

In voorgaande blogs heb ik een aantal constatering gedaan, die vooralsnog veel voorkomen en met de juiste inzet en innovatie zijn te verbeteren.

Echter dit betekent niet dat het hebben van een strategisch partner in de vorm van een recruitment bureau of een detacheerder voor organisaties verdwijnt. Integendeel, een dergelijke partner heeft juist een toegevoegde waarde, indien zij binnen een gespecialiseerd marktgebied opereert (bij voorkeur regionaal), transparant is, investeert in haar professionals, garanties geeft en innoveert.

Innovatie heeft niets te maken met het 'schreeuwen' om potentieel via (online) vacature advertenties. Massaal 'schreeuwen' doet afbreuk aan de geloofwaardigheid; potentieel kandidaten zien geen toegevoegde waarde. Innovatie door een strategische partner heeft geen betrekking op het in contact komen met kandidaten met als doel het 'vullen' van de database of het direct doorsturen van het CV naar de opdrachtgever in de hoop de eerste te zijn. En innovatie is voor de opdrachtgever niet het minimaliseren van de kosten voor inhuur van derden bij de zoektocht naar (tijdelijke) kandidaten door de economische neergang.

Nee innovatie is gericht op verbetering. De moed om iets anders te proberen dan het denken in makkelijke oplossingen. Door vergrijzing en ontgroening krimpt de beroepsbevolking; iedere organisatie is/ komt aan de beurt! Er is weerstand en er zijn kinderziektes, het kost tijd en energie. Maar het creëert mogelijkheden om de doelgroep te vergroten en wél te bereiken.

