

## Dicht bij het vuur

25 april 2009 | Het Financieele Dagblad

Door: Dietz, I.;Wijk, G.J. van

Het Nidap-onderzoek over de verwachtingen van inkopers en verkopers van opleidingen ('Opleider probeert personeel vast te houden', FD 7 april) bewandelt een aantal platgetreden paden.

Bij grote bedrijven waren de opleiders het langst optimistisch over hun budget voor 2009, ondanks de recessie. In andere woorden, daar zitten de opleiders het verst bij het vuur van hun business vandaan. Een klassieke wet dient zich dan aan: de opleidingen sneuvelen het eerst in de recessie, want ze leveren feitelijk geen bijdrage aan het bestrijden van het vuur. Opvallend is ook dat het onderzoek onder opleiders wordt gedaan. Het zou veel interessanter zijn om te zien in hoeverre lijnmanagers opleidingen als mogelijkheid zien om positief uit de crisis te komen. Helaas is een recessie nog steeds een geëigend argument om hard op de rem te gaan staan als het om de ontwikkeling van mensen gaat.

Het mooiste voorbeeld is dan de opleider (Schouten en Nelissen) zelf. Ze gaan hun personeel vasthouden (intern gerichte actie) en hun inhuur van freelancers verminderen. Een schijnbaar sociale actie. We zouden het zorgelijk vinden als wij klant waren.

Liever hadden we gelezen: Het belang om bij de business van onze klanten aan te sluiten en hen te helpen om sterker uit de crisis te komen, wordt nu nog groter. We tonen het goede voorbeeld door te zorgen dat degenen die dat niet waarmaken, zich substantieel verbeteren. Zo niet dan nemen we afscheid, zoals we altijd al deden.

Nu lopen we als klant het risico dat we de mindere broeders van de opleider voor onze training krijgen in plaats van de wegbezuinigde (betere?) freelancers. Dan moeten we als klant nog maar eens met de lijnmanager samen overwegen of de opleiding die we afnemen wel echt bijdraagt aan de business. Het antwoord van de lijnmanager valt te voorspellen.

Ingrid Dietz en Gert-Jan van Wijk, 'the world we work in', Rotterdam