

Hoe bindt de automotive ondernemer medewerkers aan zijn bedrijf? Met een krappe arbeidsmarkt is deze vraag actueler dan ooit en in het perspectief van het 75-jarig bestaan een goede aanleiding daarover te praten met Innovam, in de persoon van algemeen directeur Leo Fransen en Bernd-Jan de Rooij, manager international business development. Tekst Jos Veldhuisen en Emil Peeters

Word topsporter

An de hand van het voorbeeld van een grote dealerholding met weinig verloop en de bereidheid te investeren in medewerkers, schetst Leo Fransen het probleem van de universele autobedrijven daarmee, die ook allemaal op zoek zijn naar medewerkers: “Wie zich niet weet te onderscheiden krijgt de ‘afvallers’ die het bij een wel aantrekkelijke werkgever niet redden. Zo hard is de concurrentie momenteel.” Met zo’n 15.000 mbo-studenten voor de hele mobiliteitsbranche is de instroom het afgelopen jaar stabiel gebleven, maar te klein om de uitstroom te kunnen dekken. Leo

Fransen: “Het belangrijkste voor de sector de komende jaren is dan ook te zorgen dat de achterdeur dicht blijft, want er vertrekken er gewoonweg te veel, te vroeg.”

Bernd-Jan de Rooij vult aan: “Het vervangen van één vertrekkende expert kost een veelvoud van wat het kost om die persoon te behouden.”

SALARIS

Daarmee komen we op het fenomeen dat autobedrijven goede monteurs bij collega’s weglokken met hogere salarissen. Toch is geld niet de belangrijkste drijfveer voor een monteur, aldus Leo Fransen. “Het komt zelfs



In de studio worden onder meer virtuele trainingen opgenomen.

pas op de vierde plaats. Het belangrijkste is de mogelijkheid die medewerkers krijgen om zich te ontwikkelen. Daarna komen flexibele arbeidsomstandigheden en de cultuur van het bedrijf, en pas daarna speelt geld een rol. Als die eerste drie dingen op orde zijn, is het geld niet meer zo belangrijk. Pas als er met die eerste drie dingen iets mis is, vertrekken mensen omwille van het salaris en zijn dan tegelijkertijd ook geen ambassadeur voor je bedrijf meer.”

Dat met name jongeren geen interesse tonen voor het vak van monteur komt volgens Leo Fransen omdat zij een verkeerd beeld van het vak hebben. “Enerzijds heb je het romantische beeld van monteur in overall, met een steeksleutel in de achterzak, die over een motorkap van een oldtimer gebogen staat; anderzijds denken mensen dat het allemaal hightech is geworden en er alleen nog maar IT-werkzaamheden worden verricht. Beide beelden kloppen niet. Het echte beeld van het werk in een werkplaats is dat het gewoon topsport is. Je kunt er een goede boterham verdienen, maar je moet er hard voor werken. Het is ook vaak repetitief werk. Efficiency telt zwaar in de werkplaats. Dat maakt het moeilijk aan het sociale aspect ervan recht te doen. Dat is een groot probleem, want 70 procent



Een NEN 9140-training voor gevorderden, voor het werken aan elektrische voertuigen.



Een apk-training van Innovam.

van het werk leer je uiteindelijk vooral op de werkplek, in de werkplaats. 10 procent van wat je moet weten, leer je op school en die overige 20 procent proberen wij ze bij te brengen.”

E-LEARNING

Bernd-Jan de Rooij: “Daarom kijken wij ook steeds meer of we het leren op de werkplek kunnen faciliteren. Met het tekort op de arbeidsmarkt en oplopende wachttijden in de werkplaatsen zijn bedrijven ook niet meer zo happig om hun medewerkers naar onze klaslokalen te sturen.”

Zeker in de coronaperiode heeft e-learning een hoge vlucht genomen en deels is die trend gebleven. Bernd-Jan de Rooij: “De internationale klanten voor onze train-de-trainer-programma’s die wij in de coronatijd naar digitaal hebben omgezet, zijn allemaal gebleven. Die klanten willen ook niet meer terug, al wordt er afen toe nog wel gemord dat ze elkaar wel weer eens een keer in levenden lijve zouden willen zien, maar de kosten van een internationale bijeenkomst zijn inmiddels fors hoger dan vier jaar geleden. Digitaal is goedkoper en minstens zo effectief.”

Over het algemeen ziet Innovam de belangstelling toenemen voor hybride trainingen: deels digitaal, deels fysiek. Bernd-Jan de Rooij: “Elke training is op een hybride manier vorm te geven, waarbij de verhouding tussen fysiek en digitaal kan verschillen. Fysieke

trainingen worden wel korter en veel gericht, zodat een medewerker niet te lang uit het bedrijf is. En bij die fysieke trainingen gaat iemand ook meteen met praktische dingen aan de slag. Theorie kun je prima online overdragen. Waar we zelf best trots op zijn, is dat we praktische vaardigheden nu ook online kunnen trainen. Omdat we vorig jaar een voormalige partner hebben overgenomen die gespecialiseerd is in het ontwerpen

‘70 procent van het werk leer je in de werkplaats, 10 procent leer je op school en die overige 20 procent proberen wij ze bij te brengen.’

