

Klanttevredenheidsonderzoek

Atriensis B.V.

18-08-2026



INHOUDSOPGAVE

Profiel van Atriensis B.V.	3
Samenvatting	3
Sterke punten - Cedeo Open opleidingen	4
Aandachtspunten - Cedeo Open opleidingen	5
Klanttevredenheidsonderzoek – Cedeo Open opleidingen	6
Scores	6
Toelichting op scores	7
Voortraject	7
Opleidingsprogramma	8
Uitvoering	9
Opleiders	10
Trainingsmateriaal	11
Accommodatie	12
Natraject	13
Organisatie en Administratie	14
Relatiebeheer	15
Prijs-kwaliteitverhouding	16
Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal	17
Trends bedrijfsopleidingen	18
Cedeo-erkenning	19
Achtergrond	19
Criteria	19
Methode	19
Procedure	20
Conclusie van Cedeo	21

Profiel van Atriensis B.V.



Atriensis ondersteunt woningcorporaties en hun ketenpartners met advies, data, projectondersteuning en kennisdeling op het gebied van de verduurzaming van de sociale woningbouw. Binnen het open aanbod verzorgt Atriensis incompanysessies en kennissessies

over actuele thema's zoals de Nationale Prestatieafspraken, wet- en regelgeving, energielabels, isolatie, hybride warmtepompen, vastgoeddata, warmtetransitie, aardgasvrije wijken, netcongestie, klimaatadaptatie en circulariteit. De sessies zijn bedoeld voor professionals van woningcorporaties en ketenpartners die betrokken zijn bij beleid, vastgoed, duurzaamheid en gebiedsontwikkeling. De sessies zijn interactief en worden aangevuld met kennisvideo's, podcasts en whitepapers, zodat deelnemers actuele kennis kunnen verdiepen en toepassen in hun eigen praktijk. De inhoud wordt jaarlijks geactualiseerd aan de hand van een centraal thema en actuele ontwikkelingen in de sector. Atriensis is landelijk actief vanuit vestigingen in Amstelveen, Eindhoven en Zwolle.

Samenvatting

Op basis van dit klanttevredenheidsonderzoek heeft Atriensis de erkenning Cedeo Open opleidingen opnieuw behaald. Alle tien gesproken referenten geven een tevreden of zeer tevreden totaaloordeel over de opleiding en de samenwerking; ontevreden scores komen op geen enkel onderdeel voor. De onderzoekspopulatie bestaat uit twee groepen: vijf opdrachtgevers die een incompanysessie hebben afgenomen (en hieraan zelf ook hebben deelgenomen) en vijf deelnemers die kosteloos kennissessies bijwoonden tijdens de jubileumdag van Atriensis. Voor de tweede groep waren verschillende onderdelen van het onderzoek beperkt of niet van toepassing, wat het hoge aandeel items zonder score verklaart.

Het voortraject, de aansluiting van de inhoud op de eigen praktijk en de inhoudelijke deskundigheid van de trainers en sprekers worden als sterke punten genoemd. Daarnaast wordt de inhoudelijke positionering van Atriensis door een opdrachtgever als onderscheidend omschreven.

Terugkerend aandachtspunt is de keuze van de werkvorm; zowel opdrachtgevers als kennissessiedeelnemers geven aan dat de opzet in enkele gevallen te weinig ruimte liet voor interactie of niet aansloot bij de groep. Enkele referenten noemen daarnaast de vindbaarheid van het open aanbod, de wens voor een beknopter naslagdocument, meer inhoudelijke opvolging en de prijs-kwaliteitverhouding als aandachtspunten.

Sterke punten - Cedeo Open opleidingen

Aansprekende aankondiging:

Deelnemers aan de kennissessies waarderen de uitnodiging en ervaren de gekozen thema's als vernieuwend.

“

“Complimenten voor de uitnodiging die ruim op tijd werd toegestuurd en waarin de onderwerpen afweken van de standaard. Origineel.”

Persoonlijke afstemming vooraf:

Opdrachtgevers van incompanysessies ervaren de oriëntatiefase als zorgvuldig; hun vraagstukken en knelpunten komen aan bod voordat de inhoud definitief wordt vastgesteld.

“

“Ik heb een intakegesprek gehad met de trainer en besproken waar we vooral tegenaan lopen. We hebben samen doorgenomen wat behandeld zou worden.”

Inhoudelijke deskundigheid:

Het vakmanschap van Atriensis wordt meerdere malen genoemd als voornaamste reden voor de tevreden beoordeling.

“

“Ik waardeer Atriensis om hun kennis en kunde.”

Praktijkgerichte opbrengst:

Opdrachtgevers geven aan dat de inhoud aansluit bij hun dagelijkse werkzaamheden en tot concrete stappen leidt.

“

“De middag was leerzaam en het heeft ons ertoe gebracht om een specifieke actie meteen toe te passen.”

Uitgesproken stellingname:

Een opdrachtgever noemt het als pluspunt dat de organisatie zich niet beperkt tot het delen van informatie, maar ook een eigen opvatting uitdraagt en zich verbonden toont met het onderwerp.

“

“Wat ik erg waardeer is dat Atriensis, naast hun kennis van zaken, ook positie durven in te nemen.”

Aandachtspunten - Cedeo Open opleidingen

Keuze voor werkvormen:

Meerdere referenten plaatsen een kanttekening bij de manier waarop bijeenkomsten zijn ingericht; de gekozen opzet liet volgens hen te weinig ruimte voor interactie of sloot niet aan bij de groep.

