

MERCER BREAK-FASTSESSIE

DE HR 'BEST-PRACTICES'
VAN MORGEN, TERWIJL U ONTBIJT



Donderdag, 5 november 2015

BIG DATA, DE TOEKOMST VAN HR STRATEGIEËN

Schrijf u nu in via:

WWW.MERCER.NL/BREAKFASTSESSIES

COLOFON

Mercer/Journal is een nieuwsbrief voor de relaties van Mercer (Nederland) B.V.

Hoewel uiterste zorg is besteed aan de inhoud van Mercer/Journal, aanvaardt de redactie geen aansprakelijkheid voor onvolledigheid, onjuistheid of voor de gevolgen daarvan. Verveelvoudiging en/of openbaar- making van Mercer/Journal door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke wijze dan ook is slechts toegestaan met bronvermelding.

REDACTIE-ADRES

Startbaan 6
Postbus 2271
1180 EG Amstelveen
marketing.nl@mercer.com

Adres- of naamswijzigingen:
marketing.nl@mercer.com

WEBSITE

www.mercer.nl
www.mercer.nl/insightjournal.html

SOCIAL MEDIA

www.mercer.nl/linkedin
www.twitter.com/mercernederland
www.facebook.com/mercernederland

ONTWERP EN LAYOUT

Indrukwekkend, Heiloo

DRUKWERK

Indrukwekkend, Heiloo

VOORWOORD

We zitten alweer in het derde kwartaal van dit jaar. Het moment, 1 juli, waarop veel nieuwe wetgeving, spelregels en stelselaanpassingen zijn doorgevoerd, ligt ruimschoots achter ons. Die vernieuwingen gingen gepaard met de nodige ophef en ongewenste effecten waarover het laatste woord nog niet is geschreven. Zie onder andere het artikel op pagina 11 over de samenloop WIA en WWZ en lees over hoe het hybride stelsel vooruit geholpen kan worden op pagina 21.

Dit jaar staat voor Mercer ook in het teken van vernieuwing. We zijn al een flink eind op weg en het gaat goed. De essentie? Nog meer focus op onze klant. Want u bepaalt waar u precies behoefte aan heeft en hoe u daarin door ons bediend wilt worden.

Hoe doen we dat? Door meer strategische consulting in partnerschap met anderen. Zo verstevigen we de samenwerking met andere dochters binnen de Marsh & McLennan Companies en met derde partijen: best in class professionals zoals IPS en Kempen & Co. Door onze krachten te bundelen zijn we in staat een breed pakket aan oplossingen te bieden dat ook nog eens tegemoetkomt aan de verscheidenheid in behoeften van onze klanten. Hierdoor zijn we naast uw adviseur en vertrouwenspartner ook steeds meer uw solution provider.

Onze dienstverlening onderscheidt zich daarbij in customized, standardized en productized. Of u nou maatwerk wenst, een omvangrijk consulting-traject wilt, of diensten en producten nodig heeft die meteen de juiste hoogwaardige oplossingen bieden, alles is mogelijk. We merken bijvoorbeeld dat het MKB, naast diepgravend advies, behoefte heeft aan one stop shop oplossingen die snel en makkelijk zelf te implementeren zijn. Daarom levert Mercer steeds vaker een standaard set aan producten en diensten met een uitstekende prijs-kwaliteitsverhouding.

Onze samenwerking met anderen is volledig transparant. We laten zien wie wat doet en hoe we samen te werk gaan. Doordat we de expertise van derden integreren in onze strategische dienstverlening, is onze time to market sneller. Ook worden we efficiënter, flexibeler en vooral innovatiever. Als klant krijgt u in toenemende mate wat u wilt hebben.

Zoals ik dit voorwoord begon, zijn we nog lang niet uitgeschreven. Maar onze kennis over, en visie op talent, health, retirement en investments brengen we vanaf heden niet meer via Mercer Journal. Dit was het laatste gedrukte nummer. Nieuwe content verschijnt voortaan digitaal om doelgerichter, sneller en dus actueler te informeren en u zo nog beter van dienst te zijn. Ik zie u online!



Martin Meerkerk
Market Business Leader Benelux