

Szkolenia w kryzysie – bilans zysków i strat



Mądrzy tną koszty tam, gdzie rynek nie zagląda, czyli wewnątrz firmy. Eventy dla klientów pozostały, ale wyjazdy integracyjne już nie, bo ich braku klient zewnętrzny przecież nie zobaczy. A nawet jeśli jakąś „integrację” trzeba ludziom zrobić, to tnie się koszty mówców, warsztatów – czyli część szkoleniową, a zostaje czysta impreza.

dr Marek Skała

To zupełnie naturalne przy ograniczanych budżetach. Dla rynku szkoleń jednak fatalne, bo trwa już drugi rok. Przez jakiś czas byłoby to dobre, bo kryzys oczyszcza rynek z dziwactw, projektów nie mających sensu, nie przynoszących efektów, etc. Ale na dłuższą metę kryzys wywołuje też te najgorsze instynkty, bo walka firm szkoleniowych o utrzymanie zwyczajnie psuje i rynek i relacje. Właśnie fatalne niekiedy relacje buńczucznych zleceniodawców z przyciśniętymi do ściany firmami szkoleniowymi to drugi objaw kryzysu. Trzecim elementem tej szkoleniowej układanki są EFSy, czyli wpompowanie pieniędzy w rynek na dziwnych zasadach. Pomaga to oczywiście firmom szkoleniowym, wiele daje beneficjentom, ale układa relacje rynkowe dość pokrętnie. Możemy to porównać do ratowania Grecji czy budżetu USA – dodrukowanie pieniędzy dawanych według uznania, ale czasami bez sensu. Wszystko o czym piszę poniżej jest z pewnością subiektywne, jednak realnie miało miejsce. Przy mojej dużej aktywności pozaszkoleniowej – konferencjach, kongresach, seminariach, artykułach, blogach – sądzę, że moje obserwacje są częścią zjawisk, a nie tylko indywidualnymi przypadkami.

Zacznę od EFS – pracuję w dwóch dobrych projektach, przygotowanych przez beneficjentów. Dobre, rzetelne stawki za dzień, jeden płaci natychmiast, bo tak chce; drugi z opóźnieniem trzymiesięcznym, bo tak dostaje transze z PARP. Relacje normalne, zwyczajne, dobra robota, obie strony zyskują – my stałą współpracę, oni dobrą wiedzę. Dla mnie kłopotem w EFSach jest to, kiedy

FIRMY SZKOLENIOWE, KTÓRE SĄ CZŁONKAMI POLSKIEJ IZBY FIRM SZKOLENIOWYCH		
Firmy szkoleniowe	Przynależność do PIFS	Stosowanie Kodeksu Dobrych Praktyk
ARL AGROTUR	Tak	Tak
BANKOWY OŚRODEK DORADZTWA I EDUKACJI SP. Z O.O.	Tak	Tak
BUSINESS CENTER 1	Tak	Tak
CENTRUM DORADZTWA I KSZTAŁCENIA KADR P.W. ZBRYK	Tak	Tak
CENTRUM KREOWANIA LIDERÓW S.A.	Tak	Tak
DOOR I FRANKLINCOVEY	Tak	Tak
EXERTUS SP. ZO.O.	Tak	Tak
FPL SP. Z O.O.	Tak	Tak
GFKM	Tak	Tak
GRUPA APEXNET	Tak	Tak
HOUSE OF SKILLS	Tak	Tak
HUTCHINSON INSTITUTE	Tak	Tak
INSTYTUT ROZWOJU BIZNESU SP. Z O. O.	Tak	Tak
INTEGRA CONSULTING	Tak	Tak
MAZOWIECKIE CENTRUM SZKOLEŃ SP. Z O.O.	Tak	Tak
MEDIATOR GROUP S.A.	Tak	Tak
MEGALIT INSTYTUT SZKOLEŃ	Tak	Tak
MODERATOR S.C.	Tak	Tak
MPM PRODUCTIVITY MANAGEMENT SP. Z O.O.	Tak	Tak
NOWE MOTYWACJE SP. Z O.O.	Tak	Tak
OŚRODEK SZKOLENIOWY „PRYMUS”	Tak	Nie
PERSPEKTYWA TOMASZ TYNDERENDA	Tak	Tak
PM DORADZTWO GOSPODARCZE SP. Z O.O.	Tak	Tak
PROFES	Tak	Tak
STOWARZYSZENIE DS. BADAŃ PRACY I ORGANIZACJI PRZEDSIĘBIORSTW REFA WIELKOPOLSKA	Tak	Tak
TARBONUS SP. Z O.O.	Tak	Tak
WARSAW STUDY CENTRE	Tak	Tak
WARSZAWSKI INSTYTUT BANKOWOŚCI	Tak	Tak

źródło: IAGE

ktoś zwraca się o specjalistyczne szkolenie (specyficzne negocjacje, zarządzanie kryzysem, leadership dla CEO). Wciąża

w przygotowanie programu, uruchamia projekt, a na końcu ujawnia, że ma na to w budżecie jakieś śmieszne stawki. Kie-

