

Inleiding

Officiële naam van de organisatie:	Profondo Antwerp
Maatschappelijke zetel:	Grotesteenweg 445 2600 Berchem - België
Adres:	Grotesteenweg 445 2600 Berchem - België
Telefoonnummer:	03 230 36 15
Faxnummer:	03 230 29 41
E-mailadres:	info@profondo-antwerp.be
Website:	www.profondo.be
Startjaar van de doorgelichte activiteiten:	2000
Huidige juridische vorm:	cvba - 2000
Naam van de directeur, functie:	Rita Becker & Kristin Thiers - zaakvoerders
Contactpersoon, functie:	Rita Becker - zaakvoerder
Datum van de audit:	12-10-2011
Auditverantwoordelijke:	Patricia De Winter
Lid van:	Federgon - Voka - VOV - Vocap
Erkend door:	Federgon
Ondernemingsnummer:	BTW BE 0471.815.522
Vestiging(en):	2600 Berchem - België

Auditor

Lut Kint

Scope van de audit

De scope van de audit werd als volgt bepaald:

Training: in-companyopleidingen en coaching rond leidinggeven, people management en zelfontwikkeling

Consulting: screenings, assessments, advies en begeleiding bij competentie management, loopbaanontwikkeling en verandertrajecten

Qfor erkenning

Op basis van de controles uitgevoerd door de auditor heeft de Certificatiecommissie beslist dat de doorgelichte organisatie en haar activiteiten beantwoorden aan de norm Qfor ClientScan.

Geldigheidsperiode: van 13-10-2011 tot 13-10-2014

De geldigheidsperiode is de maximum geldigheidsduur. Voor een actuele lijst van alle geldige Qfor erkenningen kunt u steeds terecht op www.qfor.org.

Voorstelling van de organisatie

Ontstaan, geschiedenis en structuur

Profondo werd in 2000 opgericht door vier partners. In 2004 werd beslist om twee aparte juridische entiteiten te creëren, Profondo Brussels en Profondo Antwerp. De organisatie heeft het juridische statuut van een coöperatieve vennootschap met beperkte aansprakelijkheid.

Profondo Antwerp wordt geleid door Rita Becker en Kristin Thiers. Het team bestaat verder uit één vast consultant en één freelance consultant. Sinds 2011 doet de organisatie bijkomend een beroep op twee freelance consultants voor het uitvoeren van assessments. Het team krijgt op administratief vlak ondersteuning van een office manager en twee assistant-consultants voor onder meer observaties tijdens assessments. De twee zaakvoerders hebben de dagelijkse leiding over de organisatie. Naast hun managementactiviteiten zijn Rita Becker en Kristin Thiers actief als trainer/consultant binnen de organisatie. Kristin Thiers legt zich vooral toe op screenings, assessments en development centers. Rita Becker en twee andere consultants zijn actief in de domeinen assessment en ontwikkeling van competenties.

Activiteiten en specifieke kenmerken

Profondo Antwerp adviseert en begeleidt organisaties, teams en individuen op specifieke domeinen van het human resources beleid. Het doel is om individuen en organisaties te ondersteunen bij het ontwikkelen van competenties, loopbaanontwikkeling en verandertrajecten. Dit gebeurt enerzijds door middel van screenings en assessments. Anderzijds door het organiseren van opleidingen en het aanbieden van coaching rond leidinggeven, people management en zelfontwikkeling.

In haar aanpak en werkwijze bij begeleidings- en trainingsactiviteiten legt de organisatie de nadruk op ervaringsgericht werken en zelfreflectie. Dit betekent zoveel mogelijk vertrekken vanuit de beleving van concrete oefen- of werksituaties. Ervaringsgericht betekent ook de deelnemers confronteren met zichzelf door binnen een veilige (leer)context, kansen voor ontwikkeling te creëren en op die manier de individuele behoeften af te stemmen op de verwachtingen van de organisatie. In de mate van het mogelijke werkt de organisatie met persoonlijke gevalstudies. De vorderingen van de deelnemers worden in kaart gebracht in tussentijdse rapporteringen en eindevaluaties.

