



SAMENWERKING EN KWALITEIT VAN SCHOLING IN DE GT BRANCHE

Onderzoek uitgevoerd door:

Eric van 't Hof
November 2015

IMPORTEURS/BEDRIJVEN/SCHOLEN BEGRIJPEN ELKAAR NIET EN DAAR LIGT DE ROL VOOR DE BRANCHEORGANISATIES

- **Gezichtsverlies van alle partijen hier aan tafel ligt op de loer**
- **Actie en communicatie is geboden**
- **Feedback is beloofd**





ISSUES

ALGEMENE ISSUES

Scooter

- overaanbod van dealers; kleine bedrijven; weinig rendabel (ook door marges weggeven bij de verkoop + verkeerde kosten toewijzing), weinig loopbaan perspectief, weinig BPV plekken, weinig werkplaatsflexibiliteit, “school is ook niet hun wereld”
- scholingsaanbod importeurs:
 - ✓ beperkte financiële middelen
 - ✓ wisselend beeld wat importeurs aan scholing doen: van productintroductie t/m een compleet curriculum
- incidentele en (bewust?) individuele contacten tussen importeurs – bedrijven – scholen (alleen BPV bezoek)

- dealers:
 - ✓ multi-branded: verdeelde aandacht per merk; beperkte kennis per merk, geen drukmiddel vanuit de importeur
 - ✓ “van dealers hoef je geen inspanning te verwachten” – lage professionaliteit, kleine winkeltjes
 - ✓ beperkt aantal grotere bedrijven die opleiden constructief aanpakken
 - ✓ jonge (dealer)eigenaren die zich niet verbonden voelen met brancheorganisaties als ze hen al kennen; maakt de acceptatie lastig
 - ✓ onderscheidend vermogen van dealers t.o.v. beunhazen lastig
 - ✓ concurrentie met motoren = interessanter werk
 - ✓ onduidelijkheid of hoog-/laagseizoen bestaat
- importeurs:
 - ✓ overwegend passief en beperkt scholingsaanbod
 - ✓ helpdesk biedt beperkte technische ondersteuning (kennis probleem)

Motorfiets

- scholen
 - ✓ komen lastig in contact met sommige importeurs
 - ✓ Drenthe college uitzondering in actieve samenwerking met importeurs en bedrijven
- dealers
 - ✓ hogere kwaliteit nieuwe motoren is een bedreiging voor het werkaanbod in de after sales
 - ✓ mono branded dealers zijn interessanter om te investeren in personeel en de kwaliteit van het werk is hoger. Voor multi-branded dealers (met Japanse merken) is dit lastiger
 - ✓ behoefte aan goede ervaren monteurs
- importeurs zijn in een wisselend stadium van ontwikkeling en daarmee bereidheid tot medewerking

ISSUES SCHOLING LEERLINGEN (1/2)

Scooter

Motorfiets

- instroom:
 - ✓ grote diversiteit; zet rem op motivatie 'goede leerlingen' (krijgen minder aandacht)
 - ✓ grote vraagtekens bij bewuste keuze/motivatie voor het vak – realistisch beroepsbeeld? (proefdraaien, werken op zaterdag, salaris etc)
 - ✓ houding en gedrag zijn beneden peil i.c.m. probleemjongeren (begint bij MFT ook te komen): *“de slimme leerlingen kiezen een anderen opleiding”*
 - ✓ *“ik kan niets met BBL. 4 dagen werken vanaf september terwijl ze dan nog niets kunnen, het laagseizoen bijna begint, maar ik ze wel moet betalen”* en de examens zijn juist in het hoogseizoen
- scholing
 - ✓ kleine omvang klassen en daardoor beperkte investeringsmogelijkheden
 - ✓ beperkte theoretische kennis van basistechniek, elektronica, diagnose stellen, geen oorzaken kunnen doorgronden (kunstje of kunde?), verouderde les- (aantallen zijn ook te klein) & leermiddelen die niet bij de praktijk aansluiten (geldt ook voor RPT), + mogelijkheid om routine in praktijk op te doen (kwaliteit ook te goed)
 - ✓ *“Docenten zijn eigenwijs, raken steeds verder van de praktijk verwijderd en gaan daardoor geschiedenisles geven. Daarnaast willen ze leermiddelen graag voor zichzelf houden”* (resp. = docent)
 - ✓ verkorte opleidingsduur + 'verkoop' zit niet in de opleiding
 - ✓ (te) grote zelfwerkzaamheid/zelfstandigheid leerlingen (Learningsbox)
 - ✓ vraagtekens te stellen, dat scholen zeggen niet echt iets in de les- & leermiddelen te missen. Wensenlijstje is namelijk:
 - motorblok incl. merk specifiek gereedschap & uitleesapparatuur
 - kratten met modificaties (bv. injecties, gasklephuizen, remblokken): "wat handzaam is en je in en uit elkaar kunt halen"
 - oefenmateriaal
 - componentenborden
 - opengewerkte producten vooral t.b.v. elektronica
 - leermeesters met dusdanige didactische vaardigheden dat ze als gastdocent kunnen optreden
 - ROC afhankelijk: nieuwe scooters/motoren of juist die van 4 jaar oud-> wens is meerdere merken

