

'Beloning kan het laatste zetje geven'

door Joost Spijker

AMSTERDAM • Een brief schrijven, nette kleren kopen en vrij nemen. Solliciteren kan best wat tijd en moeite kosten. Om kandidaten daarvoor te compenseren, besloot een Nederlands bedrijf ze te betalen voor hun komst. „Het laat zien dat je de tijd en moeite van sollicitanten waardeert.”

Goede vakmensen kunnen kiezen uit tientallen banen. Dat merken ze ook bij het Noord-Hollandse bedrijf Schipper Kozijnen. „We zagen dat er minder werd gereageerd op onze vacatures”, vertelt P&O-manager Sjoerd Sneek. „Met name monteurs en service-monteurs bleken heel moeilijk te vinden en op gesprek te krijgen.”

Het bedrijf besloot daarom te experimenteren met het betalen van sollicitanten. Ongeacht de uitkomst van het gesprek krijgt iemand die langskomt €250. Wel maken ze van tevoren een selectie wie er worden

uitgenodigd, op basis van motivatie en een CV. „We wilden wat bedenken om de stap naar een gesprek minder groot te maken. Zodra kandidaten langskomen kun je ze namelijk meenemen in het verhaal dat je te vertellen hebt. En je laat zien dat je het waardeert dat mensen tijd en moeite nemen voor jou als bedrijf.”

Het plan werkte, blijkt wel uit de tientallen sollicitaties die binnenkwamen. „Van tevoren was het span-



nend of je wel serieuze kandidaten zou aantrekken, maar dat bleek gelukkig op een enkeling na wel het geval. We hebben inmiddels meerdere geschikte kandidaten aangenomen.”

Volgens bestuurder Frank van Bennekom van FNV Young & United is dat niet gek. De jongerentak van de

vakbond krijgt regelmatig vragen binnen over solliciteren. „Dan hebben mensen een uitvoerig proces doorlopen, met meerdere rondes en opdrachten, en worden ze het uiteindelijk net niet. Dat kan heel frustrerend zijn, zeker als je het allemaal voor eigen tijd en rekening hebt gedaan.”

Vroeger kregen sollicitanten nog wel eens de reiskosten vergoed, maar tegenwoordig is dat niet meer gebruikelijk. „Gemiddeld be-

Sjoerd Sneek van Schipper Kozijnen betaalt sollicitanten €250, ongeacht de uitkomst van het gesprek.

FOTO MATTY VAN WIJNBERGEN

steden mensen vier uur aan hun sollicitatie. Een vergoeding zou daarom wel op zijn plek zijn.” Zo wordt het sollicitatieproces ook toegankelijker voor iedereen, zegt Van Bennekom. „Dus ook voor mensen met een smalle beurs die geen duur treinkaartje naar het gesprek kunnen veroorloven.”

Knelpunten

Toch zijn de kosten meestal niet het grootste knelpunt voor iemand die wil gaan solliciteren, zegt sollicitatie-expert Aaltje Vincent. „Sollicitanten lopen er tegenaan dat de gesprekken midden op de dag gepland worden, waardoor ze een smoes moeten bedenken waarom ze bij hun huidige werk afwezig zijn. De gesprekken na hun werktijd plannen is dan veel slimmer.”

Maar nog belangrijker is dat mensen niet weten wat ze kunnen verwachten van een nieuwe baan. „Dat blijkt vaak niet helder uit de vacaturetekst, waardoor mensen ook maar niet solliciteren. Als je ze kennis kan laten maken met jou als bedrijf nog vóórdat ze bij je solliciteren, is dat een grote plus. Enkel en alleen voor de beloning op gesprek gaan, dat is niet de motivatie die je wilt als werkgever.”

Dat beaamt Sjoerd Sneek. Hij denkt dat betaald solliciteren vooral goed kan uitpakken voor specifieke functies waarbij kandidaten het niet gewend zijn om dit soort gesprekken te voeren. Schipper Kozijnen overweegt het middel voor die groep ook volgend jaar weer in te zetten. „De kandidaten die hier kwamen bleken het niet voor het geld te doen. Een enkeling moesten we er zelfs op attenderen. Maar we vielen er wel door op. Dit kan net het laatste zetje geven om toch dat gesprek aan te gaan.”

'Slimmer om gesprek na werktijd te plannen'