

Totem - Global og Lokal Rekruttering
Medlem af Headhunteralliance.com

Totem

- Vi har været i branchen siden 2000
- Vi arbejder med de bedste kandidater til de bedste arbejdspladser
- Kandidatdatabase med pt. 3.000 aktive cv'er
- Vi værdsætter den personlige relation til både kunde og kandidat
- Vi kender de brancher vi rekrutterer til
- Vores referenceliste er Danmarks bedste 😊

Kontakt os i dag og få et uforpligtende tilbud på
løsning af jeres rekrutteringsbehov:

Web : www.totem.dk / Tel. +45 41 41 42 42
email : totem@totem.dk

Via samarbejde med andre respektable Headhuntere i udlandet har vi udvidet adgang til kandidater i blandt andet: (UK) London, (Asien) Singapore, (Sverige) Stockholm, (Mellemøsten) Dubai og (USA) New York



TOTEM SEARCH & SELECTION

Totem Search & Selection's leverandør performance er 9.4, hvilket betyder, at kunderne oplever deres performance som fremragende.

BRANCHE BENCHMARK – 99%

Totem Search & Selection's benchmark vurdering ligger langt over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 99% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren vil bidrage med meget stor værdi til organisationen.

KOMMUNIKATION – 99%

Undersøgelsen viser, at Totem Search & Selection's Kommunikation & Rapportering ligger langt over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 99% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er meget bedre end andre til at kommunikere effektivt på en professionel og tillidsvækkende måde.

METODE & ANALYSE – 93%

Undersøgelsen viser, at Totem Search & Selection's Metode & Analyse ligger markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 93% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren har meget lettere end andre ved at analysere og nå ind til kernen i komplekse problemstillinger og spørgsmål. Resultatet indikerer endvidere, at leverandøren har let ved at planlægge, arbejde systematisk og velorganiseret.

FOKUS & RESULTAT – 99%

Undersøgelsen viser, at Totem Search & Selection's Fokus & Resultater ligger markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 99% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er meget bedre end andre til at løse opgaver, levere produkter og serviceydelser af høj kvalitet.

INNOVATION & VÆRDI – 99%

Undersøgelsen viser, at Totem Search & Selection's Innovation & Værdi ligger markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 99% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er meget kreativ og nytænkende i problem- og opgaveløsningen. Resultatet indikerer endvidere, at leverandørens løsninger i langt højere grad end andres forbedrer organisationens indtjening og effektivitet.

ETIK & SAMARBEJDE – 99%

Undersøgelsen viser, at Totem Search & Selection's Etik & Samarbejde ligger markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 99% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er blandt de bedste til at opbygge positive, åbne og effektive samarbejdsrelationer baseret på høj etik og klare værdier.

PARTNERSKABS

POTENTIALE – 96%

Undersøgelsen viser, at Totem Search & Selection's Partnerskabs potentiale er markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 96% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Markedet opfatter dermed leverandøren som en markant mere attraktiv samarbejdspartner end andre leverandører.

QA

Kvalitetsikring:

Totem Search & Selection har for at sikre et objektivt grundlag inviteret alle sine kunder til at vurdere kvaliteten og værdien af leverancerne.



Arbejdede meget professionelt, var god til at sætte sig ind i vores komplicerede organisation og arbejdsområde.

Virksomhed i Region Sjælland med 20-49 ansatte

RESULTATER SIGER MERE END 1000 ORD



Siden 2008 har Sales Management rekrutteret kommercielle nøglemedarbejdere, som kan skabe resultater og udvikling.



SALES MANAGEMENT

(+45) 4236 3836 • www.sales-management.dk

*Undersøgelsen er foretaget af den uvildige analysevirksomhed Supana™, på baggrund af minimum 9 kundebesvarelser per deltagervirksomhed.



SALES MANAGEMENT APS

Sales Management ApS's leverandør performance er 9.3, hvilket betyder, at kunderne oplever deres performance som fremragende.

BRANCHE BENCHMARK – 96%

Sales Management ApS's benchmark vurdering ligger langt over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 96% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren vil bidrage med meget stor værdi til organisationen.

KOMMUNIKATION – 96%

Undersøgelsen viser, at Sales Management ApS's Kommunikation & Rapportering ligger langt over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 96% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er meget bedre end andre til at kommunikere effektivt på en professionel og tillidsvækkende måde.

METODE & ANALYSE – 96%

Undersøgelsen viser, at Sales Management ApS's Metode & Analyse ligger markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 96% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren har meget lettere end andre ved at analysere og nå ind til kernen i komplekse problemstillinger og spørgsmål. Resultatet indikerer endvidere, at leverandøren har let ved at planlægge, arbejde systematisk og velorganiseret.

FOKUS & RESULTAT – 96%

Undersøgelsen viser, at Sales Management ApS's Fokus & Resultater ligger markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 96% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er meget bedre end andre til at løse opgaver, levere produkter og serviceydelser af høj kvalitet.

INNOVATION & VÆRDI – 96%

Undersøgelsen viser, at Sales Management ApS's Innovation & Værdi ligger markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 96% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er meget kreativ og nytænkende i problem- og opgaveløsningen. Resultatet indikerer endvidere, at leverandørens løsninger i langt højere grad end andres forbedrer organisationens indtjening og effektivitet.

ETIK & SAMARBEJDE – 93%

Undersøgelsen viser, at Sales Management ApS's Etik & Samarbejde ligger markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 93% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er blandt de bedste til at opbygge positive, åbne og effektive samarbejdsrelationer baseret på høj etik og klare værdier.

PARTNERSKABS POTENTIALE – 99%

Undersøgelsen viser, at Sales Management ApS's Partnerskabs potentiale er markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 99% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Markedet opfatter dermed leverandøren som en markant mere attraktiv samarbejdspartner end andre leverandører.



Professionel og velforberejdet. Handlekraftig og en god lyttende profil, der sikrer at vores ønsker og behov bliver indfriet hurtigt og sikkert!

Virksomhed i Region Hovedstaden med 100-199 ansatte

Find din næste leverandør på
supana.com



SPEEDRECRUITERS APS

Speedrecruiters ApS's leverandør performance er 9.0, hvilket betyder, at kunderne oplever deres performance som fremragende.

BRANCHE BENCHMARK – 93%

Speedrecruiters ApS's benchmark vurdering ligger langt over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 93% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren vil bidrage med meget stor værdi til organisationen.

KOMMUNIKATION – 91%

Undersøgelsen viser, at Speedrecruiters ApS's Kommunikation & Rapportering ligger langt over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 91% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er meget bedre end andre til at kommunikere effektivt på en professionel og tillidsvækkende måde.

METODE & ANALYSE – 88%

Undersøgelsen viser, at Speedrecruiters ApS's Metode & Analyse ligger markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 88% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren har meget lettere end andre ved at analysere og nå ind til kernen i komplekse problemstillinger og spørgsmål. Resultatet indikerer endvidere, at leverandøren har let ved at planlægge, arbejde systematisk og velorganiseret.

FOKUS & RESULTAT – 91%

Undersøgelsen viser, at Speedrecruiters ApS's Fokus & Resultater ligger markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 91% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er meget bedre end andre til at løse opgaver, levere produkter og serviceydelser af høj kvalitet.

INNOVATION & VÆRDI – 93%

Undersøgelsen viser, at Speedrecruiters ApS's Innovation & Værdi ligger markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 93% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er meget kreativ og nytænkende i problem- og opgaveløsningen. Resultatet indikerer endvidere, at leverandørens løsninger i langt højere grad end andres forbedrer organisationens indtjening og effektivitet.

ETIK & SAMARBEJDE – 88%

Undersøgelsen viser, at Speedrecruiters ApS's Etik & Samarbejde ligger markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 88% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er blandt de bedste til at opbygge positive, åbne og effektive samarbejdsrelationer baseret på høj etik og klare værdier.

PARTNERSKABS

POTENTIALE – 93%

Undersøgelsen viser, at Speedrecruiters ApS's Partnerskabs potentiale er markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 93% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Markedet opfatter dermed leverandøren som en markant mere attraktiv samarbejdspartner end andre leverandører.

QA

Kvalitetsikring:

Speedrecruiters ApS har for at sikre et objektivt grundlag inviteret alle sine kunder til at vurdere kvaliteten og værdien af leverancerne.



God samarbejdspartner, godt koncept og troværdig service.

Virksomhed i Region Sjælland med 200-499 ansatte



HUMANTRUST

Rekruttering med holdninger

[Besøg os >](#)

[Download vores E-bog >](#)



HUMANTRUST A/S

Rigtig god performance



8.8 af 10

HumanTrust A/S's leverandør performance er 8.8, hvilket betyder, at kunderne oplever deres performance som rigtig god.

BRANCHE BENCHMARK – 91%

HumanTrust A/S's benchmark vurdering ligger langt over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 91% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren vil bidrage med meget stor værdi til organisationen.

KOMMUNIKATION – 70%

Undersøgelsen viser, at HumanTrust A/S's Kommunikation & Rapportering ligger langt over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 70% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er meget bedre end andre til at kommunikere effektivt på en professionel og tillidsvækkende måde.