ISSUES SCHOLING LEERLINGEN (2/2)

Scooter

- “TIJD” wordt als issue gezien dat scholen en bedrijven geen samenwerkingsrelatie hebben [drogreden]
- mate van verbinding met de praktijk (bedrijven) lijkt afhankelijk van de pro-activiteit van de docent en dat beperkt zich dan tot de BPV
- bedrijven hebben geen zicht op de opdrachten die leerlingen moeten doen vanuit school: *“we leren het ze wel in de praktijk; laat school maar”*
- lage salarissen (ST<MFT<PA) stimuleren uitstroom (cf. levensfase), er zijn geen doorgroeipaden en (regionaal) veel concurrentie met andere technische beroepen (die beter betalen). Hierdoor ook vraagtekens bij passie voor het vak

- >30% uitval in het 2^e leerjaar
- vraagtekens over nut niveau 3 opleiding
- *“voor veel mensen is dit het hoogst haalbare qua werk”*
- fysieke afstand tot het leerbedrijf

Motorfiets

- weinig doorstroming N2>3 (uitval door salaris & motivatie)
- *“Het is maar de vraag of er meer leerlingen moeten zijn door vergrijzing onder de motorrijders en minder instroom van jongere rijders. Het werk wordt gewoon minder, waardoor je maar de helft van het aantal medewerkers nodig hebt. Daarnaast werken allerlei overheidsregels ook tegen.”*

ISSUES SCHOLING MEDEWERKERS

Scooter

- bedrijven stellen vraagtekens bij de toegevoegde waarde, directie toepasbaarheid en dus de ROI van trainingen
- medewerkers kaarten scholing vanuit zichzelf niet zo snel aan
- *“scholing is eng, want misschien weten ze iets niet”*

- niet gecertificeerde medewerkers (doorgroei vanuit zaterdagbaantje)
- gebrekkige theoretische kennis (en bijbehorende manier van denken) wordt niet meer ingelopen
- vraagtekens rondom de kwaliteit van de trainingen en *“kwamen de scootermerken maar met trainingen. We vragen er om!”*
- grote vraagtekens rondom scholingsintensiteit door & -bereidheid van werkgevers. Maar ook: goede monteurs op training sturen maakt hen zichtbaar voor anderen; angst van weggopen
- gemengd beeld over houding t.a.v. scholing: medewerkers betweterig – vinden het nuttig – is een beloning voor ze. Monteurs investeren zelf niet in ‘blijblijven’.

Motorfiets

- medewerkers:
 - ✓ hoogopgeleide monteurs met elektrokennis zijn nodig om diagnose te kunnen stellen. Echter door het steeds meer ontbreken van (basis-) kennis (van jonge monteurs) wordt een groot beroep op de TD van importeurs gedaan.
 - ✓ medewerkers moeten leren om vragen te stellen en behoeften te peilen i.p.v. een product/dienst te verkopen; ook in de after sales
 - ✓ willen zij ook in privétijd in hun eigen inzetbaarheid investeren?
- importeurs:
 - ✓ wisselend beeld in welke mate importeurs verantwoordelijkheid voelen en nemen om monteurs op niveau te brengen + welke opleidingscurriculum ze daarvoor aanbieden. Daarnaast ook vraagtekens of dealers hier wel in willen investeren ten koste van de werkplaatsbezetting
 - ✓ ‘importeurs gebruiken de stok meer dan de wortel’: trainingen zijn verplicht i.v.m. garanties; *“laat ze maar omvallen als ze denken dat het niet nodig is voor de toekomst”*; *“laat ze maar morren als de medewerkers maar een uitje hebben”*.
 - ✓ webbased trainingen zijn in het technisch Engels



OPLOSSINGS- & ADVIESRICHTINGEN

WAT RESPONDENTEN VAN DE STUURGROEP VERWACHTEN



- lobbyen bij de overheid omtrent regelgeving (autorijbewijs etc.)
- dat de SG bepaalt wat zij wilt bereiken
- RAI en Bovag: de scholen aanspreken op de kwaliteit en actualiteit van het onderwijs
- ROC's: 'opvoeden' van de jongeren voor ze de bedrijven binnenkomen
- Importeurs binnen de RAI: trainingskalender samenstellen en dan met de ROC's contact opnemen
- *"Bovag moet de problemen onder de aandacht van de dealers brengen"*
- GEEN exclusieve banden als voorwaarde tussen importeurs en ROC wordt gesteld (ROC's leiden merkonafhankelijk op)
- vast contactpersoon (trekker) die de partijen van informatie voorziet
- OOMT duidelijkheid richting bedrijven over financieringsmogelijkheden