“

“De trainer deed het inhoudelijk goed en was vrij en open, alleen de keuze voor de werkvorm was niet handig. Het was vooral zenden.”

Beknopte vastlegging van de inhoud:

De wens bestaat om een kort overzicht te ontvangen dat na afloop van een sessie binnen de eigen organisatie te verspreiden is; het toegezonden materiaal is daarvoor niet geschikt of te omvangrijk.

“

“Het zou fijner zijn als we een iets compacter naslagdocument zouden krijgen dan de presentatie met vele bijlagen (...).”

Structurele opvolging:

De ervaringen van opdrachtgevers met nazorg en opvolging lopen uiteen. Een opdrachtgever ziet meerwaarde in verdiepend contact na afloop; dat vervolg blijft nu uit.

“

“Ze zijn erg goed in het overzien van de ontwikkelingen en ze zouden ons meer op de hoogte kunnen houden, meer met ons praten en ons meenemen over wat er zou kunnen gebeuren.”

Vindbaarheid en duidelijkheid van het open aanbod:

Afzonderlijke bijeenkomsten voor geïnteresseerden zijn soms lastig te achterhalen en er komt te weinig naar voren wat deelname concreet oplevert.

“

“Ik zou ze willen aanbevelen om de zichtbaarheid en vindbaarheid van de open kennismogelijkheden te verbeteren. Los van dat het open aanbod niet altijd bekend is, is het ook moeilijk vindbaar (...).”

Ervaren prijs-kwaliteitverhouding:

Twee opdrachtgevers van incompanysessies vinden het gevraagde bedrag aanzienlijk, mede omdat de bijeenkomst voor de aanbieder ook een wervende functie heeft.

“

“Wij hebben het hier intern achteraf nog wel over de prijs gehad. Die zat behoorlijk aan de bovenkant en omdat er ook belang in zat voor Atriensis in de vorm van acquisitie vonden we de prijs toch wel erg hoog.”

Klanttevredenheidsonderzoek – Cedeo Open opleidingen

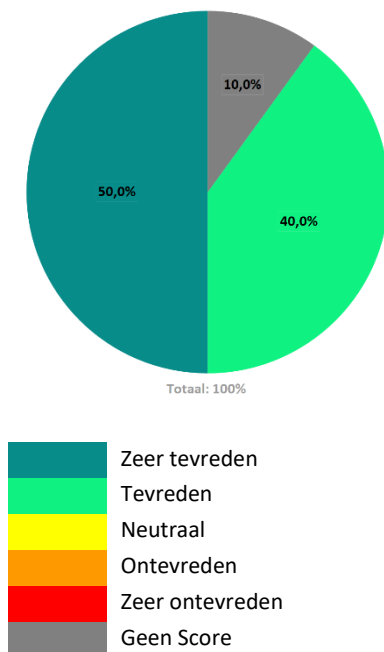
Cedeo heeft gesproken met 10 referenten. Hiervan zijn 5 opdrachtgevers die Cedeo Open opleidingen hebben ingekocht van Atriensis B.V. en 10 deelnemers. In de onderstaande scoretabel staan de percentages bij de verschillende rubrieken op een schaal van 1-5 van 'Zeet ontevreden' tot 'Zeet tevreden' of bij 'Geen score'.

Scores

	Zeet ontevreden	Ontevreden	Niet tevreden / niet ontevreden	Tevreden	Zeet tevreden	Geen score
Score	1	2	3	4	5	
Voortraject				40%	50%	10%
Opleidingsprogramma ^①				30%	20%	50%
Uitvoering			10%	60%	30%	
Opleiders			10%	60%	30%	
Trainingsmateriaal ^②			10%	10%		80%
Accommodatie ^③				10%	40%	50%
Natraject ^④			10%	20%	10%	50%
Organisatie en Administratie ^⑤				40%		60%
Relatiebeheer			10%	30%	30%	30%
Prijs-kwaliteitverhouding ^⑥			20%	10%	20%	50%
Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal				70%	30%	

- ① Alle vijf referenten die deelnamen aan de kennissessies geven voor dit onderdeel geen score, omdat er volgens hen geen sprake was van een offerte of opleidingsprogramma. De uitnodiging (beschreven bij onderdeel 'Voortraject') bood volgens hen voldoende duidelijkheid over wat hen te wachten stond.
- ② Vijf deelnemers aan de kennissessies geven aan dat opleidingsmateriaal niet van toepassing was en onthouden zich daarom van een score. Drie andere referenten geven aan dat er bij de incompanysessie geen opleidingsmateriaal is verstrekt en kunnen om die reden geen score toekennen.
- ③ Voor de incompanysessies is dit onderdeel niet van toepassing, omdat deze op de eigen locatie van opdrachtgevers of bij een zelf geregelde externe locatie plaatsvonden. Referenten geven om die reden geen score voor dit onderdeel.
- ④ Zes respondenten geven geen score voor dit onderdeel. Vijf daarvan hebben deelgenomen aan de kennissessies en geven aan dat er geen sprake is geweest van een natraject.
- ⑤ Voor zes referenten, waaronder deelnemers aan de kennissessies, is het organisatorische en administratieve handelen van Atriensis dusdanig beperkt zichtbaar geweest, dat zij hier geen score voor kunnen geven.
- ⑥ De vijf referenten die deel hebben genomen aan de kennissessies geven aan geen score te kunnen toekennen, omdat deelname aan de kennissessies kosteloos was.