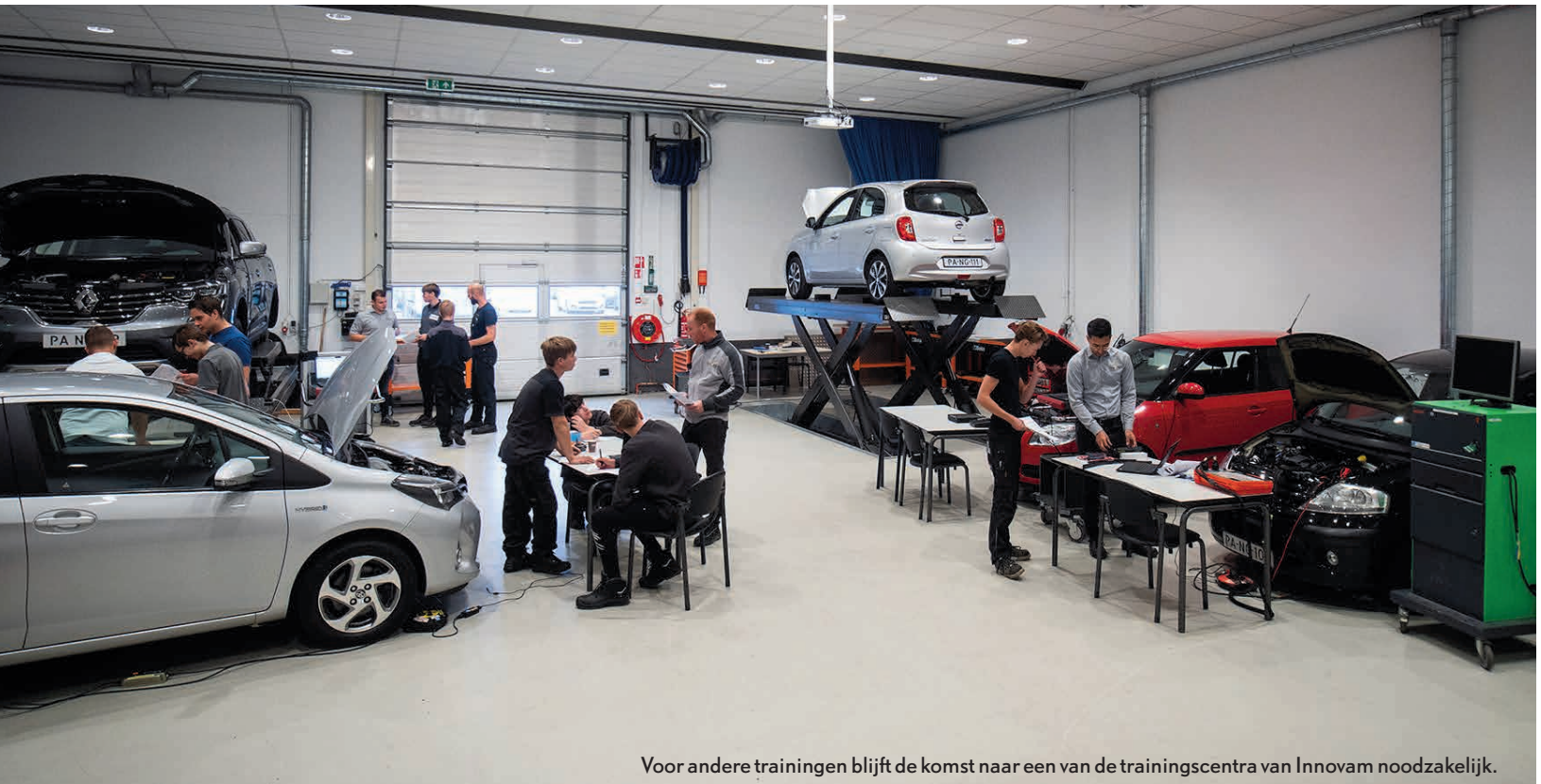
van digitale leeroplossingen (Zwartlicht, red.), kunnen we deelnemers nu ook op basis van een digitale oplossing vaardigheden bijbrengen. Het spanningsvrij maken van een elektrisch voertuig bijvoorbeeld kun je prima virtueel oefenen. Het is nog veiliger ook. Je mag fouten maken.”

De populairste trainingen binnen het niet-merkgebonden segment betreft het werken aan EV, airco en veiligheidssystemen. Leo

Fransen: “Om de simpele reden dat bij het werken aan EV’s de veiligheid in het geding is. Voor aircoservice heb je nu eenmaal een STEK-certificering nodig, anders kun je geen koudemiddel kopen en ook voor het werken aan veiligheidssystemen moet je binnenkort SERMI-gecertificeerd zijn.”

