

ACQUISITIE

Netwerken is 'in'

Personeel werven via de eigen medewerkers is efficiënt. Die kunnen zo een bonus verdienen

Kunieke Luth

Netwerken, personeel werven via de eigen medewerkers, gebeurt al jaren. Nieuw is dat inmiddels alle bedrijven deze wervingsmethode toepassen, zegt headhunter Peer Goudsmit van Peer Search uit Amsterdam. 'Van ABN AMRO tot Macaw. Het is gewoon de goedkoopste en effi-



ciëntste manier van werven.'

Vanwege de evidente voordelen voor de werkgever belooft deze medewerkers steeds vaker met een bonus per aangedragen kandidaat. 'Werkgevers houden er vaak goede kandidaten aan over en ze besparen geld,' zegt Annette Greven, manager personeel en organisatie bij ict-dienstverlener VX Company.

VX Company noemt netwerken zelfs 'de effectiefste methode om nieuw personeel te vinden'. Van het huidige personeelsbestand van het Baarnse bedrijf kwam ongeveer de helft via netwerken binnen.

Bedrijven zetten medewer-

kers nog onvoldoende in bij hun speurtocht naar nieuw personeel, vindt Greven. 'Dankzij hen vind je snel mensen die in de cultuur van het bedrijf passen. En je kunt op een redelijk hoge kwaliteit rekenen, want de medewerker die een kandidaat voordraagt, wil niet slecht voor de dag komen.'

Ook Cees Welten van detacheringbedrijf Welten ziet louter voordelen in netwerken. 'Onze eigen medewerkers kunnen naar derden toe als geen ander enthousiasme overbrengen: zij weten wat het is om voor Welten te werken.' Welten geeft een bonus die kan oplopen tot 1.600 euro als een personeelslid een nieuwe kandidaat aandraagt.

Om een goed netwerkbeleid op poten te zetten, moet een werkgever echter meer doen dan medewerkers geldelijk belonen, waarschuwt Greven. VX Company beschouwt een bonus als een bedankje en geeft hooguit 500 euro of een presentje als een espressomachine of een weekendje weg.

Een bedrijf moet er ook goed op letten, aldus Greven, dat personeel niet het gevoel krijgt het werk van P&O te moeten doen. 'Laat het niet cv's beoordelen of afspraken maken.' Ook belangrijk is om de medewerker in kwestie op de hoogte te houden van de resultaten, hem betrokken te houden bij het wervingsproces. 'VX Company doet zijn best netwerken binnen het bedrijf positief neer te zetten. Zo organiseert de onderneming interne wedstrijdes: de afdeling die het meeste personeel binnenhaalt, krijgt een etentje.

Er kleven echter ook nadelen aan netwerken, meent Servicepunt Arbeidsmarkt MKB. 'Als een werknemer een vriend of familielid aanprijst en de kandidaat blijkt ongeschikt, kan dat de relatie tussen werkgever en werknemer negatief beïnvloeden.' ■