Toelichting op scores



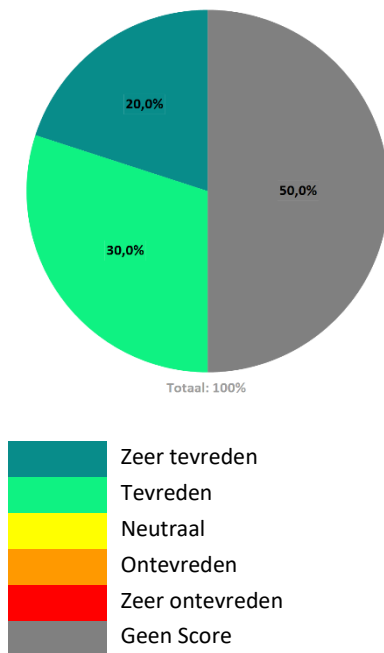
Voortraject

Aanvraag en intake

Referenten die als opdrachtgever een incompanysessie hebben afgenomen, zijn tevreden of zeer tevreden over het voortraject. Meerdere referenten noemen als pluspunt dat de aanvraag vlot tot een passend aanbod leidde. Een referent stelt het contact vooraf op prijs: “We hebben vooraf kort gesproken en hun open aanbod sloot goed aan bij wat we zochten.” Een andere referent beschrijft een uitgebreide intake: “Ik heb een intakegesprek gehad met de trainer en besproken waar we vooral tegenaan lopen. We hebben samen doorgenomen wat behandeld zou worden.” Eén referent geeft aan geen score te kunnen toekennen. Deze referent heeft de sessie op eigen initiatief aangevraagd en noemt de eigen uitvraag als uitgangspunt: “Het voortraject was voor hen niet zo spannend. Wij hadden uitvoerig en helder beschreven wat we van de sessie verwachten en wat we wilden ophalen en daarop kwamen zij met een prijsopgave.”

Uitnodiging en aanmelding

Referenten die kosteloos hebben deelgenomen aan kennissessies zijn te spreken over de duidelijkheid van de uitnodiging en het gemak van aanmelden. Een referent waardeert de persoonlijke benadering van de uitnodiging: “Ik kreeg een persoonlijke uitnodiging voor de jubileumdag. Ik denk zelfs met de post.” Een andere respondent beschrijft: “Complimenten voor de uitnodiging die ruim op tijd werd toegestuurd en waarin de onderwerpen afweken van de standaard. Origineel.” Een referent noemt als verbeterpunt dat aanvullende informatie over de sprekers welkom was geweest: “Ik kan me herinneren dat de onderwerpen van de sessies op zich duidelijk waren, maar het was fijn geweest als hier ook informatie over de sprekers bij was vermeld.” De aanmelding verloopt volgens de referenten zonder problemen.



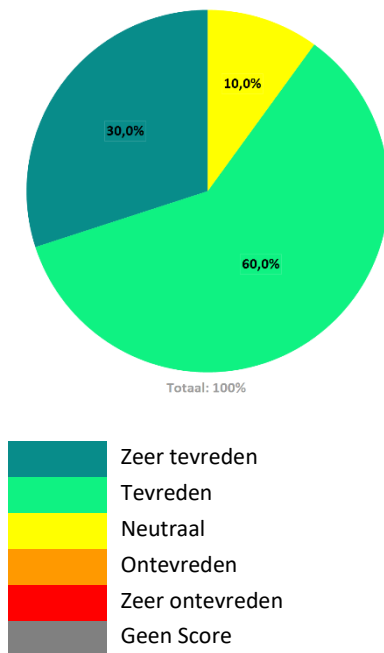
Opleidingsprogramma

Offerte en programma

Opdrachtgevers zijn positief over de offerte en het opleidingsprogramma. Meerdere referenten stellen op prijs dat de offerte overzichtelijk was en aansloot bij de eigen uitvraag. Een referent merkt op: “In de nieuwsbrief die wij ontvingen stond al heel duidelijk uitgelegd wat de inhoud van de sessie zou zijn en wat we konden verwachten. Ook de prijs stond hier duidelijk in.” Een andere referent beschrijft: “De offerte was niet heel ingewikkeld. Het ging om een incompanysessie van een dagdeel, op basis van een vast tarief. Via e-mail ontvingen we nog een overzichtje van de onderwerpen die behandeld zouden worden.” Een derde referent noemt een aandachtspunt: “De gesprekken vooraf waren vooral gericht op de inhoud. Achteraf gezien hadden we ook afspraken moeten maken over de vorm.”

Toepasselijkheid van dit onderdeel

Alle vijf referenten die deelnamen aan de kennissessies geven voor dit onderdeel geen score, omdat er volgens hen geen sprake was van een opleidingsprogramma. De uitnodiging (zoals beschreven in onderdeel ‘Voortraject’) bood volgens hen voldoende duidelijkheid over wat hen te wachten stond.