OPLOSSINGS- & ADVIESRICHTINGEN: SCHOLING LEERLINGEN

Scooter

Motorfiets

Samenwerking i.r.t. onderwijs:

- voer centrale regie tussen importeurs en scholenveld
 - ✓ kijk in welke mate samen actueel lesmateriaal ontwikkeld kan worden en welke leermiddelen importeurs beschikbaar willen stellen. Laat enkele dealers hierbij als klankbord fungeren. Lobby hiervoor vanuit SML om subsidie te krijgen om passend materiaal te ontwikkelen
 - ✓ stel een trainingskalender op waarbij materiaal over de scholen kan rouleren
 - ✓ kijk in welke mate leerlingen mee kunnen draaien in importeurstrainingen
 - ✓ kijk in welke mate docenten mee kunnen draaien in importeurstrainingen, laat train-the-trainer sessies organiseren, maar school docenten bij
 - ✓ laat importeurs kijken welke dealers in de buurt van een ROC aanbevelingswaardig zijn, maar laat de bedrijven buiten dit 'scholingsverhaal'
 - leg de verantwoordelijkheid voor contacten met bedrijven bij de ROC's en laat hen verder kijken dan de BPV: "***kom als school eens langs***"
 - ✓ zorg voor een sterk persoonlijk netwerk van bedrijven (incl. door importeur aanbevolen dealers), organiseer & communiceer veel. Ga met bedrijven in overleg over wat hen bezighoudt, wat leerlingen hadden moeten weten en los dat lokaal op. Maak daar tijd/docent voor vrij. Neem zelf hiertoe het initiatief; bedrijven zien het niet in hun belang om dat zelf te doen
 - ✓ stimuleer de uitwisseling van praktijkopdrachten met bedrijven
 - ✓ laat het bedrijf feedback geven op opdrachten in het bedrijf en meewegen in de beoordeling + laat school feedback geven hoe (praktijk)examens zijn gegaan
 - ✓ laat docenten, leerlingen en leermeesters met elkaar in gesprek gaan waar ze allemaal tegen aanlopen
- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• aanvulling centrale regie<ul style="list-style-type: none">✓ krijg de (5?) merken mee die 80% van de markt hebben dan is het multi-branded bedrijfsprobleem ook getackeld✓ laat scholen aansluiten bij de digitale omgeving van de importeurs bv. werkplaatshandboeken met elektrische schema's | <ul style="list-style-type: none">• aanvulling centrale regie<ul style="list-style-type: none">✓ ga met de after sales managers van de importeurs in gesprek welke bijdrage zij willen/kunnen doen |
|--|--|

OPLOSSINGS- & ADVIESRICHTINGEN: SCHOLING LEERLINGEN

Scooter

- zorg voor goede beroepenvoorlichting in het voortgezet onderwijs; maak waar mogelijk gebruik van bestaande middelen bv. 'toolkit KW1' + ga het beroep vermarkten
- werk aan het besef bij docenten dat het werkaanbod leidend is i.p.v. uitlatingen als deze te doen: *"onzin! zorg maar voor voldoende bedrijven en die dan niet alleen maar gratis stagelopers willen"*
- screen op motivatie en geschiktheid voor het vak
- zorg voor grotere klassen (doelmatigheid)
- laat leerlingen eerst 6 maanden naar school (BOL) gaan, of 2 dagen per week school met specifieke aandacht voor houding & gedrag. Help leerlingen bij het vinden van een BPV-plek en laat ze dan pas de praktijk in gaan. Leer van elkaar als scholen hoe je dat aan kan pakken i.p.v. het individueel te ontwikkelen
- focus op kunde i.p.v. een kunstje: waarom is iets? wat is oorzaak-gevolg?
- maak het leren aantrekkelijk bv. door bezoeken van leveranciers
- beoordeel docenten ook op hun mate van pro-activiteit om de samenwerking met het bedrijfsleven vorm te geven
- stimuleer leerlingen om problemen vanuit de praktijk mee naar school te nemen
- ga als school en bedrijf met elkaar in gesprek over 'waarom ben ik hier op aarde' en leg uit hoe dat je werkt

- meer aandacht voor elektronica, storingsen uitlezen, basismechanica, 4-takt, injectie, euro 3, canbus, garantiesystemen en alles in het Nederlands