Bij assessment centers/development centers is de vertrekbasis het competentieprofiel en de vertaling ervan in observeerbaar gedrag. De integratie van assessmentopdrachten, selfassessment, competentiegerichte interviews, niveautesten en persoonlijkheidsvragenlijsten leidt tot een relevante beoordelingsmethodiek. Kandidaten worden geobserveerd door meerdere getrainde assessoren. De sterkten en leer- of ontwikkelpunten van de kandidaat worden opgenomen in de rapportering die aangevuld wordt met concrete vervolgadvisen in verband met inwerkperiode, opleidingsnoden en mogelijke loopbaanevoluties. De kandidaten worden uitgenodigd feedback te vragen over hun resultaten. Bij interne kandidaten voorziet de organisatie deze feedback automatisch in het traject.

Screenings en assessments worden uitgevoerd in het kader van aanwervingen en interne verschuivingen bij de klant. De individuele coachings hebben vooral betrekking op leidinggevende functies.

Toekomstige ontwikkelingen

Profondo Antwerp onderzoekt nieuwe methodieken in assessments en streeft ernaar om naar de toekomst toe de testtools verder te automatiseren. De organisatie heeft geen fundamentele wijzigingen voorzien en legt de nadruk op het voortzetten van de huidige activiteiten met het bestaande team.

Visie

"Haar visie op competentieontwikkeling: competenties zijn de combinatie van kennis, vaardigheden en attitudes die leiden tot een bepaalde output. Belang van de context: gedrag wordt bepaald door interne en externe factoren. Medewerkers zijn slechts bereid te ontwikkelen indien ze het nut ervan inzien. De bereidheid tot ontwikkelen van de medewerker is een essentiële voorwaarde. Ontwikkelen van competenties is een zeer individueel gebeuren: belang van vaardigheid begrijpen, oefenen, vaak gebruiken en feedback krijgen.

Leren kan niet los gezien worden van de context. De organisatie vertrekt steeds vanuit de persoonlijke ervaringswereld van de deelnemers. Zelfreflectie: de organisatie confronteert de deelnemers met zichzelf, binnen een veilige leercontext."

Tekst zoals weergegeven door de organisatie zelf.

Bezoek aan de organisatie

Gedurende het bezoek werd door de auditor via een steekproefsgewijze controle de informatie zoals opgenomen in het auditrapport gevalideerd.

Doorgelichte activiteiten

Vormen van dienstverlening

In-companyopleidingen:	meer dan 50 dagen / jaar
Coaching:	tussen 10 en 50 dagen / jaar
Advies:	minder dan 10 dagen / jaar
Examens / Tests:	meer dan 50 dagen / jaar
Gecombineerde activiteiten:	tussen 10 en 50 dagen / jaar

Toelichtingen

De gecombineerde activiteiten verwijzen naar de combinatie van training- en consultingactiviteiten binnen één project.

Domeinen

Communicatie:	tussen 10 en 50 dagen / jaar
Management:	meer dan 50 dagen / jaar
Human resources:	meer dan 50 dagen / jaar

Thema's

Prestaties van het laatste jaar per thema en vorm van dienstverlening uitgedrukt in aantal uren

Thema's	In-companyopleidingen	Coaching	Advies	Examens / Tests	Gecombineerde activiteiten
people management	80				
leiding geven	324				
zelfontwikkeling	24				
screening/assesment/loopbaanonderzoek				5248	
individuele coaching		208			
coaching van groepen		66			
ontwikkeltrajecten					110
Totaal: (6060)	428	274	0	5248	110

Klantenbestand

Profiel van de personen

uitgedrukt in : aantal klanten

topmanagement:	5 %
bedrijfsleiders van kmo's:	5 %
middle management:	40 %
bedienden:	40 %
arbeiders:	10 %

Activiteitssector

uitgedrukt in : aantal klanten

handel en distributie:	17 %
industrie:	10 %
financiën:	21 %
overheid:	15 %
non profit:	6 %
diensten:	29 %
andere:	2 %

Toelichtingen

'Andere' bestaat uit particulieren

Bedrijfsgrootte

uitgedrukt in : aantal klanten

minder dan 250 medewerkers:	69 %
250 medewerkers of meer:	31 %

Type klant

uitgedrukt in : aantal klanten

directe eindklanten:	100 %
----------------------	-------

Aantal verschillende klanten

2011:	tussen 11 en 100
2010:	tussen 11 en 100
2009:	tussen 11 en 100

Talen

uitgedrukt in : aantal klanten

Engels:	1 %
Frans:	3 %
Nederlands:	96 %

Recente referenties zoals vermeld door de organisatie:

Bank J. Van Breda - BASF Antwerpen - CM Antwerpen - CM Regio Mechelen Turnhout - Fabory/Combori - Gemeente en OCMW Malle - Philips Lighting - Telenet - Vanbreda Risk & Benefits - Vanbreda International

Qfor ClientScan

Training

Deze synthese is gebaseerd op de antwoorden van een steekproef genomen door de auditor onder alle opdrachtgevers van de periode van 01-08-2010 tot en met 31-07-2011.