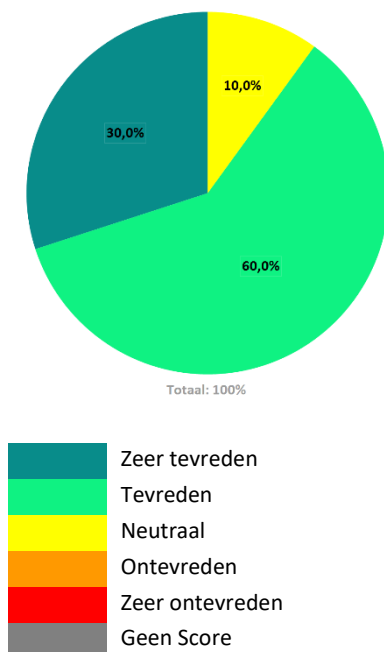
Uitvoering

Aansluiting bij de praktijkvraag

Opdrachtgevers zijn overwegend tevreden tot zeer tevreden over de uitvoering. Referenten erkennen dat de sessie goed aansloot bij de eigen vraag en dat de reacties binnen het team positief waren. Een referent geeft aan: “De uitvoering was inhoudelijk prima. Ze hebben precies verteld waar we om gevraagd hadden.” Een andere referent is te spreken over de directe toepasbaarheid: “De middag was leerzaam en het heeft ons ertoe gebracht om een specifieke actie meteen toe te passen.” Een derde referent beschrijft: “De incompanysessie heeft ons zodanig veel gebracht dat deelnemers wel graag een vervolg zouden zien.” Een vierde referent meldt dat een uiteenlopend kennisniveau in de groep de uitvoering iets bemoeilijkte, maar geeft aan tevreden te zijn.

Verschillen tussen kennissessies

De deelnemers aan de jubileumdag hebben elk twee sessies bijgewoond en beoordelen deze verschillend. Een geïnterviewde, die tevreden is over beide sessies, beschrijft: “De interactie was goed en door de werkvorm werden alle deelnemers onderling in de actie gezet.” Een tweede tevreden referent merkt op: “Wat ik me herinner is dat ik het inspirerend vond en continu geboeid was.” Een derde respondent is tevreden over de ene sessie, maar minder over de andere: “Over de tweede sessie heb ik geen goed gevoel. Ik miste de praktijk. Het leek een beleidsverhaal waar de taal van de straat ontbrak.” Een vierde referent noemt de interactie van de eerste sessie als sterk punt, maar meldt dat de beschikbare tijd voor de tweede sessie te kort was voor de gekozen werkvorm, waardoor deze niet tot een concrete uitkomst leidde. Eén referent geeft een neutrale score en beschrijft: “Over een van de twee sessies ben ik minder enthousiast. Hier sloot de gekozen werkvorm niet goed aan bij de groep.”



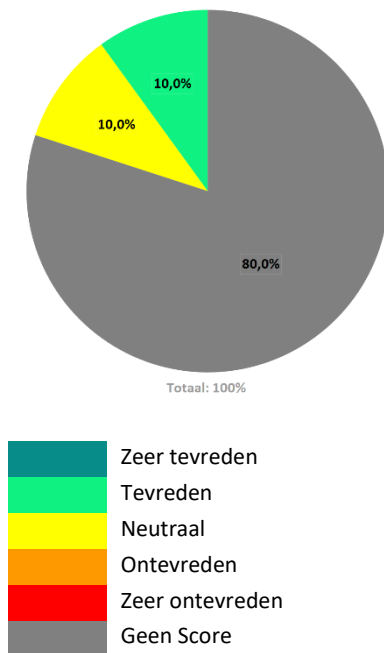
Opleiders

Didactische kwaliteit en praktijkgerichtheid

Opdrachtgevers zijn overwegend tevreden over de opleiders. Referenten noemen de didactische kwaliteit en de link met de praktijk als sterke punten. Een referent geeft aan: “De trainer bracht het heel levendig. Ook met interactie met onze groep waardoor het niet alleen maar zenden was.” Twee respondenten waarderen de vakinhoudelijke kwaliteit, met een kanttekening bij de werkvorm. Een van hen beschrijft: “De trainer deed het inhoudelijk goed en was vrij en open, alleen de keuze voor de werkvorm was niet handig. Het was vooral zenden.” Eén referent geeft een neutrale score en beargumenteert dit als volgt: “We kregen een vervangende opleider, waardoor de sessie meer op uitvoeringsniveau was dan we hadden verwacht. Het was fijner geweest als de opleider iets dichterbij het directieniveau en de landelijke regels had gestaan.”

Presentatievorm en ervaring van de sprekers

Kennissessiedeelnemers zijn grotendeels tevreden of zeer tevreden over de sprekers. Meerdere referenten noemen de praktijkervaring en de presentatiestijl als sterke punten. Een referent beschrijft een duidelijk verschil tussen twee sessies: “De ene sessie vond ik zeer goed, omdat de spreker duidelijk heel veel ervaring in de praktijk had. Ik proefde de ziel van de straat. De andere sessie was een duo presentatie en daar was ik niet zo van onder de indruk.” Een andere referent noemt de vorm als pluspunt: “De twee sessies die ik heb bijgewoond waren beide in de vorm van een duo presentatie. Ik hou daar wel van omdat het de vaart erin houdt.” Een derde referent noemt een andere invalshoek als inspirerend: “In één van de sessies was ook een spreker met veel ervaring in het onderwijs. Deze andere manier van kijken vond ik zeker inspirerend.”



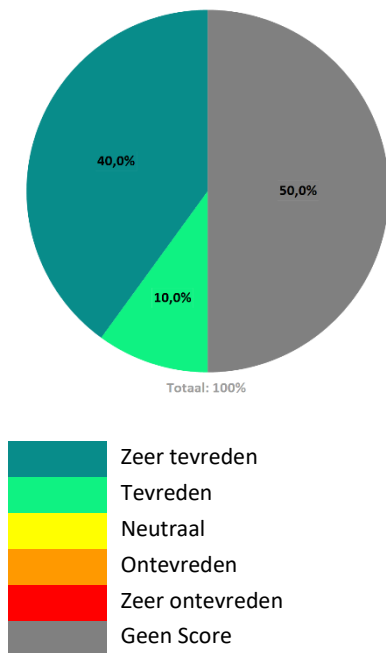
Trainingsmateriaal

Verstrekt trainingsmateriaal

Voor een deel van de opdrachtgevers beperkt het materiaal zich tot het toezenden van de presentatie na afloop. Een referent beschrijft: "Na de incompanysessie kregen we de PowerPoint. Dat was voldoende." Een respondent geeft een neutrale score vanwege de wens voor een compacter naslagdocument: "Het zou fijner zijn als we een iets compacter naslagdocument zouden krijgen dan de presentatie met vele bijlagen. Misschien een samenvatting die we eventueel ook als instructie document op ons intranet zouden kunnen plaatsen." Drie opdrachtgevers geven aan dat er geen opleidingsmateriaal is verstrekt en kunnen om die reden geen score toekennen.