Motorfiets

- *"stel een beperkt aantal geselecteerde bedrijven volgens een bepaalde kwaliteit aan die als leerbedrijf fungeren en laat daar een X aantal leerlingen per jaar onbetaalde stages volgen"*
- meer aandacht voor elektronica, storingsen uitlezen (scope), diagnose stellen (Texa), basismechanica, canbus, vering & ophanging, ABS
- laat niveau 3 eerst een basis autotechniek volgen met een kopklas MFT
- onderzoek de mogelijkheid om het tijdstip van examens beter af te stemmen op het seizoen van de bedrijven

OPLOSSINGS- & ADVIESRICHTINGEN: SCHOLING MEDEWERKERS

Scooter

- laat theorie eerst webbased inleren en toets dat af, voordat monteurs naar de praktijktraining mogen komen (voor zover dat niet al gebeurt)
- laat vanuit OOMT veranderingen in techniek communiceren en welke eisen dit aan het werk stelt om medewerkers te activeren aan scholing te doen
- besteed naast techniek ook aandacht aan communicatie en klantgerichtheid
- reken ROI van opleiden voor
- aanpassen beloningsstructuur aan personenauto's (?)
- werk aan de houding van bedrijven om medewerkers te scholen. Dan is 'de stok' ook minder nodig
- zorg dat medewerkers ook geïnformeerd worden dat er een bepaald scholingsaanbod is. Dan kan de werkgever het ook niet achter houden

- laat alleen gediplomeerde medewerkers in de branche werken
- certificeer medewerkers als officieel merkmonteur
- meer aandacht voor elektronica, storingen uitlezen, basismechanica, gebruik multimeter, elektrische schema's uitlezen, weerstanden doormeten, injectie, euro 3 etc.
- laat importeurtrainingen (bij behoefte) op een ROC locatie of bij Innovam plaatsvinden

Motorfiets

- onderzoek of een flexibele schil van competente monteurs is samen te stellen, waardoor het uurloon omhoog kan
- ontwikkel een trainingspaspoort om niveau, behoefte en potentie in kaart te brengen of maak hier een branchepaspoort van
- ontwikkel een opleidingscurriculum van basistrainingen, canbus t/m elektronica

OPLOSSINGS- & ADVIESRICHTINGEN: STUURGROEP

Wat te doen?

- Het is de taak van de ROC's om kwaliteit te leveren, maar neem als brancheorganisaties ook eigenaarschap voor het probleem, **pak en houdt de regie**, maak een Plan van Aanpak en zet vaart achter acties. Het momentum is er nog net. Importeurs willen meewerken, mits andere merken ook meedoen (multi-branded bedrijven).
- Maak 1 persoon met passie voor de GT-wereld eigenaar van 'het probleem' en zorg voor een duidelijke opdracht met resultaatafspraken
- Informeer minimaal de respondenten over besluiten, acties, voortgang etc.
- Houdt zicht op de naleving om terug te gaan naar 5 opleidingslocaties (zie brief btg-MCT 17-04-2014)
- Bepaal of je de markt haar werk wilt laten doen. Of kijk anders wat mogelijkheden zijn om het aantal merken per dealer terug te brengen (= in alle opzichten minder belastend); beloon bv. specialisatie
- Intensiveer het contact met (jonge) dealereigenaren en laat zien wat de toegevoegde waarde van brancheorganisaties is

Wat niet te doen?

- Grote events organiseren en denken dat dat voldoende is
- NAW-lijst van 'key players' (importeurs) met scholen delen om individuele benaderingen te voorkomen

RESPONDENTEN

Organisatie	Naam	e-mailadres
Yamaha	Ton van Geenhuizen	ton.vangeenhuizen@yamaha-motor.nl
BMW	Edgar Kleinbergen	edgar.kleinbergen@bmw.nl
Piaggio	Jorryt Westra	westra@piaggio.nl
Harley Davidson	Roy Bowring	roy.bowring@harley-davidson.com
Kymco	Hans Schreuder	hans@creco.nl
Honda	Chrétien Berger	chretien.berger@honda-eu.com
Wildeman Motoren	Jeroen Wildeman	info@wildeman-motoren.nl
Gebben	Robert Dijkman	robert@gebbenmotoren.nl
TT Motoren	Eilert van Berkum	eilert@ttmotoren.nl
Moto Puro	Martien Stipdonk	info@motopuro.nl
Fred Motoren	Lizzy Doorewaard	info@fredmotoren.nl
Kees van Dijk	Kees van Dijk	info@keesvandijk.demon.nl
Beumer – De Jong	Mike Beumer	info@beumerdejong.nl
Deltion College	Dennis Post	dpost@deltion.nl
Drenthe College	Peter van den Barselaar	p.barselaar@home.nl
Koning Willem 1 College	Jaap Kroot	J.kroot@kw1c.nl
Mondriaan College	Eric Bruggeman & John Duran	e.bruggeman@rocmondriaan.nl j.duran@rocmondriaan.nl



innovam
moves you forward