METODE & ANALYSE – 83%

Undersøgelsen viser, at HumanTrust A/S's Metode & Analyse ligger markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 83% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren har meget lettere end andre ved at analysere og nå ind til kernen i komplekse problemstillinger og spørgsmål. Resultatet indikerer endvidere, at leverandøren har let ved at planlægge, arbejde systematisk og velorganiseret.

FOKUS & RESULTAT – 93%

Undersøgelsen viser, at HumanTrust A/S's Fokus & Resultater ligger markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 93% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er meget bedre end andre til at løse opgaver, levere produkter og serviceydelser af høj kvalitet.

INNOVATION & VÆRDI – 91%

Undersøgelsen viser, at HumanTrust A/S's Innovation & Værdi ligger markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 91% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er meget kreativ og nytænkende i problem- og opgaveløsningen. Resultatet indikerer endvidere, at leverandørens løsninger i langt højere grad end andres forbedrer organisationens indtjening og effektivitet.

ETIK & SAMARBEJDE – 86%

Undersøgelsen viser, at HumanTrust A/S's Etik & Samarbejde ligger markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 86% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er blandt de bedste til at opbygge positive, åbne og effektive samarbejdsrelationer baseret på høj etik og klare værdier.

PARTNERSKABS POTENTIALE – 88%

Undersøgelsen viser, at HumanTrust A/S's Partnerskabs potentiale er markant over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 88% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Markedet opfatter dermed leverandøren som en markant mere attraktiv samarbejdspartner end andre leverandører.

QA

Kvalitetsikring:

HumanTrust A/S har for at sikre et objektivt grundlag inviteret alle sine kunder til at vurdere kvaliteten og værdien af leverandørerne.

27



Engageret, god indsigt i behov, kultur og organisation, der giver mulighed for at finde den rigtige kandidat, der "passer ind".

Virksomhed i Region Midtjylland med 100-199 ansatte

Vidste du?

Op til 90% af kunderne har vanskeligt ved at vurdere leverandører, hvilket resulterer i forkerte leverandørvalg

PEEQ APS

Rigtig god performance



8.7 af 10

Peeq ApS's leverandør performance er 8.7, hvilket betyder, at kunderne oplever deres performance som rigtig god.

BRANCHE BENCHMARK – 88%

Peeq ApS's benchmark vurdering ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 88% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren vil bidrage med større værdi end gennemsnittet til organisationen.

KOMMUNIKATION – 88%

Undersøgelsen viser, at Peeq ApS's Kommunikation & Rapportering ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 88% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er bedre end andre til at kommunikere effektivt på en professionel og tillidsvækkende måde.

METODE & ANALYSE – 80%

Undersøgelsen viser, at Peeq ApS's Metode & Analyse ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 80% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren har lettere end andre ved at analysere og nå ind til kernen i komplekse problemstillinger og spørgsmål. Resultatet indikerer endvidere, at leverandøren er bedre til at planlægge, arbejde systematisk og velorganiseret.

FOKUS & RESULTAT – 80%

Undersøgelsen viser, at Peeq ApS's Fokus & Resultater ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 80% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er bedre end andre til at løse opgaver, levere produkter og serviceydelser af høj kvalitet.

INNOVATION & VÆRDI – 80%

Undersøgelsen viser, at Peeq ApS's Innovation & Værdi ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 80% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er mere end gennemsnitlig kreativ og nytænkende i problem- og opgaveløsningen. Resultatet indikerer endvidere, at leverandørens løsninger i højere grad end andres forbedrer organisationens indtjening og effektivitet.

ETIK & SAMARBEJDE – 91%

Undersøgelsen viser, at Peeq ApS's Etik & Samarbejde ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 91% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren opbygger en positiv, åben og effektiv samarbejdsrelation baseret på høj etik og klare værdier.

PARTNERSKABS

POTENTIALE – 91%

Undersøgelsen viser, at Peeq ApS's Partnerskabs potentiale er over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 91% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Markedet opfatter dermed leverandøren som en mere attraktiv samarbejdspartner end andre leverandører.

QA

Kvalitetsikring:

Peeq ApS har for at sikre et objektivt grundlag inviteret alle sine kunder til at vurdere kvaliteten og værdien af leverancerne.

29



God og relevant dialog omkring problemløsning, stærk i forståelse af vilkårene for de pågældende medarbejdere.

Virksomhed i Region Sjælland med 5-9 ansatte

Building Winning Businesses

More than 450 hirings a year throughout Europe



Industrial



Energy



Consumer Products



ICT



Life Sciences



Financial

To succeed in our business - We strive to understand yours

Aarhus • Copenhagen • London • Stockholm • Oslo • Helsinki • Zürich

www.compasshrg.com

+45 70 20 12 75



COMPASS HUMAN RESOURCES GROUP A/S

Compass Human Resources Group A/S's leverandør performance er 8.6, hvilket betyder, at kunderne oplever deres performance som rigtig god.

BRANCHE BENCHMARK – 86%

Compass Human Resources Group A/S's benchmark vurdering ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 86% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren vil bidrage med større værdi end gennemsnittet til organisationen.

KOMMUNIKATION – 86%

Undersøgelsen viser, at Compass Human Resources Group A/S's Kommunikation & Rapportering ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 86% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er bedre end andre til at kommunikere effektivt på en professionel og tillidsvækkende måde.

METODE & ANALYSE – 86%

Undersøgelsen viser, at Compass Human Resources Group A/S's Metode & Analyse ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 86% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren har lettere end andre ved at analysere og nå ind til kernen i komplekse problemstillinger og spørgsmål. Resultatet indikerer endvidere, at leverandøren er bedre til at planlægge, arbejde systematisk og velorganiseret.

FOKUS & RESULTAT – 75%

Undersøgelsen viser, at Compass Human Resources Group A/S's Fokus & Resultater ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 75% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er bedre end andre til at løse opgaver, levere produkter og serviceydelser af høj kvalitet.

INNOVATION & VÆRDI – 83%

Undersøgelsen viser, at Compass Human Resources Group A/S's Innovation & Værdi ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 83% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er mere end gennemsnitlig kreativ og nytænkende i problem- og opgaveløsningen. Resultatet indikerer endvidere, at leverandørens løsninger i højere grad end andres forbedrer organisationens indtjening og effektivitet.

ETIK & SAMARBEJDE – 83%

Undersøgelsen viser, at Compass Human Resources Group A/S's Etik & Samarbejde ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 83% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren opbygger en positiv, åben og effektiv samarbejdsrelation baseret på høj etik og klare værdier.

PARTNERSKABS

POTENTIALE – 75%

Undersøgelsen viser, at Compass Human Resources Group A/S's Partnerskabs potentiale er over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 75% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Markedet opfatter dermed leverandøren som en mere attraktiv samarbejdspartner end andre leverandører.



En meget troværdig leverandør der også kan udfordre vores organisation.

Virksomhed i Region Hovedstaden med 1000+ ansatte



VI SÆTTER MENNESKER & VIRKSOMHEDER I FRONT...

Derfor er FRONTPEOPLE A/S din professionelle samarbejdspartner, når der skal findes, ansættes og udvikles dygtige medarbejdere, eller når du vurderer, at det er tid til at øge organisationens evne til at skabe resultater.

DET RIGTIGE VALG ER FORUDSÆTNINGEN FOR SUCCES

Rekruttering af nøglemedarbejdere handler om at styrke virksomhedens konkurrenceevne samt sikre, at virksomheden realiserer sine strategiske målsætninger.

VI FINDER DEN RETTE KANDIDAT TIL DIG!

At kunne rekruttere de såkaldte passive kandidater er ofte afgørende for en virksomhed

– og kan i høj grad være en medvirkende årsag til at stå bedst mulig i markedet. At finde markedets ultimative kandidat på det rette tidspunkt kræver erfarne ressourcer.

FRONTPEOPLE A/S' tilgang til search er en proaktiv og systematisk afdækning af markedet efter kandidater, der ikke selv søger job. Den type kandidater kan kun motiveres, såfremt det aktuelle job er et naturligt og rigtigt karriereskridt.

Den passive kandidat forholder sig realistisk og velovervejet til den konkrete jobmulighed. De har tid til at vente på det job, der vil være interessant for dem som det næste i karrieren. Og det er jo det, det handler om – det rigtige og langtidsholdbare match mellem kandidat og virksomhed.



FRONTPEOPLE A/S

Rigtig god performance



8.6 af 10

Frontpeople A/S's leverandør performance er 8.6, hvilket betyder, at kunderne oplever deres performance som rigtig god.

BRANCHE BENCHMARK – 83%

Frontpeople A/S's benchmark vurdering ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 83% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren vil bidrage med større værdi end gennemsnittet til organisationen.

KOMMUNIKATION – 93%

Undersøgelsen viser, at Frontpeople A/S's Kommunikation & Rapportering ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 93% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er bedre end andre til at kommunikere effektivt på en professionel og tillidsvækkende måde.

