

# ABIS en KLM: een (h)echt partnership!

Een gesprek van Kris Van Thillo (ABIS) met Hans Neesen (KLM)

**KLM (www.klm.com)** - KLM voorstellen is eigenlijk overbodig. Opgericht in 1919 is het de oudste luchtvaartmaatschappij die vandaag nog onder haar oorspronkelijke naam opereert. Sinds mei 2004 zijn KLM en Air France één luchtvaartgroep geworden - twee maatschappijen met een eigen identiteit en handelsnaam.

## Een stukje geschiedenis...

De allereerste formele inschrijving van KLM op een ABIS cursus? We schrijven 2 april 1990. Onderwerp: DB2 Applicatieperformantie - een in die tijd tweedaagse opleiding die zich richtte op het efficiënt ontwikkelen van applicaties (schrijven van SQL) tegen de achtergrond van een DB2 voor (in die tijd) MVS. Cursist was Ton, onze docent was Paul.



Hans Neesen (KLM)

De allereerste contacten met Hans Neesen in zijn functie van opleidingsconsulent ICT bij KLM, dateren intussen ook al van februari 2001. Ter voorbereiding van dit gesprek is Hans blijkbaar ook even in zijn archieven gedoken: *“De eerste opleidingen die ik in mijn functie bij ABIS heb belegd dateren van de periode eind 2001, begin 2002. Het betrof voornamelijk mainframe gerelateerde opleidingen: MVS, ISPF/PDF, JCL. Wat data en database gerelateerde opleidingen betreft ging mijn aandacht vooral uit naar DB2 op mainframe en SQL/QMF.”* Het betrof hier steeds zowel opleidingen voor professionele ICT-ers als (eind)gebruikers. En hij voegt hier nog aan toe: *“In de loop der jaren zijn ook andere technische opleidingen aan bod gekomen; en meer recent natuurlijk ook inleidende concept-cursussen!”* Een onderwerp waar we het later in dit gesprek nog even over hebben.

**teerde opleidingen: MVS, ISPF/PDF, JCL. Wat data en database gerelateerde opleidingen betreft ging mijn aandacht vooral uit naar DB2 op mainframe en SQL/QMF.”** Het betrof hier steeds zowel opleidingen voor professionele ICT-ers als (eind)gebruikers. En hij voegt hier nog aan toe: *“In de loop der jaren zijn ook andere technische opleidingen aan bod gekomen; en meer recent natuurlijk ook inleidende concept-cursussen!”* Een onderwerp waar we het later in dit gesprek nog even over hebben.

## De kracht van ABIS is vooral ...

Gevraagd naar wat ABIS zo specifiek maakt, hoeft Hans niet lang na te denken: *“Er zijn zeer zeker een aantal redenen waarom KLM de opleidingen van ABIS steeds heeft gewaardeerd - nog steeds waardeert.”* Kort samengevat: de kwaliteit van onze opleidingen, de technische diepgang van de behandelde materie, onze technologische focus op z/OS, alsook onze aandacht voor de kennisbehoeften van nieuwe medewerkers in (al dan niet technische) IT-gerelateerde functies.

Hans: *“Onze technische specialisten die bij ABIS opleiding volgen, hebben vaak hoge, zeer specifieke verwachtingen - zeker daar waar het maatwerkopleidingen betreft. Analyse van evaluatieformulieren achteraf geeft aan dat deze verwachtingen worden ingelost.”*

Onderwerpen als prijs en kortingen, planningsfrequentie én annulaties van opleidingen komen natuurlijk ook aan bod. Hans is duidelijk: *“De prijs/kwaliteit verhouding van het ABIS aanbod is zeer goed; en ABIS hanteert een duidelijke en transparante - dus rechtlijnige - prijs!”*

Ook relatief praktische zaken als onze vestigingsplaats in Woerden - midden in het groene hart van de randstad en dus makkelijk bereikbaar met bijvoorbeeld het openbaar vervoer - maakt ABIS tot een aantrekkelijke opleider.

## ... een 'partnership' met KLM!

Want ook wat dit betreft is Hans zeer rechtuit: *“ABIS is vandaag veel meer dan louter een 'leverancier'; het is een partner die met ons mee denkt over het invullen van onze kennis- en opleidingsbehoeften!”* Hans stelt duidelijk dat ABIS in de loop der jaren heeft aangetoond mee te willen werken aan het realiseren van gemeenschappelijke doelstellingen; doelstellingen die het louter commerciële overstijgen. Hans: *“Bij elke concrete vraag die we aan ABIS voorgelegd hebben, merken we dat jullie bereid zijn mee na te denken over het 'wat' en het 'hoe' van de voor-*

*liggende vraag! En hebben we het duidelijke gevoel dat het realiseren van omzet 'omwille van de omzet' geen doel op zich is!"*