Sinds kort beweegt Innovam zich ook nadrukkelijk op de markt van schadehersteloopleidingen, zeker sinds de overname van de VOC, begin 2022. Hierin zijn in korte tijd grote stappen gezet, aldus Leo Fransen. “Je ziet nu, met de invoering van de branche- en plusnormering van Bovag, de belangstelling voor onze schadehersteloopleidingen en -trainingen toenemen. Je móet nu wel je mensen op training doen, met als gevolg dat de schadeopleidingen ver vooruit volgepland raken. Die trainingen zijn nog steeds wel heel praktisch ingestoken, al proberen we ook daar steeds meer virtueel aan te bieden, virtueel lassen bijvoorbeeld.”

Bernd-Jan de Rooij vult aan: “Daarnaast zijn we voor een iconisch Italiaans sportwagenmerk wereldwijd hét schadehersteltechnici van over de hele wereld hiernaartoe, bijvoorbeeld voor lastrainingen, die worden afgesloten met een heus examen, dat wereldwijd wordt erkend en wordt getoetst door het Nederlands Lasinstituut. Dat heeft natuurlijk alles te maken met aansprakelijkheid. Als er iets gebeurt met zo’n



Voor andere trainingen blijft de komst naar een van de trainingscentra van Innovam noodzakelijk.

auto en dat is herleidbaar tot een foute las, dan heb je een serieus probleem. We zijn er best trots op dat we die training mogen verzorgen. Omdat de aantallen monteurs die daarvoor in aanmerking komen te klein zijn om overal dergelijke trainingscentra op te zetten, is het in dit geval weer wel lonend om daarvoor deelnemers van over de hele wereld in te vliegen.”

SAMENWERKING

Trainen is niet de enige manier waarop Innovam de sector helpt de goede mensen binnen te krijgen en te houden; een samenwerking met OOMT bijvoorbeeld is daar ook belangrijk in. Leo Fransen: “We detacheren bij OOMT een aantal adviseurs werkgever-schap. Zij bezoeken bedrijven en kunnen die bedrijven een heel palet aan interventies aanbieden en trainen is er daar één van. Personeel bind je ook door ze op te leiden. Het is goed voor de ontwikkeling van je medewerkers en maakt duidelijk dat je als bedrijf bereid bent in medewerkers te investeren. We zien ook dat uit dat contact ook wel voorzichtig wordt geprobeerd iets te veranderen aan de cultuur binnen een bedrijf, want we hebben ook een heel pakket aan trainingen in ondernemings-zaken en praktisch management. De cursus praktisch leidinggeven bijvoorbeeld is ook zo’n training die heel populair is en hoge-lijk gewaardeerd wordt. Daar komt bij dat opleiden en trainen ook een manier is om je netwerk te vergroten. Je komt in contact

met andere bedrijven, waar samenwerkingen uit voort kunnen komen. Wat dat betreft zie je de branche wel langzaam veranderen en begint het besef door te dringen dat je als autobedrijf niet alles meer zelf kunt en voor specialistische werkzaamheden, die niet zo vaak voorkomen, beter een samenwerking met een specialist kunt zoeken.”

Bernd-Jan de Rooij: “We blijven als Innovam natuurlijk opleider en verantwoordelijk voor het aanbieden van zinvolle opleidingen, maar leren moet ook gewoon leuk en inspirerend zijn. Daar investeren we nu volop in. Dat heeft ook met de eerder genoemde digitalisering te maken, maar ook met het plezier dat zo’n training geeft. Ik vind dat daar nog wel wat in te doen is, zeg ik kritisch in de richting van onszelf.”

OPLEIDEN IN DE TOEKOMST

Daarmee komt het gesprek op de toekomst van opleidingen. Daarin ziet Leo Fransen bijvoorbeeld een verschuiving in wie er verantwoordelijk is voor de opleiding van medewerkers. Leo Fransen: “Met de intrede van het agentenmodel verschuift die verantwoordelijkheid in het merkkanal van de agent naar de principaal, de autofabrikant. Dat kan een enorme impact hebben op de opleidingen. Verkopers en aftersalesmen-sen zijn in dienst bij een dealer, die daarmee ook verantwoordelijk is voor hun opleiding, maar die verantwoordelijkheid verschuift straks naar de principaal.”

Bernd-Jan de Rooij: “We zien dat de bereidheid te investeren in opleidingen bij autofabrikanten dalende is. Dat is eigenlijk tegendraads, gezien het feit dat ze eigenlijk het hele model willen omkeren. Ze geven miljoenen uit aan campagnes, maar trainingen zijn al jarenlang een sluitpost, helaas.” In het kader van duurzaamheid valt ook nog te denken aan trainingen op het gebied

‘We blijven als Innovam verantwoordelijk voor het aanbieden van zinvolle opleidingen, maar leren moet ook leuk en inspirerend zijn. Daar investeren we volop in.’

van de remanufacturingindustrie. Onderdelendistributeurs bereiden zich daar al op voor door het opkopen van demontagebedrijven, maar aan opleidingen op dat gebied ontbreekt het nog. Innovam verzorgt al wel trainingen specifiek voor medewerkers van ARN. Bernd-Jan de Rooij: “Autodemontage is in Nederland al echt een gevorderde bedrijfstak. Er zit steeds meer waarde in die afgeschreven auto’s, dus daar zal ook meer getraind moeten worden om die waarde te gelde te kunnen maken.” ◀