METODE & ANALYSE – 91%

Undersøgelsen viser, at Frontpeople A/S's Metode & Analyse ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 91% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren har lettere end andre ved at analysere og nå ind til kernen i komplekse problemstillinger og spørgsmål. Resultatet indikerer endvidere, at leverandøren er bedre til at planlægge, arbejde systematisk og velorganiseret.

FOKUS & RESULTAT – 88%

Undersøgelsen viser, at Frontpeople A/S's Fokus & Resultater ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 88% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er bedre end andre til at løse opgaver, levere produkter og serviceydelser af høj kvalitet.

INNOVATION & VÆRDI – 67%

Undersøgelsen viser, at Frontpeople A/S's Innovation & Værdi ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 67% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er mere end gennemsnitlig kreativ og nytænkende i problem- og opgaveløsningen. Resultatet indikerer endvidere, at leverandørens løsninger i højere grad end andres forbedrer organisationens indtjening og effektivitet.

ETIK & SAMARBEJDE – 72%

Undersøgelsen viser, at Frontpeople A/S's Etik & Samarbejde ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 72% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren opbygger en positiv, åben og effektiv samarbejdsrelation baseret på høj etik og klare værdier.

PARTNERSKABS

POTENTIALE – 83%

Undersøgelsen viser, at Frontpeople A/S's Partnerskabs potentiale er over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 83% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Markedet opfatter dermed leverandøren som en mere attraktiv samarbejdspartner end andre leverandører.

QA

Kvalitetsikring:

Frontpeople A/S har for at sikre et objektivt grundlag inviteret alle sine kunder til at vurdere kvaliteten og værdien af leverancerne.

33



Seriøs tilgang baseret på grundig analyse. Resultat er lig høj ydelse og god kvalitet.

Virksomhed i Region Syddanmark med 10-19 ansatte

Vi rekrutterer sælgere, salgschefer og salgsdirektører!

Det siges, at direktørens lederskab opgøres, som summen af de mennesker man har i sin organisation. Kompetente ledere og medarbejdere skaber vindervirksomheder, der øger markedsandele og skaber sunde forretninger.

Man kan have markedets bedste produkter, men det nytter kun, hvis man kan afsætte dem. Derfor er det en tvingende nødvendighed at sikre en stærk og veldrevet salgs- og marketingorganisation.

En salgsdirektør kan være forskellen mellem fiasko og succes.

En dygtig salgsdirektør ansætter de rette salgstalenter til at tiltrække, udvikle og fastholde kunderne, og kan dermed gøre salgsafdelingen til en af virksomhedens konkurrencemæssige fordele.

Det hjælper vi med.

Se mere på www.hammerandersen.com

HAMMERANDERSEN
SALES RECRUITMENT & DEVELOPMENT

HAMMER ANDERSEN

Rigtig god performance



8.5 af 10

Hammer Andersen's leverandør performance er 8.5, hvilket betyder, at kunderne oplever deres performance som rigtig god.

BRANCHE BENCHMARK – 80%

Hammer Andersen's benchmark vurdering ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 80% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren vil bidrage med større værdi end gennemsnittet til organisationen.

KOMMUNIKATION – 75%

Undersøgelsen viser, at Hammer Andersen's Kommunikation & Rapportering ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 75% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er bedre end andre til at kommunikere effektivt på en professionel og tillidsvækkende måde.

METODE & ANALYSE – 75%

Undersøgelsen viser, at Hammer Andersen's Metode & Analyse ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 75% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren har lettere end andre ved at analysere og nå ind til kernen i komplekse problemstillinger og spørgsmål. Resultatet indikerer endvidere, at leverandøren er bedre til at planlægge, arbejde systematisk og velorganiseret.

FOKUS & RESULTAT – 83%

Undersøgelsen viser, at Hammer Andersen's Fokus & Resultater ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 83% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er bedre end andre til at løse opgaver, levere produkter og services ydelser af høj kvalitet.

INNOVATION & VÆRDI – 88%

Undersøgelsen viser, at Hammer Andersen's Innovation & Værdi ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 88% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er mere end gennemsnitlig kreativ og nytænkende i problem- og opgaveløsningen. Resultatet indikerer endvidere, at leverandørens løsninger i højere grad end andres forbedrer organisationens indtjening og effektivitet.

ETIK & SAMARBEJDE – 75%

Undersøgelsen viser, at Hammer Andersen's Etik & Samarbejde ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 75% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren opbygger en positiv, åben og effektiv samarbejdsrelation baseret på høj etik og klare værdier.

PARTNERSKABS

POTENTIALE – 70%

Undersøgelsen viser, at Hammer Andersen's Partnerskabs potentiale er over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 70% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Markedet opfatter dermed leverandøren som en mere attraktiv samarbejdspartner end andre leverandører.

QA

Kvalitetsikring:

Hammer Andersen har for at sikre et objektivt grundlag inviteret alle sine kunder til at vurdere kvaliteten og værdien af leverancerne.

35



Fantastisk dygtige og professionelle medarbejdere.

Virksomhed i Region Hovedstaden med 50-99 ansatte



Vi vil være en del af jeres resultat

Om Comentor

Vi er en ambitiøs spiller på det danske konsulentmarked og har siden 2002 placeret kandidater i positioner såvel nationalt som internationalt. Vi er 17 medarbejdere, der hver dag gør vores ypperste for at bidrage til, at I opnår de resultater, I er sat i verden for.

Vi er meget bevidste om, at vi aldrig er bedre end den sidste opgave, vi har løst, og netop det er vores drivkraft. Ligeledes udfordrer vi både jer og os selv som en helt naturlig del af at være en betroet og forretningsfokuseret rådgiver. Vi sætter en ære i at bruge vores erfaringer og holdninger aktivt i hvert enkelt samarbejde og vi gør det, vi siger! Netop derfor oplever vi, at vores kunderelationer er langvarige, og at de ser os som en yderst kvalificeret sparringspartner.

Det er ikke et enten-eller men et både-og

Vi rekrutterer primært på strategisk og taktisk niveau ved hjælp af metoderne Search, Selection og Executive Search. Hvilken ydelse der er den rette, vurderer vi, når opgaven stilles og på baggrund af parametre som; branche, jeres krav til kvalifikationer, kompetencer, geografi og mulig synlighed/annoncering.

Vores styrker som rekrutteringspartner er vores evne til at søge **indsigt** i jeres virksomhed, skabe det helt rigtige **match** og **følge op** på den valgte kandidat efter ansættelse. Vi leverer præcis den ydelse, som I har brug for, og ønsker I selv at håndtere dele af processen, støtter vi jer i det. Vores samarbejdspartnere har sat følgende tre ord på vores rekrutteringsløsninger: fleksible, effektive og kvalitative. Nøgleord som i høj grad er udtryk for vores DNA.

Præcision og nærvær

I får en yderst dedikeret samarbejdspartner med et stærkt markedsfokus, og hvor fleksibilitet, eksekvering og sparring er centrale elementer i vores rådgivningsmodel. Fremfor blot at løse opgaven, engagerer vi os i jeres virksomheds udvikling for på den måde at skabe et perspektiv, der sikrer, at der er taget hensyn til mål og succeskriterier for stillingen på såvel kort som lang sigt. Vi agerer respektfuldt og ansvarligt på jeres vegne med høje krav til såvel kvalitet i løsningen som en høj grad af etik og respekt for de mennesker, der er involveret undervejs.

Hvordan finder vi jeres nye kollega?

For at opnå det bedst mulige match mellem virksomhed og kandidat arbejder vi fokuseret og struktureret gennem hele processen. Vi benytter proaktivt vores mange års erfaring og stærke netværk i tiltrækning af den rette medarbejder og anvender de nyeste og bedste metoder, som også inkluderer høj aktivitet på de sociale medier. Vi kortlægger kandidater, som vi har evalueret og været i dialog med og fastholder, efter aftale, disse i vores CV database. Vi ved af erfaring, at de særligt dygtige kandidater er guld værd og kan være svære at finde – derfor slipper vi dem ikke, fordi vi ved, at I pludselig kan stå med et behov.

Etik og professionalismisme

Det er ingen kunst at interviewe, vil mange sige, men vi er af en anden opfattelse. For os handler det om at agere på vegne af jer og fremstå som en troværdig og anerkendende partner. Vi går tæt på kandidatens situation og karriereønsker og er meget opmærksomme på at skabe en imødekomende stemning, der giver kandidaten en god oplevelse. Vi vægter én-til-én dialogen højt og anvender kun de personlighedsprofiler og analyser, der er nødvendige som et supplement til interviewet. Alt i alt ønsker vi at medvirke til at skabe nye ambassadører for jeres virksomhed.

Hvordan kommer I videre?

Vi håber, med denne introduktion, at vi har pirret jeres nysgerrighed til at søge flere og uddybende informationer om Comentor, vores ydelser og om hvordan andre oplever, at vi agerer som samarbejdspartner.

På **comentor.dk** finder I vejen til det hele, ligesom I ved at følge os på LinkedIn, kan tage aktiv del i den viden, og de erfaringer vi deler gennem nyhedsbreve og artikler. Vi har altid stræbet efter at være en del af jeres resultat, og det vil vi blive ved med. Netop derfor er vi det toneangivende konsulenthus, der står klar til at bringe os i spil som jeres professionelle rådgiver.