Geen materiaal bij de kennissessies

De deelnemers aan de kennissessies geven aan dat opleidingsmateriaal niet van toepassing was en onthouden zich daarom van een score. Eén referent noemt wel dat aan het einde van de dag een boekje werd meegegeven: "We kregen aan het einde van de dag een boekje mee over 20 jaar Atriensis, maar dat kun je eigenlijk geen opleidingsmateriaal noemen, want dat had niks met de sessies te maken."



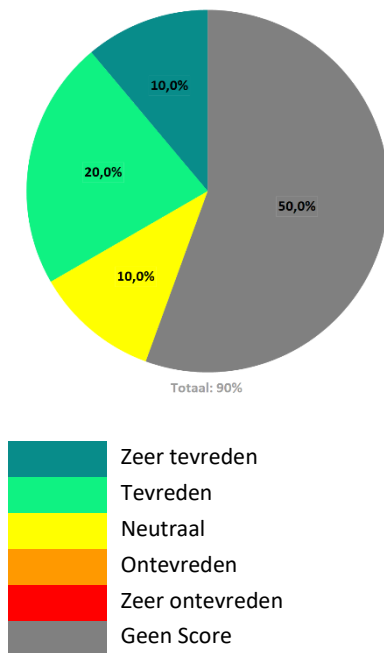
Accommodatie

Eigen locatie

Voor de opdrachtgevers is dit onderdeel niet van toepassing, omdat de incompanysessies op de eigen locatie of bij een zelf geregelde externe locatie plaatsvonden. Referenten geven om die reden geen score voor dit onderdeel.

Bereikbaarheid en verzorging

Deelnemers aan de jubileumdag zijn zeer te spreken over de locatie. Meerdere referenten noemen de bereikbaarheid en verzorging als sterke punten. Een geïnterviewde beschrijft: “De middag werd geopend met een lekkere lunch en afgesloten met een borrel. Het was ook goed bereikbaar, zo midden in het land.” Een andere referent noemt de aansluiting bij het thema als pluspunt: “Ik vond de keuze voor de locatie leuk omdat het mooi paste bij het thema duurzaamheid.”



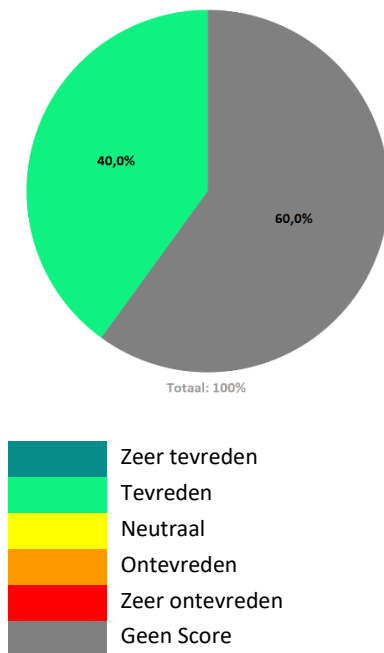
Natraject

Opvolging door de trainer

De ervaringen van opdrachtgevers met het natraject lopen uiteen. Een referent noemt dat er een kort gesprek is geweest direct na de presentatie en dat er geen verdere opvolging heeft plaatsgevonden op de specifieke sessie. Een andere referent beschrijft een andere ervaring omtrent de opvolging: “Na de sessie is er contact geweest met de trainer en die heeft ons heel duidelijk geadviseerd bij een specifieke actie die tijdens de sessie ter sprake was gekomen. Dat was heel waardevol.” Een geïnterviewde noemt de evaluatie en de uitwisseling van bevindingen als positief: “Na de incompanysessie heeft Atriensis een evaluatie gehouden en hebben we contact gehad om onze bevindingen uit te wisselen.”

Wisselende ervaringen met opvolging

Een opdrachtgever geeft geen score omdat er alleen een evaluatieformulier is ingevuld, zonder verdere terugkoppeling. Een andere opdrachtgever geeft een neutrale score. Reden hiervoor is het ontbreken van verdiepend contact na afloop, terwijl juist op dit vlak meerwaarde wordt gezien door deze referent: “Ik zou ze willen aanbevelen om na afloop van zo’n sessie ook inhoudelijk verder te praten over ontwikkelingen in de toekomst en wat ze hierin zouden kunnen betekenen.” Deze referent voegt toe: “Ze zijn erg goed in het overzien van de ontwikkelingen en ze zouden ons meer op de hoogte kunnen houden, meer met ons praten en ons meenemen over wat er zou kunnen gebeuren.” De referenten die hebben deelgenomen aan de kennissessies geven geen score omdat er geen sprake is geweest van een natraject. Zij omschrijven dit als passend bij de aard van de kosteloze kennissessies.