Tijdens het bezoek werd de volledigheid van de klantenlijst op basis waarvan het klantenonderzoek werd uitgevoerd gecontroleerd door de auditor.

Aantal klanten door de auditor geselecteerd en ondervraagd: 6.

Periode van het klantenonderzoek: van 29-09-2011 tot en met 04-10-2011.

Uit de contacten met de klanten kan de auditor afleiden dat zij tevreden tot heel tevreden zijn over de organisatie en haar dienstverlening.

De organisatie en haar trainingsactiviteiten beantwoorden aan de Qfor ClientScan.

Resultaat

Scores	nvt	1	2	3	4	5	Gemiddelde
Algemene indruk	-	-	-	-	2	4	4,67/5
Voortraject	-	-	-	-	4	2	4,33/5
Uitvoering	-	-	-	-	4	2	4,33/5
Projectmanagement	-	-	-	-	5	1	4,17/5
Rapportering & tools	-	-	-	-	6	-	4,00/5
Consultants	-	-	-	-	1	5	4,83/5
Nattraject	1	-	-	-	5	-	4,00/5
Relatiemanagement	-	-	-	-	3	3	4,50/5
Administratie & logistiek	1	-	-	-	4	1	4,20/5
Prijs-kwaliteitverhouding	1	-	-	-	4	1	4,20/5

Legende scores: nvt: niet van toepassing - 1: heel ontevreden - 2: ontevreden - 3: neutraal - 4: tevreden - 5: heel tevreden

Percentage algemene indruk : 100%

Percentage ondervraagde klanten waarvan de algemene indruk over de organisatie 'tevreden' of 'heel tevreden' is.

Percentage tevredenheid aspecten : 100%

Som aantal scores 'tevreden' en 'heel tevreden' in verhouding tot het totaal aantal scores, telkens van de 9 deelaspecten.

Gemiddelde waarde geëvalueerde aspecten : 4,29/5

Gemiddelde waarde van alle scores toegekend door de klanten aan de 9 deelaspecten behandeld tijdens het klantenonderzoek

Homogeniteitsindex algemene indruk : 100%

Geeft de mate van homogeniteit of dispersie weer van de antwoorden over de algemene indruk, op een schaal van -100 tot 100.

Homogeniteitsindex tevredenheid aspecten : 100%

Geeft de mate van homogeniteit of dispersie weer van de antwoorden over de tevredenheid van de 9 deelaspecten, op een schaal van -100 tot 100.

Gewogen gemiddeld tevredenheidsniveau : 4,48/5

Gemiddelde waarde van 'gemiddelde waarde van de algemene indruk' en 'gemiddelde waarde van alle scores betreffende de 9 deelaspecten'.

Synthese:

Het voortraject van de trainingen en coaching verloopt volgens de klanten naar wens. Ter voorbereiding van een coaching is er een intake voorzien met de opdrachtgever(s) om de verwachtingen te bespreken. De klant ontvangt een uitgeschreven voorstel met prijsafspraken. De klanten die een beroep doen op de organisatie voor in-companyopleidingen vermelden dat het een terugkerende opleiding is die op regelmatige basis plaatsvindt en met dezelfde trainer. Ter voorbereiding is er een contact met de trainer om de training te bespreken en de behoeften te analyseren. Dit verloopt volgens de klanten vlot tot zeer vlot. Zij weten vooraf wat zij kunnen verwachten.

De klanten die op Profondo Antwerp een beroep doen voor coaching, zijn hierover positief tot zeer positief. De klanten die de organisatie inschakelen voor een in-companytraining appreciëren de gepersonaliseerde aanpak. De organisatie houdt rekening met de vooraf geleverde input over de werkwijze binnen hun bedrijf en de leerbehoeften van de deelnemers. De opleidingen vatten aan met een stuk theorie. Nadien wordt er op interactieve wijze gewerkt in rollenspelen waarbij specifieke situaties worden geoefend. De inhoud en de aanpak sluiten aan bij de verwachtingen van de klanten.