De bedste hilsner

Comentor

COMENTOR A/S

Rigtig god performance



8.4 af 10

Comentor A/S's leverandør performance er 8.4, hvilket betyder, at kunderne oplever deres performance som rigtig god.

BRANCHE BENCHMARK – 78%

Comentor A/S's benchmark vurdering ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 78% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren vil bidrage med større værdi end gennemsnittet til organisationen.

KOMMUNIKATION – 72%

Undersøgelsen viser, at Comentor A/S's Kommunikation & Rapportering ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 72% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er bedre end andre til at kommunikere effektivt på en professionel og tillidsvækkende måde.

METODE & ANALYSE – 67%

Undersøgelsen viser, at Comentor A/S's Metode & Analyse ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 67% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren har lettere end andre ved at analysere og nå ind til kernen i komplekse problemstillinger og spørgsmål. Resultatet indikerer endvidere, at leverandøren er bedre til at planlægge, arbejde systematisk og velorganiseret.

FOKUS & RESULTAT – 86%

Undersøgelsen viser, at Comentor A/S's Fokus & Resultater ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 86% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er bedre end andre til at løse opgaver, levere produkter og serviceydelser af høj kvalitet.

INNOVATION & VÆRDI – 70%

Undersøgelsen viser, at Comentor A/S's Innovation & Værdi ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 70% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er mere end gennemsnitlig kreativ og nytænkende i problem- og opgaveløsningen. Resultatet indikerer endvidere, at leverandørens løsninger i højere grad end andres forbedrer organisationens indtjening og effektivitet.

ETIK & SAMARBEJDE – 80%

Undersøgelsen viser, at Comentor A/S's Etik & Samarbejde ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 80% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren opbygger en positiv, åben og effektiv samarbejdsrelation baseret på høj etik og klare værdier.

PARTNERSKABS

POTENTIALE – 80%

Undersøgelsen viser, at Comentor A/S's Partnerskabs potentiale er over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 80% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Markedet opfatter dermed leverandøren som en mere attraktiv samarbejdspartner end andre leverandører.

QA

Kvalitetsikring:

Comentor A/S har for at sikre et objektivt grundlag inviteret alle sine kunder til at vurdere kvaliteten og værdien af leverancerne.

37



Kompetent og troværdig. Viser høj forståelse for vores virksomheds behov.

Virksomhed i Region Nordjylland med 50-99 ansatte



HANSEN TOFT A/S

Hansen Toft A/S's leverandør performance er 8.4, hvilket betyder, at kunderne oplever deres performance som rigtig god.

BRANCHE BENCHMARK – 72%

Hansen Toft A/S's benchmark vurdering ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end **72%** af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren vil bidrage med større værdi end gennemsnittet til organisationen.

KOMMUNIKATION – 67%

Undersøgelsen viser, at Hansen Toft A/S's Kommunikation & Rapportering ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end **67%** af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er bedre end andre til at kommunikere effektivt på en professionel og tillidsvækkende måde.

METODE & ANALYSE – 78%

Undersøgelsen viser, at Hansen Toft A/S's Metode & Analyse ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end **78%** af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren har lettere end andre ved at analysere og nå ind til kernen i komplekse problemstillinger og spørgsmål. Resultatet indikerer endvidere, at leverandøren er bedre til at planlægge, arbejde systematisk og velorganiseret.

FOKUS & RESULTAT – 72%

Undersøgelsen viser, at Hansen Toft A/S's Fokus & Resultater ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end **72%** af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er bedre end andre til at løse opgaver, levere produkter og serviceydelser af høj kvalitet.

INNOVATION & VÆRDI – 72%

Undersøgelsen viser, at Hansen Toft A/S's Innovation & Værdi ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end **72%** af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er mere end gennemsnitlig kreativ og nytænkende i problem- og opgaveløsningen. Resultatet indikerer endvidere, at leverandørens løsninger i højere grad end andres forbedrer organisationens indtjening og effektivitet.

ETIK & SAMARBEJDE – 78%

Undersøgelsen viser, at Hansen Toft A/S's Etik & Samarbejde ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end **78%** af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren opbygger en positiv, åben og effektiv samarbejdsrelation baseret på høj etik og klare værdier.

PARTNERSKABS

POTENTIALE – 51%

Undersøgelsen viser, at Hansen Toft A/S's Partnerskabs potentiale er over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end **51%** af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Markedet opfatter dermed leverandøren som en mere attraktiv samarbejdspartner end andre leverandører.



CURIA MANAGEMENT APS

Curia Management ApS's leverandør performance er 8.3, hvilket betyder, at kunderne oplever deres performance som rigtig god.

BRANCHE BENCHMARK – 70%

Curia Management ApS's benchmark vurdering ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 70% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren vil bidrage med større værdi end gennemsnittet til organisationen.

KOMMUNIKATION – 62%

Undersøgelsen viser, at Curia Management ApS's Kommunikation & Rapportering ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 62% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er bedre end andre til at kommunikere effektivt på en professionel og tillidsvækkende måde.

METODE & ANALYSE – 72%

Undersøgelsen viser, at Curia Management ApS's Metode & Analyse ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 72% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren har lettere end andre ved at analysere og nå ind til kernen i komplekse problemstillinger og spørgsmål. Resultatet indikerer endvidere, at leverandøren er bedre til at planlægge, arbejde systematisk og velorganiseret.

FOKUS & RESULTAT – 64%

Undersøgelsen viser, at Curia Management ApS's Fokus & Resultater ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 64% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er bedre end andre til at løse opgaver, levere produkter og serviceydelser af høj kvalitet.

INNOVATION & VÆRDI – 78%

Undersøgelsen viser, at Curia Management ApS's Innovation & Værdi ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 78% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er mere end gennemsnitlig kreativ og nytænkende i problem- og opgaveløsningen. Resultatet indikerer endvidere, at leverandørens løsninger i højere grad end andres forbedrer organisationens indtjening og effektivitet.

ETIK & SAMARBEJDE – 62%

Undersøgelsen viser, at Curia Management ApS's Etik & Samarbejde ligger over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 62% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren opbygger en positiv, åben og effektiv samarbejdsrelation baseret på høj etik og klare værdier.

PARTNERSKABS POTENTIALE – 59%

Undersøgelsen viser, at Curia Management ApS's Partnerskabs potentiale er over gennemsnittet. Leverandørens resultat er bedre end 59% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Markedet opfatter dermed leverandøren som en mere attraktiv samarbejdspartner end andre leverandører.

QA

Kvalitetsikring:

Curia Management ApS har for at sikre et objektivt grundlag inviteret alle sine kunder til at vurdere kvaliteten og værdien af leverancerne.



Super godt samarbejde, stor forståelse af vores behov, godt markeds-kendskab og god til at sammensætte en økonomisk løsning vi kan bruge.

Virksomhed i Region Nordjylland med 100-199 ansatte



PEOPLE & PERFORMANCE A/S

People & Performance A/S's leverandør performance er 8.3, hvilket betyder, at kunderne oplever deres performance som rigtig god.

BRANCHE BENCHMARK – 67%

People & Performance A/S's benchmark vurdering er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 67% af leverandørerne i denne gruppe. Dette tyder på, at leverandøren vil bidrage med lige så stor værdi som andre leverandører til organisationen.

KOMMUNIKATION – 64%

Undersøgelsen viser, at People & Performance A/S's Kommunikation & Rapportering er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 64% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren vurderes som gennemsnitlig til at kommunikere effektivt på en professionel og tillidsvækkende måde.

METODE & ANALYSE – 70%

Undersøgelsen viser, at People & Performance A/S's Metode & Analyse er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 70% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er gennemsnitlig til at analysere og nå ind til kernen i komplekse problemstillinger og spørgsmål. Resultatet indikerer endvidere, at leverandøren er gennemsnitlig til at planlægge, arbejde systematisk og velorganiseret.

FOKUS & RESULTAT – 70%

Undersøgelsen viser, at People & Performance A/S's Fokus & Resultater er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 70% af leverandørerne i denne gruppe. Dette tyder på, at leverandøren vil være lige så god som andre leverandører til at løse opgaver og levere produkter og serviceydelser af høj kvalitet.

INNOVATION & VÆRDI – 64%

Undersøgelsen viser, at People & Performance A/S's Innovation & Værdi er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 64% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er gennemsnitlig kreativ og nytænkende i problem- og opgaveløsningen. Resultatet indikerer endvidere, at leverandørens løsninger i ligeså høj grad som andres forbedrer organisationens indtjening og effektivitet.

ETIK & SAMARBEJDE – 67%

Undersøgelsen viser, at People & Performance A/S's Etik & Samarbejde er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 67% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren løser problemer og opgaver som de fleste samt opbygger en gennemsnitlig samarbejdsrelation.

PARTNERSKABS

POTENTIALE – 57%

Undersøgelsen viser, at People & Performance A/S's Partnerskabs potentiale er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 57% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er dermed en ligeså attraktiv samarbejdspartner som andre leverandører.



