

Bart Kooijman van OnlyHuman, Recruiting & Consulting:
"Jezelf blijven ontwikkelen is essentieel voor goede kansen op de arbeidsmarkt"

De Nederlandse arbeidsmarkt beleeft grillige tijden: we hebben te maken met bezuinigingen en reorganisaties, vergrijzing, toenemende (jeugd)werkloosheid en veranderende arbeidsverhoudingen. Om maar een paar gevolgen van de economische en sociale veranderingen in deze recessiejaren te noemen. Voor zzp'ers en werknemers betekent dit dat ze hun toegevoegde waarde moeten aantonen, vindt algemeen directeur Bart Kooijman van OnlyHuman.

Moeiteloos somt Kooijman nog een aantal ontwikkelingen en trends in de arbeidsmarkt sinds de crisis op: "Naast een verschuiving richting dienstverlening en technologie, zien we dat de overheid vaker de rol van regisseur en partner pakt. Daarbij lijkt de economie door allerlei technologische ontwikkelingen steeds sneller te gaan draaien. Dan heb je nog de toenemende vraag naar hoogwaardige kennis... Ik kan nog wel even doorgaan. Allemaal ontwikkelingen die effect hebben op arbeidsrelaties en de manier van werken."

Samenwerkingsconstructies en partnerships

Om de vele uitdagingen aan te gaan op een arbeidsmarkt die in beweging is, ontstaat er volgens Kooijman een slag om kennis. Hij signaleert een zogenaamd *warm netwerk* van flexpools waar vooraf geselecteerde zzp'ers vast worden ingezet. Ook is er sprake van inkoopbundeling, met name bij de overheid. "Krachten worden gebundeld om de juiste werknemer binnen te halen", aldus Kooijman. "Die arbeidskracht is niet langer de generalist van voor de crisis, maar de generalist *plus*. Dus iemand die breed inzetbaar is en daarbovenop tot drie specialismen in huis heeft."

Zorg voor toegevoegde waarde

Voor werknemers en zzp'ers is het zaak om zichzelf te onderscheiden binnen het grote aanbod. Ze moeten hun toegevoegde waarde aantonen. Dat geldt ook voor OnlyHuman zelf. Kooijman: "Wij zijn een adviesbureau voor recruiting en consulting, gespecialiseerd in werving & selectie, detachering en interim management, op het gebied van marketing, communicatie en online. Om in trek te blijven in de huidige arbeids- en recruitmentmarkt moeten ook wij als bureau ons (blijven) ontwikkelen. Wij doen dat onder andere door in te zetten op persoonlijke verhoudingen. Hadden we vroeger duizenden krachten in ons bestand, nu hebben we een bestand met kandidaten die we goed kennen en waar we veel ervaring mee hebben vanuit samenwerkingsopdrachten. Zo borgen we kwaliteit, betrouwbaarheid en snelheid."

Kennis delen door scholing

OnlyHuman helpt haar kandidaten heel concreet bij de slag om kennis. Samen met Beeckestijn ontwikkelde het bureau bijvoorbeeld een opleiding op het gebied van online communicatie. "We zien dat aan dit specialisme een tekort is. In samenwerking met Beeckestijn hebben we daarom met vakdocenten een opleidingstraject opgesteld dat liep in 2011-2012. Het is zeer goed bevallen. Of dit voor ons ook de toekomst is? OnlyHuman heeft zeker een rol in de ontwikkeling van kandidaten. We willen daarbij ook meelopen in de kopgroep. Dus ja, daar gaan we zeker mee door. Want jezelf blijven ontwikkelen is essentieel voor goede kansen op de arbeidsmarkt", besluit Kooijman.

Tips:

- Denk voor je op zoek gaat naar werk goed na wat je wilt, wie je bent en waar je kracht ligt

- **Maak een duidelijke propositie over wat je kunt en wat je wilt**
- **Zorg dat je zichtbaar bent en zet je netwerk in**