De coachingsessies verlopen qua organisatie goed. Gemaakte afspraken worden nageleefd. Profondo Antwerp stelt zich flexibel op wanneer de klant aanpassingen in de planning vraagt. De trainingen duren een halve tot één dag en verlopen zoals afgesproken. De flexibiliteit van de trainer en het respecteren van de timing worden gewaardeerd.

Het verslag met een stand van zaken over de coaching beantwoordt aan de verwachtingen. Voor training is er ondersteunend schriftelijk materiaal voorzien. De deelnemers ontvangen hand-outs van de getoonde powerpointpresentatie, die al dan niet in samenwerking werd ontwikkeld. De klanten vinden dit materiaal voldoende.

Over de kwaliteiten van de trainers/coaches zijn alle klanten positief tot heel positief. De trainers/coaches worden omschreven als professioneel. Zij beschikken over een goed inlevingsvermogen in de deelnemers, de problematiek en de bedrijfscultuur. Zij passen hun aanpak en stijl hieraan aan.

De manier waarop het natraject verloopt, voldoet aan de verwachtingen. De evaluatie van de opleidingen en coaching verloopt op diverse manieren. Enkele klanten geven aan dat er jaarlijks een gesprek plaatsvindt met Profondo om zaken te bespreken. Andere klanten evalueren intern de opleiding. Profondo Antwerp reageert snel op aangekaarte problemen en vragen van klanten. De trainer doet opvolgingssuggesties naar de klant waarop hij al dan niet kan ingaan.

De contacten met de organisatie, de trainers/consultants en de administratieve medewerksters verlopen positief tot zeer positief. Sommige klanten hebben enkel contact met de trainer. Verschillende klanten merken spontaan op dat zij een goed contact hebben met een administratief medewerkster. Positieve punten die de klanten aanhalen zijn de vriendelijkheid, behulpzaamheid en de snelle opvolging van contacten.

De administratie wordt goed opgevolgd. De facturatie verloopt zoals afgesproken. Qua logistiek zijn er duidelijke afspraken met de klant.

Volgens de meeste klanten hanteert Profondo Antwerp een gemiddelde en marktconforme prijs.

Algemeen gesteld zijn alle klanten tevreden tot zeer tevreden over de dienstverlening. Voor verschillende klanten is het moeilijk om een algemene indruk te formuleren omdat voor hen Profondo Antwerp gelijk staat met de trainer. De samenwerking met de trainer verloopt vlot en professioneel. Twee sterke punten zijn het inlevingsvermogen en het vlot kunnen omgaan met mensen. Deze klanten raden een samenwerking met de trainer aan. Andere klanten spreken zich uit over het geheel van de organisatie. Zij staan positief tegenover hun samenwerking met Profondo Antwerp op het vlak van opleidingen en coaching en raden de organisatie aan. Profondo Antwerp wordt ervaren als een professionele organisatie.

Consulting

Deze synthese is gebaseerd op de antwoorden van een steekproef genomen door de auditor onder alle opdrachtgevers van de periode van 01-08-2010 tot en met 31-07-2011.

Tijdens het bezoek werd de volledigheid van de klantenlijst op basis waarvan het klantenonderzoek werd uitgevoerd gecontroleerd door de auditor.

Aantal klanten door de auditor geselecteerd en ondervraagd: 10.

Periode van het klantenonderzoek: van 27-09-2011 tot en met 04-10-2011.

Uit de contacten met de klanten kan de auditor afleiden dat zij tevreden tot heel tevreden zijn over de organisatie en haar dienstverlening.

De organisatie en haar consultingsactiviteiten beantwoorden aan de norm Qfor ClientScan.

Resultaat

Scores	nvt	1	2	3	4	5	Gemiddelde
Algemene indruk	-	-	-	-	4	6	4,60/5
Voortraject	2	-	-	-	5	3	4,38/5
Uitvoering	1	-	-	-	6	3	4,33/5
Projectmanagement	1	-	-	-	4	5	4,56/5
Rapportering & tools	1	-	-	1	4	4	4,33/5
Consultants	2	-	-	-	4	4	4,50/5
Natraject	2	-	-	1	5	2	4,13/5
Relatiemanagement	1	-	-	-	5	4	4,44/5
Administratie & logistiek	1	-	-	-	7	2	4,22/5
Prijs-kwaliteitverhouding	2	-	-	1	6	1	4,00/5

Legende scores: nvt: niet van toepassing - 1: heel ontevreden - 2: ontevreden - 3: neutraal - 4: tevreden - 5: heel tevreden

Percentage algemene indruk : 100%

Percentage ondervraagde klanten waarvan de algemene indruk over de organisatie 'tevreden' of 'heel tevreden' is.