Vi har fået en meget kompetent behandling af leverandøren. Konsulenten har, for at forstå opgaven, brugt tid på at snakke med medarbejdere i den funktion, hvor en lederstilling skulle besættes, hvilket har givet konsulenten indsigt i behov og organisering. Denne tilgang ses som meget positiv.



KONSULENTHUSET BALLISAGER

Konsulenthuset Ballisager A/S's leverandør performance er 8.2, hvilket betyder, at kunderne oplever deres performance som rigtig god.

BRANCHE BENCHMARK – 64%

Konsulenthuset Ballisager A/S's benchmark vurdering er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 64% af leverandørerne i denne gruppe. Dette tyder på, at leverandøren vil bidrage med lige så stor værdi som andre leverandører til organisationen.

KOMMUNIKATION – 57%

Undersøgelsen viser, at Konsulenthuset Ballisager A/S's Kommunikation & Rapportering er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 57% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren vurderes som gennemsnitlig til at kommunikere effektivt på en professionel og tillidsvækkende måde.

METODE & ANALYSE – 51%

Undersøgelsen viser, at Konsulenthuset Ballisager A/S's Metode & Analyse er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 51% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er gennemsnitlig til at analysere og nå ind til kernen i komplekse problemstillinger og spørgsmål. Resultatet indikerer endvidere, at leverandøren er gennemsnitlig til at planlægge, arbejde systematisk og velorganiseret.

FOKUS & RESULTAT – 78%

Undersøgelsen viser, at Konsulenthuset Ballisager A/S's Fokus & Resultater er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 78% af leverandørerne i denne gruppe. Dette tyder på, at leverandøren vil være lige så god som andre leverandører til at løse opgaver og levere produkter og serviceydelser af høj kvalitet.

INNOVATION & VÆRDI – 75%

Undersøgelsen viser, at Konsulenthuset Ballisager A/S's Innovation & Værdi er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 75% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er gennemsnitlig kreativ og nytænkende i problem- og opgaveløsningen. Resultatet indikerer endvidere, at leverandørens løsninger i ligeså høj grad som andres forbedrer organisationens indtjening og effektivitet.

ETIK & SAMARBEJDE – 64%

Undersøgelsen viser, at Konsulenthuset Ballisager A/S's Etik & Samarbejde er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 64% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren løser problemer og opgaver som de fleste samt opbygger en gennemsnitlig samarbejdsrelation.

PARTNERSKABS

POTENTIALE – 49%

Undersøgelsen viser, at Konsulenthuset Ballisager A/S's Partnerskabs potentiale er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 49% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er dermed en ligeså attraktiv samarbejdspartner som andre leverandører.



Direkte personlig kontakt, samme kontakt person i hele og alle forløb, professionel sparring både med ansøger og virksomhed.

Virksomhed i Region Nordjylland med 200-499 ansatte

God performance



8.0 af 10

MERCURI URVAL A/S

Mercuri Urval A/S's leverandør performance er 8.0, hvilket betyder, at kunderne oplever deres performance som god.

BRANCHE BENCHMARK – 62%

Mercuri Urval A/S's benchmark vurdering er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 62% af leverandørerne i denne gruppe. Dette tyder på, at leverandøren vil bidrage med lige så stor værdi som andre leverandører til organisationen.

KOMMUNIKATION – 59%

Undersøgelsen viser, at Mercuri Urval A/S's Kommunikation & Rapportering er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 59% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren vurderes som gennemsnitlig til at kommunikere effektivt på en professionel og tillidsvækkende måde.

METODE & ANALYSE – 59%

Undersøgelsen viser, at Mercuri Urval A/S's Metode & Analyse er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 59% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er gennemsnitlig til at analysere og nå ind til kernen i komplekse problemstillinger og spørgsmål. Resultatet indikerer endvidere, at leverandøren er gennemsnitlig til at planlægge, arbejde systematisk og velorganiseret.

FOKUS & RESULTAT – 61%

Undersøgelsen viser, at Mercuri Urval A/S's Fokus & Resultater er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 61% af leverandørerne i denne gruppe. Dette tyder på, at leverandøren vil være lige så god som andre leverandører til at løse opgaver og levere produkter og serviceydelser af høj kvalitet.

INNOVATION & VÆRDI – 62%

Undersøgelsen viser, at Mercuri Urval A/S's Innovation & Værdi er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 62% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er gennemsnitlig kreativ og nytænkende i problem- og opgaveløsningen. Resultatet indikerer endvidere, at leverandørens løsninger i ligeså høj grad som andres forbedrer organisationens indtjening og effektivitet.

ETIK & SAMARBEJDE – 57%

Undersøgelsen viser, at Mercuri Urval A/S's Etik & Samarbejde er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 57% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren løser problemer og opgaver som de fleste samt opbygger en gennemsnitlig samarbejdsrelation.

PARTNERSKABS

POTENTIALE – 78%

Undersøgelsen viser, at Mercuri Urval A/S's Partnerskabs potentiale er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 78% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er dermed en ligeså attraktiv samarbejdspartner som andre leverandører.



Vil anbefale dem til høj og lav og vil gerne købe ydelser derfra igen.

Virksomhed i Region Hovedstaden med 100-199 ansatte

Supana skaber **gennemsigtighed** og tillid
på markedet for konsulenttydelser

God performance



7.7 af 10

KARSBERG APS

Karsberg ApS's leverandør performance er 7.7, hvilket betyder, at kunderne oplever deres performance som god.

QA

Kvalitetsikring:

Karsberg ApS har for at sikre et objektivt grundlag inviteret alle sine kunder til at vurdere kvaliteten og værdien af leverancerne.

BRANCHE BENCHMARK – 57%

Karsberg ApS's benchmark vurdering er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 57% af leverandørerne i denne gruppe. Dette tyder på, at leverandøren vil bidrage med lige så stor værdi som andre leverandører til organisationen.

KOMMUNIKATION – 51%

Undersøgelsen viser, at Karsberg ApS's Kommunikation & Rapportering er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 51% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren vurderes som gennemsnitlig til at kommunikere effektivt på en professionel og tillidsvækkende måde.

METODE & ANALYSE – 54%

Undersøgelsen viser, at Karsberg ApS's Metode & Analyse er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 54% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er gennemsnitlig til at analysere og nå ind til kernen i komplekse problemstillinger og spørgsmål. Resultatet indikerer endvidere, at leverandøren er gennemsnitlig til at planlægge, arbejde systematisk og velorganiseret.

FOKUS & RESULTAT – 54%

Undersøgelsen viser, at Karsberg ApS's Fokus & Resultater er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 54% af leverandørerne i denne gruppe. Dette tyder på, at leverandøren vil være lige så god som andre leverandører til at løse opgaver og levere produkter og serviceydelser af høj kvalitet.

INNOVATION & VÆRDI – 54%

Undersøgelsen viser, at Karsberg ApS's Innovation & Værdi er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 54% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er gennemsnitlig kreativ og nytænkende i problem- og opgaveløsningen. Resultatet indikerer endvidere, at leverandørens løsninger i ligeså høj grad som andres forbedrer organisationens indtjening og effektivitet.

ETIK & SAMARBEJDE – 59%

Undersøgelsen viser, at Karsberg ApS's Etik & Samarbejde er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 59% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren løser problemer og opgaver som de fleste samt opbygger en gennemsnitlig samarbejdsrelation.

PARTNERSKABS

POTENTIALE – 67%

Undersøgelsen viser, at Karsberg ApS's Partnerskabs potentiale er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 67% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er dermed en ligeså attraktiv samarbejdspartner som andre leverandører.



Godt og solidt håndværk, god dialog og opfølgning.

Virksomhed i Region Syddanmark med 500-999 ansatte



NORDIC SEARCH GROUP APS

Nordic Search Group ApS's leverandør performance er 7.2, hvilket betyder, at kunderne oplever deres performance som god.

BRANCHE BENCHMARK – 46%

Nordic Search Group ApS's benchmark vurdering er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 46% af leverandørerne i denne gruppe. Dette tyder på, at leverandøren vil bidrage med lige så stor værdi som andre leverandører til organisationen.

KOMMUNIKATION – 49%

Undersøgelsen viser, at Nordic Search Group ApS's Kommunikation & Rapportering er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 49% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren vurderes som gennemsnitlig til at kommunikere effektivt på en professionel og tillidsvækkende måde.

METODE & ANALYSE – 57%

Undersøgelsen viser, at Nordic Search Group ApS's Metode & Analyse er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 57% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er gennemsnitlig til at analysere og nå ind til kernen i komplekse problemstillinger og spørgsmål. Resultatet indikerer endvidere, at leverandøren er gennemsnitlig til at planlægge, arbejde systematisk og velorganiseret.

FOKUS & RESULTAT – 36%

Undersøgelsen viser, at Nordic Search Group ApS's Fokus & Resultater er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 36% af leverandørerne i denne gruppe. Dette tyder på, at leverandøren vil være lige så god som andre leverandører til at løse opgaver og levere produkter og serviceydelser af høj kvalitet.