Hans haalt een concreet voorbeeld aan - gerelateerd aan het minimaal aantal deelnemers nodig om een open rooster opleiding te laten doorgaan. Hans: *"ABIS is niet alleen bereid om dit minimum voor partner-bedrijven als KLM met de nodige flexibiliteit te benaderen. In de meeste gevallen gaan ze ook daadwerkelijk bij hun contacten en andere partners intensief op zoek naar extra deelnemers voor deze open rooster opleidingen opdat ze dan ook effectief zouden kunnen plaatsvinden!"*

Andere voorbeelden door Hans aangehaald: *"De omvang van het partner/contact-netwerk van ABIS, dat het toelaat KLM waar nodig naar andere kennisleveranciers door te verwijzen. Of nog, de bereidheid tot mee nadenken over kennisvraagstukken waarvan mogelijk vooraf reeds is geweten dat ze niet op een evidente manier door ABIS zullen kunnen worden ingevuld."*

Andere elementen die in deze een belangrijke rol spelen vat Hans als volgt samen: *"Opvallend is de manier waarop ABIS rekening houdt met hoe KLM de opleidingsfunctie wenst in te vullen; rekening houdt bijvoorbeeld met afspraken rond het rechtstreeks benaderen van KLM medewerkers. Of nog: beseft en aanvaardt dat bepaalde opleidingen niet bij hen worden belegd!"*

Ook ABIS is zich bewust van - en erkent - het belang van haar partnership met KLM! Hans geeft een voorbeeld: *"Een vraag van ABIS aan ons gericht om na te gaan of er binnen KLM mogelijk kandidaten zijn om deel te nemen aan een specifieke opleiding wordt steeds zeer ernstig bekeken!"* Wat ABIS graag beaamt!

Of hoe een partnership veel verder gaat dan het louter commerciële!

## Over nieuwe generaties medewerkers...

Dient morgen - misschien reeds vandaag? - op een andere wijze kennis te worden overgedragen? Is louter klassikaal opleiden voltooid verleden tijd? Generatie Y - u weet wel! Hans is relatief sceptisch: *"Professionele ICT-ers stellen zware eisen aan de opleidingen die ze volgen. Eisen wat betreft technische diepgang, de mogelijkheid inzichten te toetsen bij mede-cursisten en bij docenten, inhoudelijk te sturen. Allemaal zaken die enkel bij klassikale opleidingen op een effectieve en efficiënte wijze kunnen worden ingevuld!"*

Maar het is natuurlijk ongetwijfeld zo dat niet iedereen op dezelfde manier kennis vergaart; en dat afhankelijk van het instroom-niveau, het onderwerp, en de wensen van het individu alternatieve opleidingsvormen mogelijk aangewezen zijn.

## Over 'concept' cursussen...

Elke organisatie heeft medewerkers in dienst die louter als 'eindgebruiker' met ICT in aanraking komen. Of medewerkers die als ICT-specialist buiten hun specifieke aandachtsgebied graag een beeld krijgen van de algemene context waarin hun specialisme wordt ingezet. Hans: *"Als één van de weinige opleiders voor professionele ICT-ers beschikt ABIS inderdaad over specifieke concept opleidingen die in de opleidingsbehoeften van deze medewerkers kunnen voorzien."* Wat volgens Hans evenwel nog belangrijker is, is het volgende: *"ABIS beschikt daarenboven ook over docenten die deze opleidingen op een didactisch verantwoorde en zeer aantrekkelijke wijze kunnen invullen."*

Specialistische opleidingen worden dus aangevuld met inleidende, vaak ook drempelverlagende, opleidingen. Wat éénieder de mogelijkheid biedt een 'helikopter-view' te krijgen over één en ander - belangrijk, niet enkel voor luchtvaartmaatschappijen!

## Kansen en uitdagingen.

De integratie KLM - Air France zet zich verder; en ook wat opleidingen betreft ontstaat stap voor stap de wens om opleidingen eveneens 'cross-border' te kunnen invullen; opleidingen door éénzelfde instituut en door éénzelfde docent op verschillende lokaties in het Nederlands, Frans, en/of Engels aanbieden. *"Wellicht",* zegt Hans, *"is dit een rol die ook ABIS op zich kan nemen - op neutraal terrein, in België?"* KLM maakt nu reeds af-en-toe gebruik van de mogelijkheid in België, cursussen in het Engels te volgen.

Ook wat technische specialisatie van onze opleidingen betreft denkt Hans graag met ons mee: *"ABIS heeft zich in het verleden steeds gericht op mainframe technologie. Een technologie die vandaag echter, niet enkel voor KLM, meer en meer uitbesteed wordt en/of vervangen door alternatieven. Zaak is nu voor ABIS om op basis van contacten met haar partners naar deze alternatieven op zoek te gaan."*

Een uitdaging die ABIS, samen met haar partners, niet uit de weg gaat!

### Meer Info?

Contacteer ABIS:

e-mail: [training@abis.be](mailto:training@abis.be)  
tel. NL: +31-348-413663  
tel. BE: +32-16-245610