Percentage tevredenheid aspecten : 96%

Som aantal scores 'tevreden' en 'heel tevreden' in verhouding tot het totaal aantal scores, telkens van de 9 deelaspecten.

Gemiddelde waarde geëvalueerde aspecten : 4,32/5

Gemiddelde waarde van alle scores toegekend door de klanten aan de 9 deelaspecten behandeld tijdens het klantenonderzoek

Homogeniteitsindex algemene indruk : 100%

Geeft de mate van homogeniteit of dispersie weer van de antwoorden over de algemene indruk, op een schaal van -100 tot 100.

Homogeniteitsindex tevredenheid aspecten : 92%

Geeft de mate van homogeniteit of dispersie weer van de antwoorden over de tevredenheid van de 9 deelaspecten, op een schaal van -100 tot 100.

Gewogen gemiddeld tevredenheidsniveau : 4,46/5

Gemiddelde waarde van 'gemiddelde waarde van de algemene indruk' en 'gemiddelde waarde van alle scores betreffende de 9 deelaspecten'.

Synthese:

De ondervraagde klanten uiten hun tevredenheid over de eerste contacten en voorbereidingen. Bij nieuwe klanten vindt er eerst een kennismaking en analyse plaats waarin gevraagd wordt naar de achtergrond en de structuur van hun organisatie. Bij bestaande klanten is er een jaarlijks terugkerend gesprek waarin de veranderingen in het bedrijf worden afgetoetst en Profondo Antwerp voeling tracht te krijgen met het bedrijf en de functies. Er worden afspraken gemaakt, ook met betrekking tot de prijs. Klanten die al langer met Profondo Antwerp werken, nemen contact op per telefoon of e-mail om een afspraak voor een assessment of screening vast te leggen. Sommige klanten geven aan dat zij de vacature of functiebeschrijving in bijlage doorsturen. Zij krijgen dan een bevestiging van de afspraak. Profondo Antwerp doet de verdere opvolging. De klanten vinden dat de voorbereiding op deze wijze vlot en duidelijk verloopt.

Alle ondervraagde klanten laten weten met Profondo Antwerp samen te werken voor assessments en screenings. Deze assessments bestaan uit verschillende onderdelen zoals wetenschappelijk verantwoorde testing van leervermogen, vaardigheden en persoonlijkheid, praktische oefeningen zoals bv. postbakopdracht, presentatieopdracht, gesprekssimulatie, teammeeting, en een competentiegericht interview door een consultant. Het is afhankelijk van de aard van het gezochte profiel en het functieniveau. Het assessment resulteert in een schriftelijk rapport waarin de klant een eenduidig advies krijgt over of de kandidaat geschikt is of niet voor de betreffende functie. De klanten zijn positief tot zeer positief over het verloop en de aanpak. Ze ervaren dat de kandidaten diepgaand geanalyseerd worden en dat zij op basis hiervan een objectief en eerlijk advies krijgen met een argumentatie. Het advies blijkt achteraf ook aan te sluiten bij de realiteit. Ze waarderen dat de organisatie een duidelijke uitspraak doet over het al dan niet in dienst nemen of promoveren van een kandidaat. Wat de klanten als een sterk punt ervaren is dat Profondo Antwerp aan de hand van haar adviezen blijkt geeft hun werkwijze en bedrijfscultuur te kennen.

De praktische organisatie verloopt gestructureerd, duidelijk en vlot. Klanten vinden het handig dat Profondo Antwerp de contacten en planning direct met de kandidaten zelf regelt. Een assessment kan doorgaans snel worden gepland. Profondo Antwerp respecteert de gemaakte afspraken. Enkele klanten merken op dat de rapportering soms vertraging kan hebben. Als het voor de klant dringend is, kan hij echter telefonisch feedback krijgen.

Per kandidaat krijgt de klant een rapport over het uitgevoerde assessment of de screening. Hierin vinden zij een overzicht van de uitgevoerde tests en informatie over de motivatie en werkhouding van de kandidaat. De rapportering is duidelijk qua inhoud en structuur en bevat een duidelijk geformuleerd advies. Eén klant had een uitgebreidere rapportering verwacht. Voor sommige klanten is de wijze van rapporteren aangepast aan hun intern competentie management en dit waarderen ze.