INNOVATION & VÆRDI – 30%

Undersøgelsen viser, at Nordic Search Group ApS's Innovation & Værdi er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 30% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er gennemsnitlig kreativ og nytænkende i problem- og opgaveløsningen. Resultatet indikerer endvidere, at leverandørens løsninger i ligeså høj grad som andres forbedrer organisationens indtjening og effektivitet.

ETIK & SAMARBEJDE – 54%

Undersøgelsen viser, at Nordic Search Group ApS's Etik & Samarbejde er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 54% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren løser problemer og opgaver som de fleste samt opbygger en gennemsnitlig samarbejdsrelation.

PARTNERSKABS

POTENTIALE – 41%

Undersøgelsen viser, at Nordic Search Group ApS's Partnerskabs potentiale er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 41% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er dermed en ligeså attraktiv samarbejdspartner som andre leverandører.



Helt rigtige forbindelser til din branche

VÆLG JOBINDEX SOM DIN REKRUTTERINGSPARTNER, og lad os hjælpe de bedst kvalificerede kandidater frem til din virksomhed. Det kan vi, fordi vi har udviklet det helt rette mix af rekrutteringsydelser og branchekendskab. Det eneste, du skal gøre, er at afgøre, om kemien med kandidaten er god.

MED 200.000 CV'ER OG OVER 500.000 UNIKKE BRUGERE hver måned har vi et reach ingen andre i Danmark kan præstere. Derudover arbejder vores 25 rekrutteringskonsulenter brancheopdelt og er løbende i tæt kontakt med kandidaterne. Så vi har de helt rigtige forbindelser til at give dig høj kvalitet i rekrutteringen.

VIL DU HAVE EN SHORT-LIST AF RELEVANTE KANDIDATER og spare værdifuld tid i rekrutteringsprocessen? Ved en SemiSearch håndterer Jobindex hele processen frem til interview af de mest relevante kandidater. Det betyder, at vi annoncerer dit ledige job på jobindex.dk og søger efter relevante og kvalificerede kandidater i vores CV-database, som vi tager kontakt til. Derudover modtager og evaluerer vi ansøgninger og afholder et telefon- eller videointerview med de mest relevante kandidater.

DU SKAL BLOT KONCENTRERE DIG OM AT AFHOLDE PERSONLIGE SAMTALER med de udvalgte kandidater, så du kan vælge din kommende medarbejder. Vi håndterer resten.

JOBINDEX A/S

God performance



7.0 af 10

Jobindex A/S's leverandør performance er 7.0, hvilket betyder, at kunderne oplever deres performance som god.

BRANCHE BENCHMARK – 43%

Jobindex A/S's benchmark vurdering er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 43% af leverandørerne i denne gruppe. Dette tyder på, at leverandøren vil bidrage med lige så stor værdi som andre leverandører til organisationen.

KOMMUNIKATION – 46%

Undersøgelsen viser, at Jobindex A/S's Kommunikation & Rapportering er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 46% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren vurderes som gennemsnitlig til at kommunikere effektivt på en professionel og tillidsvækkende måde.

METODE & ANALYSE – 46%

Undersøgelsen viser, at Jobindex A/S's Metode & Analyse er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 46% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er gennemsnitlig til at analysere og nå ind til kernen i komplekse problemstillinger og spørgsmål. Resultatet indikerer endvidere, at leverandøren er gennemsnitlig til at planlægge, arbejde systematisk og velorganiseret.

FOKUS & RESULTAT – 38%

Undersøgelsen viser, at Jobindex A/S's Fokus & Resultater er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 38% af leverandørerne i denne gruppe. Dette tyder på, at leverandøren vil være lige så god som andre leverandører til at løse opgaver og levere produkter og serviceydelser af høj kvalitet.

INNOVATION & VÆRDI – 51%

Undersøgelsen viser, at Jobindex A/S's Innovation & Værdi er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 51% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren er gennemsnitlig kreativ og nytænkende i problem- og opgaveløsningen. Resultatet indikerer endvidere, at leverandørens løsninger i ligeså høj grad som andres forbedrer organisationens indtjening og effektivitet.

ETIK & SAMARBEJDE – 36%

Undersøgelsen viser, at Jobindex A/S's Etik & Samarbejde er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 36% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Dette tyder på, at leverandøren løser problemer og opgaver som de fleste samt opbygger en gennemsnitlig samarbejdsrelation.

PARTNERSKABS

POTENTIALE – 43%

Undersøgelsen viser, at Jobindex A/S's Partnerskabs potentiale er gennemsnitlig. Leverandørens resultat er bedre end 43% af leverandørerne i sammenligningsgruppen. Leverandøren er dermed en ligeså attraktiv samarbejdspartner som andre leverandører.



Fleksibel, professionel og god til at forstå og indfri vore forventninger.

Virksomhed i Region Nordjylland med 20-49 ansatte

FORSTÅ UNDERSØGELSEN

Supanas Supplier Analytics™ er baseret på en seks dimensional model. Modellen gør det muligt at analysere kvaliteten og værdien af danske leverandørers service og professionelle rådgivning.

Supplier Analytics™ gør det muligt at sammenligne forskellige leverandører baseret på kundernes vurdering af kvalitet, værdi og potentiale på tværs af markedet.

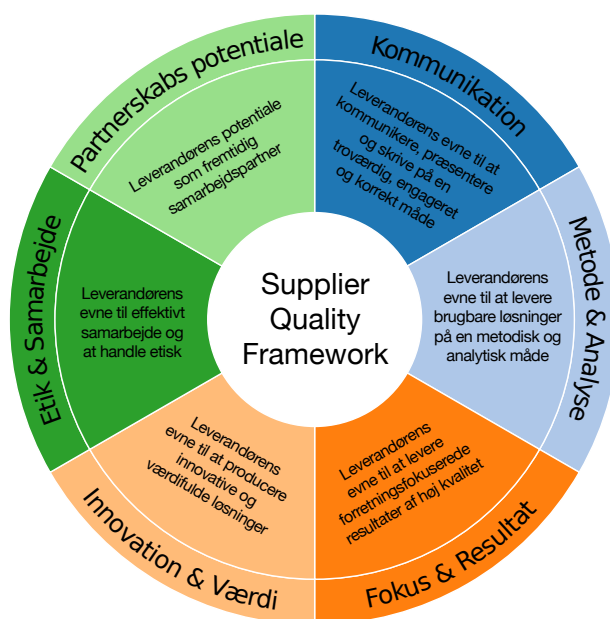
Supplier Analytics™ er unik fordi værktøjet fordeler leverandørernes performance på en lang række kritiske typer af leverandøradfærd.

Supplier Analytics™ giver ikke kun en forståelse af markedet, men

identificerer også de væsentligste opmærksomhedspunkter, der kan hjælpe kunder til at få det optimale ud af deres leverandører.

Supplier Analytics™ er baseret på uafhængig forskning og er evidensbaseret. Fundamentet er databaserede analyser og forudsigelser på baggrund af kunders perception af leverandørernes kritiske adfærd.

Resultaterne i rapporten skal ikke forstås som leverandørernes virkelige adfærd, men som kundernes observationer og vurdering af kvalitet og værdi i leverancerne. Den aktuelle vægtning af de seks dimensioner bliver løbende udviklet og valideret.



INKLUDERET OG UDELDAT

Data i rapporten er baseret på leverandører der har en selvstændig tilstedeværelse på det danske marked. Et resultat heraf er, at leverandører der servicerer danske virksomheder fra udenlandske kontorer fx fra Sverige, England og USA ikke har haft mulighed for at blive repræsenteret i analysen. Disse virksomheder servicerer en

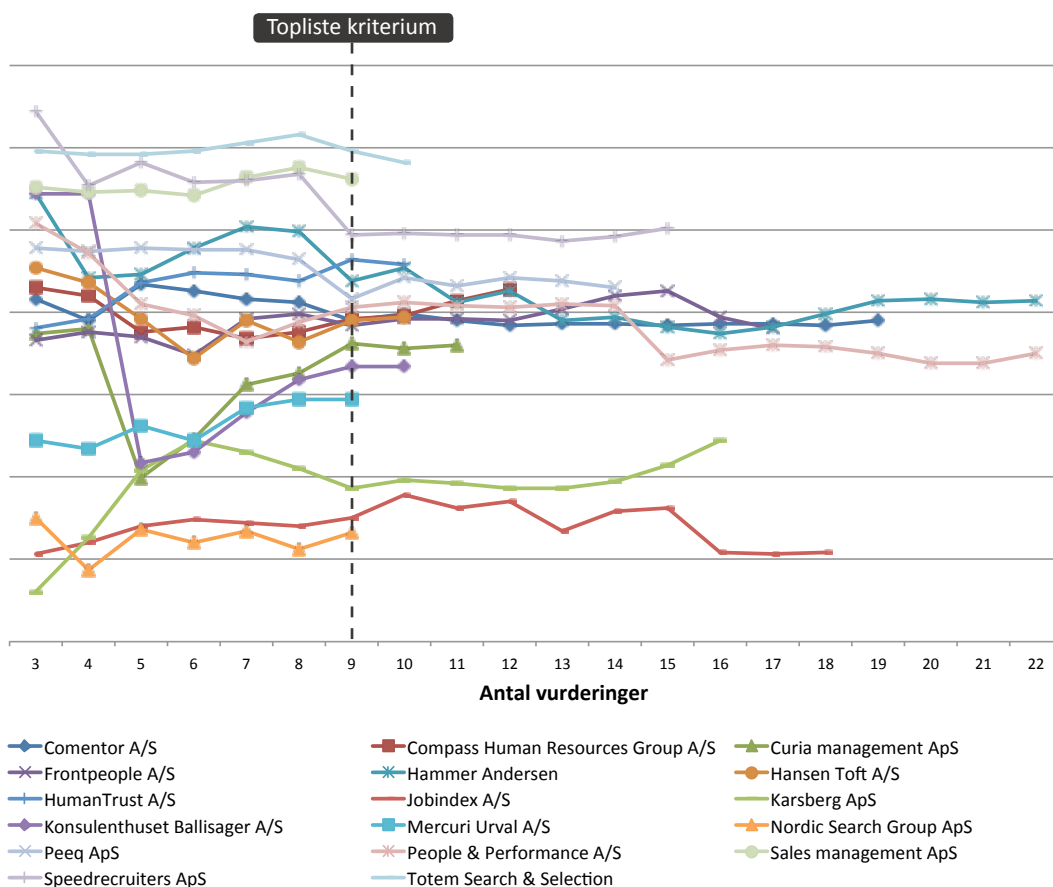
mindre andel af de danske kunder. Vi forventer i den kommende tid at gennemføre lignende undersøgelser i de andre nordiske lande.