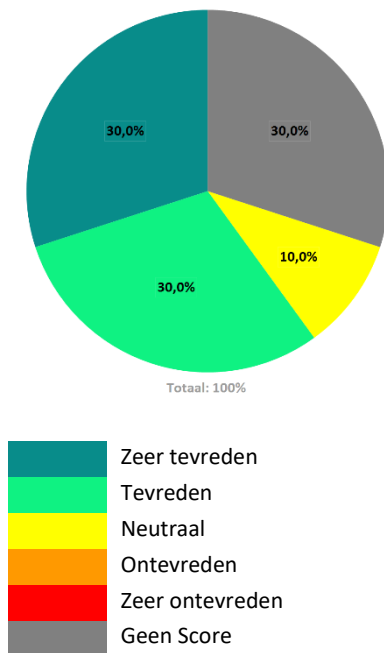
Organisatie en Administratie

Afhandeling van de sessie

Vier van de vijf opdrachtgevers geven aan tevreden te zijn over het organisatorische en administratieve handelen van Atriensis. Een referent merkt op: "Het contact loopt eigenlijk altijd goed, met een korte responstijd." Een andere respondent beschrijft: "We hebben niet heel veel contact met Atriensis gehad, maar bij het inkopen en afstemmen van de incompanysessie verliep het allemaal prima." Eén geïnterviewde beschrijft het afzeggen van een sessie door Atriensis als aandachtspunt: "Wat mij tegenviel is dat het afzeggen van onze sessie wel erg gemakkelijk leek te gaan en dat er niet echt rekening gehouden werd met de mogelijke gevolgen voor ons. Wij hadden zelf een externe locatie geboekt en aanvullende sprekers."

Beperkt zicht op de organisatie

Deelnemers aan de kennissessies geven geen score omdat dit onderdeel te beperkt zichtbaar is geweest. Referenten geven aan zich eenvoudig te hebben kunnen inschrijven, maar verder te weinig zicht te hebben op eventuele achterliggende processen: "Ik heb me alleen ingeschreven en of daar nou een backoffice achter zat weet ik niet." Ook een opdrachtgever geeft geen score. Deze referent heeft alleen rechtstreeks contact gehad met de trainer en daardoor geen zicht op het bredere organisatorische en administratieve handelen.



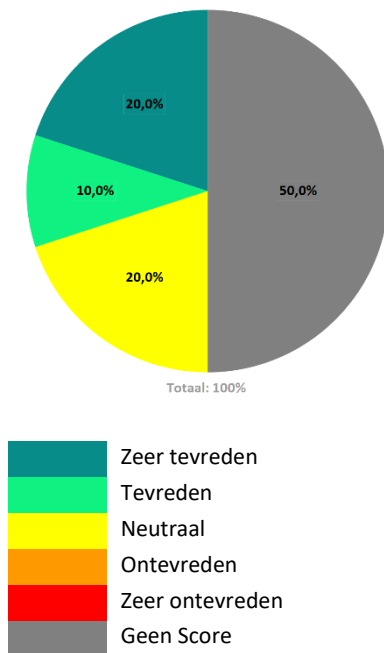
Relatiebeheer

Contactfrequentie en nieuwsbrieven

Meerdere referenten zijn tevreden of zeer tevreden over het relatiebeheer. Een respondent noemt de laagdrempeligheid als pluspunt: "Ik ken Atriensis al veel langer en ontvang vaker nieuwsbrieven en uitnodigingen. Ik spreek ze ook geregeld. We weten van elkaar dat de deur open staat." Een andere referent benoemt specifiek de nieuwsbrief: "We hebben deze betreffende incompetensie afgenomen via één van hun nieuwsbrieven. In die zin vind ik de nieuwsbrieven dus zeker waardevol."

Zichtbaarheid en frequentie van contact

Drie referenten geven geen score omdat zij geen actief relatiebeheer ervaren. Een respondent merkt op: "In mijn ogen is geen sprake van relatiebeheer. Behalve deze jubileumbijeenkomst dan. Dat is natuurlijk een sterk staaltje relatiebeheer." Een andere respondent merkt op dat de kwartaaluitnodigingen na de jubileumdag zijn weggefallen en noemt de aanpak weinig proactief: "Als het gaat over relatiebeheer vind ik Atriensis redelijk vraaggestuurd. Minder proactief en persoonlijk." Eén referent geeft een neutrale score en licht dit toe: "Ik zou ze willen aanbevelen om de zichtbaarheid en vindbaarheid van de open kennismogelijkheden te verbeteren. Los van dat het open aanbod niet altijd bekend is, is het ook moeilijk vindbaar. Daarnaast geeft de informatie op de website ook onvoldoende duidelijkheid over wat je dan vervolgens ook echt krijgt." Een andere opdrachtgever, die in totaliteit een zeer tevreden score geeft, voegt een kanttekening toe over de herkenbaarheid van het aanbod: "Ik moet eerlijk zeggen dat ik niet goed weet op welke onderwerpen Atriensis zich wel en niet positioneert."