De consultants van Profondo Antwerp zijn vakbekwaam, ervaren en professioneel. De klanten waarderen het feit dat ze het klantbedrijf goed kennen.

De klanten vermelden als opvolging de opname van werkpunten in het rapport van een assessment en de mogelijkheid voor de kandidaat om feedback te krijgen over zijn resultaten. De klanten waarderen dit, alsook de kandidaten, omdat dit aangenaam verloopt. Eén klant wenst een frequenter contact met Profondo Antwerp qua opvolging. Opdat Profondo Antwerp voeling zou blijven houden, suggereren sommige klanten een evaluatiemoment. Andere klanten vermelden dat de organisatie sowieso opvolging doet van problemen. Bij

sommige klanten is er een formele evaluatie van de samenwerking in een jaarlijks opvolggesprek waarin afspraken worden gemaakt en ruimte wordt geboden voor feedback.

Bijna alle klanten melden dat een consultant-zaakvoerder hun eerste contactpersoon is. Met hen loopt het contact correct en gemoedelijk. Voor verschillende klanten speelt ook de administratie een belangrijke rol in de contacten, vooral voor de planning van assessments en het opvangen van telefoons bij afwezigheid van de consultant(s). Deze contacten verlopen professioneel.

De administratie verloopt vlot. De facturatie verloopt zonder problemen, sluit aan bij de gemaakte afspraken en is voldoende gedetailleerd. De assessments en screenings vinden plaats bij Profondo Antwerp. De bereikbaarheid is goed. Eén klant merkt op dat de parkeermogelijkheden beperkt zijn. De locatie wordt omschreven als basis, met een zekere charme. Het is een aangename locatie met een professionele uitstraling.

Verschillende klanten benadrukken dat Profondo Antwerp een correcte tot net iets lagere marktprijs hanteert voor haar consultingactiviteiten. Voor sommige klanten zoals kmo's en openbare besturen ligt de prijs hoog, maar zij zijn tevreden over de professionele dienstverlening.

Profondo Antwerp wordt omschreven als een zeer professionele, stabiele, degelijke en gemoedelijke organisatie die op een persoonlijke manier samenwerkt met haar klanten. De klanten vermelden als sterke punten de objectieve en eerlijke adviezen die ze krijgen, de voeling en kennis die Profondo Antwerp heeft over het bedrijf en de wijze waarop zij zich inleven in de klant. De consultants zijn correct, professioneel en voeren een open communicatie. Verschillende klanten raden Profondo Antwerp aan.

Human Resources

Overzichtstabel van de medewerkers

	Vaste medewerkers		Regelmatige en occasionele medewerkers		totaal
	#	fte	#	fte	fte
Consultants	4	3,85	2	0,75	4,60
Niet consultants	3	3,15	0	0,00	3,15

Legende: #: aantal verschillende natuurlijke personen; fte: aantal voltijdse equivalenten

Stabiliteit van het team van vaste consultants

Gemiddelde anciënniteit van de consultants (uitgedrukt in jaren):	7,50
Aantal consultants die de laatste 12 maanden de organisatie verlaten hebben:	0
Aantal consultants die de laatste 12 maanden aangeworven zijn:	0

Overzicht van de opleidingsachtergrond en de werkervaring van de consultants:

De trainers/consultants van Profondo Antwerp beschikken over een bachelor of master opleiding in een menswetenschappelijke richting met minstens enkele jaren professionele ervaring binnen het domein.

Interne kwaliteitsopvolging

Op verschillende niveau's streeft de organisatie ernaar om het kwaliteitsaspect tot uiting te laten komen. Dit blijkt onder meer uit het belang dat de organisatie hecht aan de manier waarop de rapportering wordt opgesteld. Een tweede aspect dat Profondo Antwerp belangrijk vindt, is het omgaan met de kandidaat en het geven van feedback. De opdrachten die ze uitvoert, zijn steeds maatwerk, vertrekkend vanuit de situatie van de klant. Ten slotte is elke opdracht teamwerk waarbij minstens twee consultants zijn betrokken. Kennisdeling en borging gebeuren enerzijds on the job, anderzijds zijn er op regelmatige basis teammeetings. Deelname aan bijeenkomsten van vakorganisaties en vakliteratuur zijn andere inspiratiebronnen voor de trainers/consultants.

De organisatie behaalt voor de derde maal het Qfor-kwaliteitslabel.