Rapporten er Supana første undersøgelse af området, og målet er at frigive en opdateret version af rapporten i 2. kvartal 2016.

ANALYSENS PÅLIDELIGHED OG BEGRÆNSNINGER

Analysen og benchmark er lavet med Supana's Supplier Analytics værktøj og baseret på tilgængeligt materiale fra pålidelige respondenter. Respondenterne er alle personer, som har været kunde hos en vurderet rekrutteringsvirksomhed, og de stammer fra i alt 196 unikke kunder, der har købt en eller flere rekrutteringer. De fleste af kunderne bidrager med mellem en og tre observationer. Der er samlet set blevet vurderet 38 rekrutteringsvirksomheder i undersøgelsen heraf omhandler rapporten 17. Når en

rekrutteringsvirksomhed optræder i rapporten skal minimum 9 kunder have vurderet denne. Rekrutteringsvirksomhederne har ikke haft indflydelse på hvilke andre rekrutteringsvirksomheder, som er blevet inddraget i undersøgelsen. Deltagere er blevet inviteret via mail, LinkedIn Groups og via personlige netværk. Desuden har vi løbende i undersøgelsen opfordret alle rekrutteringsvirksomheder til at invitere egne kunder til undersøgelsen for at sikre, at de er tilstrækkeligt repræsenteret i undersøgelsen.



Figuren viser udviklingen i rekrutteringsvirksomhedernes løbende middel performance. Den indikerer, at rekrutteringsvirksomhedernes performanceniveau stabiliserer sig, når antallet vurderinger nærmer sig 9.

UNDERSØGELSENS STIKPRØVE

Optimalt set bør undersøgelsen baseres på vurderinger fra alle kunder (hele populationen). I praksis er det dog ofte kun cirka 10-20 % af alle kunder, der besvarer kundeundersøgelser, hvorfor undersøgelsen er baseret på en stikprøve. En udfordring er, at der er store forskelle i leverandørernes markedsstrategier og kundesegmenter. Der er således nogle leverandører, som har tusindvis af kunder og andre med færre end halvtreds kunder. Når man skal vurdere resultaterne vil 5-9 vurderinger i nogle situationer give et tilstrækkeligt billede, hvorimod i andre situationer bør der være mere end 100 vurderinger. Der findes ingen uafhængige kilder af leverandørernes antal af kunder, hvorfor du nøje skal overveje om det antal vurderinger,

¹ Hvis du har behov for en statistisk sikker vurdering, altså på et 95 % konfidensinterval, så skal stikprøven fra en leverandør med cirka 5000 kunder, være på cirka 250 vurderinger.

som rapporten bygger på, giver dig tilstrækkeligt information¹. Supana fraskriver sig alle forpligtelser vedr. respondenternes præcision og repræsentativitet og kan ikke holdes ansvarlig for analysen og fortolkninger heraf.

Rekrutteringsvirksomhederne i rapporten har fået mellem 9 og 22 vurderinger. Men er det rimeligt at medtage en rekrutteringsvirksomhed med kun 9 vurderinger? Eller bør vi kræve 20 vurderinger eller flere? For at teste dette har vi gennemført t-test af samtlige rekrutteringsvirksomheders performance målt efter 9 vurderinger og det totale antal vurderinger. Testen viste, at vi har belæg for at hævde, at når en leverandør har 9 observationer, kan vi med rimelighed sige noget om deres performance².

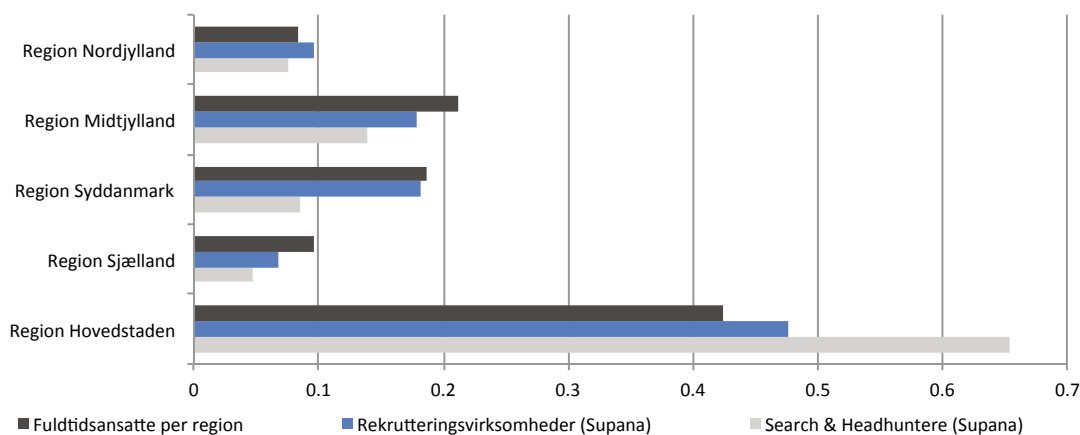
² M.a.o. har det ikke været muligt at afvise, at 9 observationer kan forklare variationen og middelværdien i hele datasættet.

SVARFORDDELING FORDELING PÅ REGION OG STØRRELSE

Rekrutteringsvirksomheder i undersøgelsen er let overrepræsenteret (6% point) i Region Hovedstaden og svagt underrepræsenteret i de andre regioner. Det er vanskeligt at vurdere effekten af denne overrepræsentation for analysen men qua den relativt ringe forskel vurderes effekten som relativt ubetydelig. Overordnet set synes undersøgelsen at afspejle den regionale fordeling af ansatte i de danske regioner – som er en god repræsentation af rekrutteringsgrundlaget.

Search & headhunting virksomheder i undersøgelsen er omvendt stærkt overrepræsenteret i Region Hovedstaden (23% point) og dårligst repræsenteret i undersøgelsen er Region Syddanmark og Region Sjælland, der sammen med Region Midtjylland er væsentligt dårligere repræsenteret i undersøgelsen end demografien kan forklare. En del af forklaringen skal sandsynligvis søges i, at en større andel af Search & Headhunting virksomhederne har deres hjemsted i Region Hovedstaden. Search og & Headhunting undersøgelsen synes således ikke at repræsentere rekrutteringsgrundlaget.

Svarfordeling per region



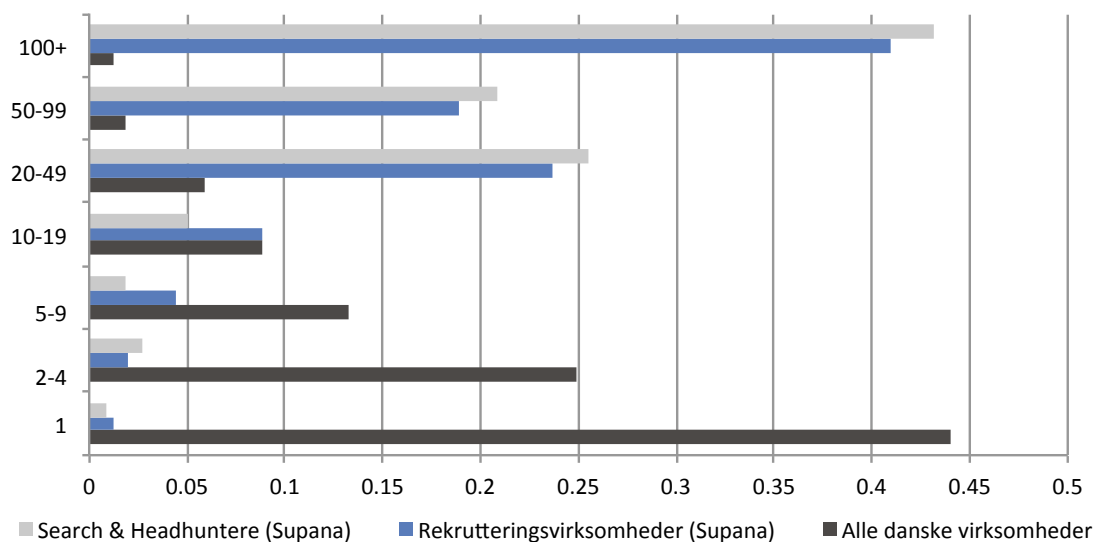
Kilde: Danmark Statistik, Generel firmastatistik, 2012 & Supana, 2015