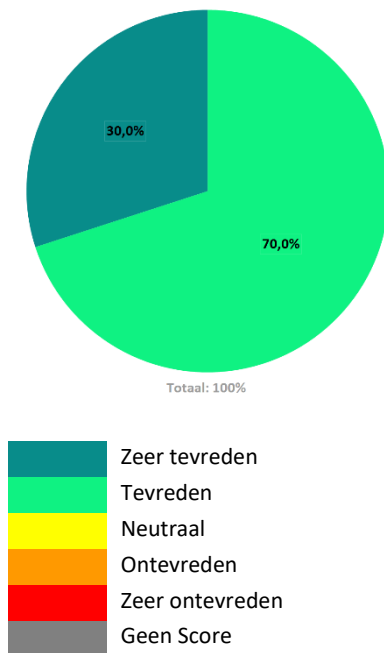
Prijs-kwaliteitverhouding

Beleving van de prijs-kwaliteitverhouding

De ervaringen met de prijs-kwaliteitverhouding lopen uiteen. Drie opdrachtgevers zijn tevreden over de prijsstelling. Een referent merkt op: "Ik denk dat het een hele nette vraagprijs is. Het is ook één bedrag ongeacht het aantal deelnemers en daarom was het voor ons gunstig." Een andere tevreden respondent beschrijft: "Het is gewoon een vast tarief en dat is vergelijkbaar met het tarief van een projectleider, dus wat mij betreft prima." Twee respondenten geven een neutrale score. De eerste vindt de prijs, gezien de eigen rol als opdrachtnemer richting de klantrelatie, aan de hoge kant: "Als ik terugdenk ben ik niet zo tevreden met de prijs. Vanuit hun rol als opdrachtnemer en gezien de inhoud van onze uitvraag, zou ik eigenlijk vinden dat ze dit kosteloos als klantenbinding zouden aanbieden aan ons als opdrachtgever." De tweede referent beschrijft: "Wij hebben het hier intern achteraf nog wel over de prijs gehad. Die zat behoorlijk aan de bovenkant en omdat er ook belang in zat voor Atriensis in de vorm van acquisitie vonden we de prijs toch wel erg hoog."

Kosteloze deelname

Vijf referenten geven aan geen score voor dit onderdeel te kunnen toekennen, omdat deelname aan de kennissessies kosteloos was.



Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal

Waardering van kennis en samenwerking

Opdrachtgevers zijn tevreden tot zeer tevreden over de afgenomen incompanysessie en de samenwerking met Atriensis in totaliteit. Meerdere referenten geven aan Atriensis vooral te zien als adviseur. Een referent merkt op: “Ik waardeer Atriensis om hun kennis en kunde.” Een andere respondent noemt een langdurige samenwerking: “Ik ben zeer tevreden. We halen al jaren kennis op bij Atriensis.” Een derde geïnterviewde benoemt een concrete vervolgstap: “Wij zijn met ze aan het praten over een mogelijk vervolg.” Een van de opdrachtgevers waardeert de inhoudelijke deskundigheid en de bereidheid om positie in te nemen: “Wat ik erg waardeer is dat Atriensis, naast hun kennis van zaken, ook positie durven in te nemen. Ik zie ze ook als belangenbehartiger. Ze durven een standpunt in te nemen en ik merk een persoonlijke gedrevenheid en betrokkenheid, waarbij ze ook prikkelen en een mening geven.”

Waardering van de kennissessies

Referenten die hebben deelgenomen aan de kennissessies zijn eveneens tevreden tot zeer tevreden. Een referent noemt de kennismaking met de kennistak van de organisatie als waardevol: “Ik vind Atriensis een goede club en via deze jubileumdag heb ik kennis gemaakt met de kennistak van ze. Ik heb een leuke middag gehad.” Een andere referent geeft aan zich vaker aan te melden voor vergelijkbare uitnodigingen en beschrijft: “Ik zie Atriensis als een koploper in duurzaamheid en zou ze zeker aanbevelen.”

Trends bedrijfsopleidingen

De recente internationale rapporten over leren en ontwikkelen laten een duidelijke en consistente beweging zien richting in bedrijfsopleidingen. Organisaties verschuiven van generieke trainingsprogramma's naar strategische, gepersonaliseerde leeroplossingen die direct bijdragen aan organisatieresultaten en wendbaarheid.

Een centrale trend is de opkomst van **skills-based learning**. Organisaties richten zich steeds minder op functietitels en steeds meer op concrete vaardigheden als basis voor talentontwikkeling. Dit vraagt om gerichte analyse van skill gaps en het ontwikkelen van leerinterventies die aansluiten op specifieke behoeften van individuen en teams. Hierdoor neemt de vraag naar maatwerkopleidingen sterk toe.

Daarnaast groeit het belang van **continue ontwikkeling**. In een arbeidsmarkt waarin vaardigheden snel verouderen, wordt leren een doorlopend proces in plaats van een eenmalige interventie. Uit onderzoek blijkt dat 91% van de L&D-professionals continu leren cruciaal vindt voor carrièresucces. Maatwerk speelt hierbij een sleutelrol, omdat leeroplossingen flexibel en direct toepasbaar moeten zijn.

Een derde belangrijke ontwikkeling is de integratie van **loopbaanontwikkeling en leren**. Organisaties die investeren in carrièregerichte leerprogramma's presteren beter op het gebied van talentbehoud, betrokkenheid en innovatie. Leren wordt steeds vaker gekoppeld aan interne mobiliteit, coaching en persoonlijke groeipaden, wat de effectiviteit van maatwerk versterkt.

Tot slot zorgt **technologie**, met name **AI**, voor verdere versnelling. AI maakt het mogelijk om leertrajecten te personaliseren, schaalbaar aan te bieden en real-time aan te passen aan veranderende skillbehoeften.

Conclusie

Bedrijfsopleidingen ontwikkelen zich tot een strategisch instrument waarmee organisaties wendbaarheid vergroten, talent behouden en toekomstbestendig blijven.