RANKING FIRM SZKOLENIOWYCH 2010

Miejsce 2010	Miejsce 2009	Nazwa firmy	Osoba zarządzająca firmą	Wielkość przychodów netto z działalności szkoleniowej za cały 2009 r.	Wielkość przychodów netto z działalności szkoleniowej za pierwsze półrocze 2009 r.	Wielkość przychodów netto z działalności szkoleniowej za pierwsze półrocze 2010 r.
1	3	GDAŃSKA FUNDACJA KSZTAŁCENIA MENEDŻERÓW	Wojciech Rybowski, Krzysztof Balcerzak	18 430 000,00	9 200 000,00	6 000 000,00 *
2	2	HOUSE OF SKILLS S.A.	Aleksander Drzewiecki	18 258 929,15	6 443 756,61	6 813 191,78
3	10	MEDIATOR GROUP S.A.	Krzysztof Wierzęć	14 255 610,49	5 726 826,90	4 823 027,58 *
4	4	INSTYTUT ROZWOJU BIZNESU SP. Z O.O.	Włodzimierz K. Buśkiewicz	13 583 656,00	5 662 012,00	10 503 460,00
5	5	NOWE MOTYWACJE SP. Z O.O.	Grzegorz Jachna	12 872 360,35	6 305 305,74	6 462 113,54
6	33	MAZOWIECKIE CENTRUM SZKOLEN SP. Z O.O.	Marcin Małecki	8 930 000,00	3 862 000,00	2 500 000,00 *
7	9	PROFES		7 339 490,00	3 261 190,00	4 812 287,00 *
8		FPL SP. Z O.O.	Jolanta Krokowska	6 586 382,00	2 928 242,00	2 980 000,00 *
9		BANKOWY OŚRODEK DORADZTWA I EDUKACJI SPÓŁKA Z O.O	Maciej Wojtaszek	6 202 270,00	3 272 950,00	3 848 649,00 *
10		„WARSAW STUDY CENTRE SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ” SP. K.	Marzena Fryckowska	5 185 832,97	2 729 361,12	3 634 162,77 *
11		WARSZAWSKI INSTYTUT BANKOWOŚCI	Andrzej Lech	5 051 774,83	3 054 944,69	1 800 000,00 *
12	18	INTEGRA CONSULTING MAREK MAŁKOWICZ	Marek Małkiewicz	4 798 482,46	2 252 331,40	3 456 387,00 *
13		OŚRODEK SZKOLENIOWY „PRYMUS”	Piotr Laszczak	4 075 564,02	2 211 000,57	1 500 000,00 *
14	13	TARBONUS SP. Z O.O.	Marian Kasiarz	4 005 050,14	1 984 105,50	2 360 133,96 *
15	20	BUSINESS CENTER 1	Anna Kępka	3 781 072,03	1 669 281,20	2 480 000,00 *
16		GRUPA APEXNET	Iwona Wierzgala, Monika Sacewicz	3 619 735,00	1 573 080,00	1 500 000,00 *
17		PM DORADZTWO GOSPODARCZE SP. Z O.O.	Jakub Słupiński	2 690 000,00	777 000,00	3 848 000,00 *
18	27	STOWARZYSZENIE DS. BADANIA PRACY I ORGANIZACJI PRZEDSIĘBIORSTW REFA WIELKOPOLSKA	Beata Nowaczyk	2 279 564,40	1 054 203,00	1 650 152,16
19	1	COMP S.A.	Jacek Papaj	1 910 192,00	1 045 824,00	1 166 000,00 *
20		MODERATOR S.C.	Tomasz Witkowski, Sławomir Jarmuż	1 800 000,00	800 000,00	750 000,00 *
21		PERSPEKTYWA TOMASZ TYNDERENDA	Tomasz Tynderenda	1 277 045,00	509 900,00	495 200,00 *
22	21	MPM PRODUCTIVITY MANAGEMENT SP. Z O.O.	Agata Buszczak - Męcina	1 222 055,38	542 816,32	900 000,00 *
23	26	MEGALIT INSTYTUT SZKOLEŃ	Marek Skala	1 000 000,00	400 000,00	400 000,00
24		EXERTUS SP. ZO.O.	Zbigniew Kloczko	890 979,00	476 406,00	550 000,00 *
25	29	CENTRUM KREOWANIA LIDERÓW S.A.	Tomasz Ruszkowski	750 382,66	604 570,00	112 227,23
26		AGENCJA ROZWOJU LOKALNEGO AGROTUR S.A.	Anna Kukla	707 355,29	342 564,35	313 350,84 *
27		HUTCHINSON INSTITUTE	Robert Fiutak	637 000,00	329 000,00	470 000,00 *
28		CENTRUM DORADZTWA I KSZTAŁCENIA KADR PW. ZBRYK	Edward Zbryk	405 911,71	224 253,09	269 049,30 *

* Dane szacunkowe

źródło: IAGE

dyś wygrali projekt na zasadzie jakoś to będzie, przy minimalnej stawce – i teraz muszą trenera z rocznym doświadczeniem postawić twarzą w twarz z zarządem dużej firmy. Słabo. By podsumować ten aspekt powiem, że ostatnio dostałem maila z prośbą o przesłanie 32,50, bo koszt wyżywienia, jaki był w budżecie został o tyle przekroczony. I choć byłem ich gościem, sami ustalali jadłospis, to ja mam

po pół roku odesłać im zjedzoną przez dwa dni nadwyżkę. Nie pominę więc, że to na ich usilne prośby zgodziłem się pracować za niską stawkę, tak a konto przyszłej współpracy. Już się nie nabieram, po krakowsku zaczynam rozmowę o szkoleniach z EFS od „za ile”?

Drugim, też negatywnym zjawiskiem pelzającego ciągle kryzysu jest zdarzająca się nadmiernie wysoka pozycja HR

i Szkoleń wobec firm dostawczych. Jest wiele firm, gdzie mam przyjaciół, spotykamy się, rozmawiamy, ale nie szkolimy się. Mają EFSy, obcięte budżety. Rozumujemy się, szanujemy. Ale obok pojawia się też wiele dziwacznych zachowań. Choćby zamawianie tego samego szkolenia u 2-3 dostawców, blokowania terminów, a potem dorzynania dostawcy ceną na 3 dni przed szkoleniem – zrobi ten, który