41% af respondenterne i undersøgelsen af rekrutteringsvirksomhederne kommer fra virksomheder med mere end 100 ansatte, altså fra store virksomheder i Danmark. Men virksomheder med mere end 100 ansatte udgør kun cirka 1% af samtlige danske virksomheder. Undersøgelsens stikprøve afspejler med andre ord ikke den danske erhvervsdemografi, men vi opfatter den stadig som repræsentativ for markedet, idet købere af rekruttering heller ikke afspejler den generelle erhvervsdemografi. Køberne

er ofte større virksomheder, som har behov for højt specialiserede kandidater og er for store til at kunne bruge personlige relationer som primær rekrutteringskanal.

Samme billede er også gældende for undersøgelsen af search & headhuntere. Supana har via kvalitative spørgsmål med en lang række af rekrutteringsleverandørerne blotlagt, at flere af disse har en strategi om at servicere mindre og mellemstore virksomheder. Hvilket synes at afspejle sig i undersøgelsens svarfordeling. Den store overrepræse-

Svarfordeling per virksomhedsstørrelse



Kilde: Danmark Statistik, Generel firmastatistik, 2012 & Supana, 2015

nation af svar fra virksomheder med 20-99 ansatte er bl.a., at mange af disse selskaber ikke internt har de fornødne

rekrutteringskompetencer. Der findes ingen officielle data, der kan be- eller afkræfte denne hypotese.

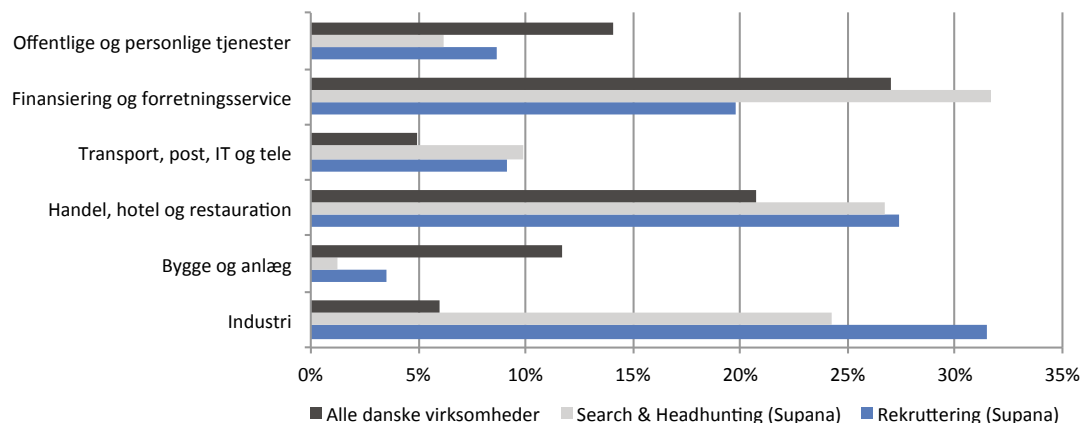
SVARFORDDELING PÅ BRANCHE

Et andet aspekt af undersøgelsens kvalitet omhandler, hvorledes den afspejler kundernes fordeling på brancher. Der findes ingen officiel statistik over, hvilke brancher der køber rekruttering, search og headhunting, hvorfor vi igen sammenholder undersøgelsen med data fra Danmarks Statistik. En oplagt hypotese er, at brancher med mangel på kvalificeret arbejdskraft har et større forbrug af leverandører til at finde og rekruttere kvalificerede kandidaterne. Specielt indenfor "Industri" hvor både den farmaceutiske industri, medico og plast har et stort behov for højtuddannede og

specialiserede medarbejdere, synes vores undersøgelse at understøtte hypotesen. Indenfor "Finansiering og forretningsservice" er behovet også udtalt, og dette afspejler vores undersøgelse også. "Bygge og anlæg" er tydeligt underrepræsenteret, og det kan hænge sammen med, at denne branche i større udstrækning benytter sig af vikarbureauer til rekruttering. Indenfor "Handel, hotel og restauration" er det primært handelsvirksomhederne, som benytter rekrutterings- og searchvirksomheder indenfor salg-, marketing og ledelse.

52

Svarfordeling per branche



Kilde: Danmark Statistik, Generel firmastatistik, 2012 & Supana, 2015

KOMMERCIEL BRUG AF RAPPORTEN

Rapportens indhold er copyright beskyttet og tilhører Supana. Alle former for markedsføring, distribution og henvisninger af vores brancheanalyser uden forudgående skriftlig aftale med

Supana er i strid med ophavsretsloven. Det er ikke tilladt at viderefremidle tekst eller figurer til kommercielt brug uden forudgående aftale med Supana.

MAKSIMALT UDBYTTE

DU HAR NU TAGET DET FØRSTE VIGTIGT SKRIDT

Ved at læse denne rapport har du allerede vist vilje til at optimere værdien af dine leverandører. Så hvad er næste skridt?

1 VURDÉR

Denne rapport gav dig indsigt i, hvorledes andre kunder vurderer deres leverandører, men hvordan ser det ud i din organisation? Forståelse af hvorledes leverandørerne performer i din organisation er afgørende for, hvad du dernæst skal gøre. Start med at forstå, hvordan dine kolleger i organisationen opfatter de vigtigste leverandører. Forstå hvilke områder organisationen er godt dækket ind, og hvilke områder der med fordel kan styrkes.

3 UDVIKL

Nu da du har analyseret organisationens leverandører, er det vigtigt, at du prioriterer udvikling af dine leverandører. Del din viden med relevante ledere og kolleger i andre dele af organisationen, så de kan handle velinformeret. Er det på tide at implementere en ny leverandørstrategi? Er det nødvendigt at afslutte samarbejdet med udvalgte leverandører? Etabler et stærkt samarbejde med indkøbsafdelingen og diskuter om det er nødvendigt med nye indkøbsprocesser.

2 BENCHMARK

Gennemførelse af en leverandørvurdering vil give dig mulighed for at forstå, i hvilken udstrækning dine nuværende leverandører skaber tilstrækkelig værdi. Hvilket syn kolleger og chefer har på leverandørerne. Hvorledes dine leverandører klarer sig i forhold til andre potentielle leverandører. Om der er geografiske eller funktionelle områder af organisationen, som oplever kritiske mangler.

SPAR 25-40% PÅ KONSULENTBUDGETTET

Supana's Supplier Analytics™ hjælper dig med at skabe større gennemsigtighed på markedet for konsulentydelse. Du kan nemt indsamle og analysere organisationens leverandører af konsulentydelse. Vores brugere oplever markante forbedringer i organisationens udbytte, men også omkostningsbesparelser på op til 40%.

GØR VERDEN TIL ET BEDRE STED

Dit bidrag betyder noget! Du kan aktivt vælge at bidrage til at gøre markedet mere gennemsigtigt ved at dele din viden om egne leverandører med andre. Dette sker anonymt på supana.com og dit udbytte er en opdateret [toplister](#) over de bedste leverandører indenfor dette opgaveområde, men du giver også dine kolleger en hjælp til at finde rundt på konsulentmarkedet.

Hvis du har spørgsmål til rapporten eller Supana, så hører vi gerne fra dig.

HVIS DU ER EN LEVERANDØR

Supana er konstant i gang med at undersøge markedet via egne direkte undersøgelser. Vores kunder benytter Supanas teknologi til at kvalitetssikre egne konsulenter. Leverandører laver kunderanalyser for at øge kvaliteten i egne ydelser og Supana har løbende dialog med interesse- og brancheorganisationer.

Leverandører som ønsker at øge gennemsigtigheden i markedet samt skabe endnu mere værdi for kunderne opfordres til at deltage i Supana's Quality Assurance Program, som muliggør en mere detaljeret rapportering og yderligere services. Se yderligere information på supana.com

OM Supana™

Supana er en dansk startup virksomhed med fokus på Supplier Analytics™ teknologi. Vores teknologi forener købere og leverandører af rådgivningsydelser.

Supana arbejder med at skabe gennemsigtighed og tillid på markedet for konsulenttydelser.

Supana skaber gennemsigtighed ved at analysere og benchmarke købernes oplevelse af værdi og kvalitet.

Supana udfører objektive og unikke analyser af leverandørers kvalitet og værdi via vores Supplier Quality Framework™.

KONTAKT SUPANA

Email contact@supana.com
Tlf +45 25 13 00 84
Web supana.com