Bronnen

- LinkedIn Learning (2025), *Workplace Learning Report*
- World Economic Forum (2025), *Future of Jobs Report*
- Donald H. Taylor (2026), *Global Sentiment Survey*

Cedeo-erkenning

Achtergrond

Er zijn in Nederland naar schatting ruim 26.000 commerciële opleidingsinstituten die een veelvoud aan maatwerk- en open opleidingen aanbieden. Voor veel opleidingsfunctionarissen vormt dit enorme aanbod een onoverzichtelijk en, in kwalitatieve zin, ondoorgrondelijk geheel. Daarnaast zijn er enkele duizenden organisaties die zich richten op het brede terrein van organisatieadvies, juridisch advies en intensieve begeleiding door middel van coaching.

Om zicht te bieden op instituten die aantoonbaar naar tevredenheid van bedrijven en organisaties cursussen, trainingen, opleidingen, organisatieadvies of coaching hebben verzorgd, voert Cedeo te Rotterdam klanttevredenheidsonderzoeken uit onder inkopers van deze diensten.

Criteria

Om in aanmerking te komen voor erkenning stelt Cedeo duidelijke eisen in de vorm van kwantitatieve en kwalitatieve criteria.

Kwantitatieve criteria ter borging van de continuïteit:

- De organisatie heeft meer dan vijf opdrachtgevers.
- De organisatie is minimaal drie jaar actief.
- De organisatie heeft een minimum jaaromzet van € 250.000,-.

Kwalitatieve criteria:

- De organisatie moet kunnen aangeven op welke wijze het haar aanbod ontwikkelt.
- De organisatie heeft op een bedrijfsgerichte wijze, bij meerdere organisaties en deelnemers, positieve resultaten geboekt. Of dit zo is, wordt gemeten aan de hand van een Klanttevredenheidsonderzoek.
- De organisatie moet in haar handelen aantoonbaar bedrijfsgericht zijn.

Methode

Cedeo benadert tijdens het Klanttevredenheidsonderzoek opdrachtgevers, (opleidings-) functionarissen en deelnemers met een aantal gerichte vragen over hun ervaringen met de onderzochte organisatie. Hoe waarderen zij de samenwerkingsrelatie, de dienstverlening en de prestaties van uw organisatie? Centraal staat daarbij telkens de vraag in hoeverre het instituut erin is geslaagd gewekte verwachtingen en gedane beloften daadwerkelijk waar te maken. Pas bij een hoge mate van tevredenheid onder de ondervraagde referenten over de verschillende stappen in het voor-, uitvoerings-, en natraject én indien het instituut voldoet aan de vereiste basiscriteria rondom

kwaliteit, continuïteit en bedrijfsgerichtheid (zie criteria), komt het in aanmerking voor Cedeo-erkenning.

Cedeo stelt zich op het standpunt dat voor de aangevraagde erkenning tenminste 80% van de benaderde referenten zich dient uit te spreken in termen van 'tevreden' tot 'zeer tevreden'.

Afhankelijk van het uitgevoerde onderzoek verleent Cedeo de volgende erkenningen:

- Cedeo-erkend Maatwerk Bedrijfsopleidingen
- Cedeo-erkend Open Bedrijfsopleidingen
- Cedeo-erkend Coaching
- Cedeo-erkend e-Learning
- Cedeo-erkend Assessments
- Cedeo-erkend Organisatieadvies
- Cedeo-erkend Interim management
- Cedeo-erkend Onderwijsadvies of Onderwijsbegeleiding
- Cedeo-erkend Outplacement, Loopbaanbegeleiding en re-integratie
- Cedeo-erkend Werving & Selectie

Erkenningen hebben een geldigheid van 2 jaar na afgifte.

Procedure

Nadat het instituut zich heeft aangemeld voor Cedeo-erkenning, wordt de volgende procedure gehanteerd:

- Tijdens een kennismakingsgesprek moet blijken dat het instituut voldoet aan de kwantitatieve criteria die als basis dienen voor het uit te voeren klanttevredenheidsonderzoek.
- Cedeo voert het klanttevredenheidsonderzoek uit.
- Cedeo bezoekt het instituut. Gedurende dat bezoek worden met de directie de uitkomsten van het onderzoek besproken, en saillante informatiepunten, door het instituut verstrekt in de vragenlijst, nader tegen het licht gehouden. Cedeo stelt daarnaast aanvullende vragen met betrekking tot zorg rondom kwaliteit, continuïteit en bedrijfsgerichtheid.
- Op basis van de vragenlijst, de geregistreeerde ervaringen van referenten en het bezoek, worden conclusies getrokken die resulteren in een besluit.
- Dit besluit kan zijn:
 - toekennen van de Cedeo-erkenning en daarmee (continuering van) publicatie en opname op de website van Cedeo;
 - geen toekenning of continuering van de erkenning.
- Cedeo verleent al dan niet de Cedeo-erkenning. Bij een positieve uitspraak zijn de onderzoeksresultaten openbaar en bij Cedeo te verkrijgen.

Conclusie van Cedeo

Op basis van de positieve uitslag van het uitgevoerde Klanttevredenheidsonderzoek is het instituut toegestaan voor de periode van twee jaar het predicaat 'Cedeo-erkend' te voeren; de periode in overeenstemming met het uitgereikte certificaat.

Daarnaast heeft het instituut recht op:

- De mogelijkheid om gebruik te maken van de vermelding 'Cedeo-erkend' voor PR-activiteiten
- Publicatie van daartoe bestemde beeldmerk(en) 'Cedeo-erkend'
- Opname op de website van Cedeo: www.cedeo.nl, met:
 - profiel, inclusief logo
 - contactgegevens
 - verleende erkenningen
 - integraal klanttevredenheidsonderzoek
 - opname opleidingsaanbod, inclusief rechtstreekse link naar website
- Publicatie als erkend bureau in advertenties