

De technieksector is een belangrijke economische pijler voor de Vallei regio. Toch gaat de sector nog steeds gebukt onder een imagoprobleem en blijkt het in de praktijk lastig om goed personeel te vinden. Specifiek in de bouwsector is dit ook geen onbekend fenomeen. Hoe kan het vooroordeel van vieze handen en hard werken ontkracht worden en welke rol spelen de drie O's daarin? Vallei Business nodigde enkele bouwspecialisten uit om bij ReVaBo in Oosterbeek van gedachten te wisselen over dit onderwerp.



Piet Koppelaar

## "We moeten meer uitdragen dat we trots zijn op ons vak"

De locatie waar de forumleden verzamelen, is het perfecte voorbeeld van wat er bereikt kan worden wanneer onderwijs, overheid en ondernemers op een goede manier samenwerken. Voor jongeren uit de regio die tegelijkertijd willen werken en leren voor een vakdiploma timmeren, metselen of machinaal timmeren verzorgt het opleidingsbedrijf de werving en opleiding. Hierbij wordt samengewerkt met diverse regionale opleidingen en zo'n 160 verschillende (aannemers en bouw-) bedrijven en timmerfabrieken uit de regio. Eenmaal een diploma op zak, heeft het merendeel van de leerlingen direct een baan in de bouw. "Wij ontzorgen zowel de aan-

nemers als de opleiders", vertelt Piet Koppelaar, directeur ReVaBo, enthousiast. "Daarnaast zien wij het ook als een missie om te laten zien aan jongeren hoe mooi onze branche is." Toch blijkt het in de praktijk nog best lastig om techniek in een positief daglicht te stellen. "Tijdens een verjaardag vertel je niet zo gauw dat jouw kind bouwkunde studeert", stelt Hans Koopman. Doe je dat wel, dan ga je met pek en veren weer naar buiten." Jeroen Feskens plaatst daar wel een kanttekening bij. "Er is echter ook een groep ouders die wel inziet dat jongeren een opleiding kiezen waar perspectief in zit. En dan is techniek helemaal geen verkeerde optie."

"Het thuisfront speelt zeker een belangrijke rol bij de keuze van een opleiding", vult Evert Schipper aan. "Ook ouders weten dat je het bij banken en instellingen niet meer hoeft te halen. Bovendien is de technieksector niet meer zo grijs zoals altijd gedacht werd. Kijk bijvoorbeeld naar een bedrijf als Apple, daar komt ook veel techniek om de hoek kijken."

### Basisscholen

Koppelaar meent dat jongeren al tijdens hun opvoeding enthousiast gemaakt zouden moeten worden voor het vak. "Sommige ouders hebben helemaal geen affiniteit met techniek. Bovendien beste-

den veel basisscholen te weinig aandacht aan het vak techniek. Hierdoor kunnen de kinderen het zich niet eigen maken. Om die reden dragen wij techniekmanifestaties als de Techniekdag, TechnoDiscovery en de Bouw Inspiratiedag een warm hart toe. Hier kan iedereen op een laagdrempelige manier kennis maken met de verschillende vormen van techniek. Onze sector is veel te bescheiden. We moeten veel meer uitdragen dat we trots zijn op ons vak.”

Volgens Joop Hazeleger is een goede marketing dan ook onmisbaar voor de technieksector. “Een tijdje terug sprak ik Rudolf Barkhuijsen, projectmanager bij de Rijn IJssel Vakschool in Wageningen. Toen ik hem vroeg of hij iets merkte van de populariteit van het televisieprogramma ‘Heel Holland bakt’, vertelde hij dat de dit programma gezorgd heeft voor een hogere instroom van leerlingen bij hun bakkersopleidingen.”

Volgens verschillende forumdeelnemers zou

er nog meer tamtam gemaakt mogen worden om te laten zien wat de technieksector allemaal in huis heeft. “Kijk naar defensie. Hier worden de meest fantastische campagnes opgetuigd om jongeren naar zich toe te trekken”, stelt Hazeleger. “Daar zou onze sector nog iets van kunnen leren. “Wij doen er alles aan om propaganda te maken voor de sector”, antwoordt Koppelaar. “Maar we kunnen niet op scholen verschijnen met tien militairen en leerlingen in jeeps rond laten rijden.”

“Maar de techniek leent zich er juist uitstekend voor”, brengt Schipper in. “Zo’n Amerikaans televisieprogramma waarin ze in een week een compleet huis verbouwen met stoere jongens en grote kranen, dat is geweldige reclame. Goed geklede mensen, een nette bus en veiligheid: het is belangrijk om te laten zien dat alles honderd procent voor elkaar is in de technieksector.”

#### Smart industry

De smart industry die zijn intrede in de tech-

niek doet en de daarbij horende innovaties zouden volgens Feskens ook meer geïmplementeerd mogen worden. “Laat die innovatie zien. Veel mensen hebben nog steeds het beeld dat je in bijvoorbeeld de bouw vooral buiten op een steiger staat. Dat er fabrieken zijn waarin complete woningen gerealiseerd worden, die als een pakketje de deur uit gaan om vervolgens buiten in elkaar gezet te worden, dat weet bijna niemand. En wat te denken van het lean maken van het bouwproces, waardoor het proces drie keer zo snel kan gaan? Dit zijn mooie praktijkvoorbeelden, die we nog teveel laten liggen.”

Volgens Koopman is smart industry niets nieuws onder de zon in zijn branche. “Eigenlijk zijn wij hier al heel lang mee bezig. Ik heb ooit eens iemand horen zeggen: ‘Waarom is de enige dinosaurus die nog bestaat een krokodil?’ Het antwoord is simpel: omdat de krokodil zich kan aanpassen. Dat is ook waar wij continu mee bezig zijn en ook met smart industry doen we dit. Toch fascineert het mij of we met een hype





bezig zijn of dat het een blijvertje is. Dat antwoord heb ik nog steeds niet.”

“Het is absoluut een blijvertje, waarbij het met name om de koppeling met de ICT gaat”, antwoordt Feskens. Wicha Benus deelt de mening van Koopman dat veel bedrijven onbewust al bezig zijn met smart industry. “Ik denk inderdaad dat als je binnen je bedrijf kijkt, je eigenlijk al heel veel aan smart industry doet. Iedereen zal mee moeten met de smart industry, want we gaan met zijn allen op zoek naar de meest duurzame en slimme manier van produceren. Het gaat over het personaliseren en je moet als organisatie kunnen voldoen aan de wensen van de klant. We moeten overal slimme producten van maken, of dat nu om een kopje gaat of een complete woning.”

### Begrip

“Ik vind echter wel dat er begrip moet zijn voor de omstandigheden waar we met elkaar in zitten”, zegt Schipper kritisch. “Wij hebben bijvoorbeeld heel veel te

maken met opdrachtgevers die van ons verlangen dat we midden in die smart industry zitten. Kun je niet aantonen dat je daar enige ervaring mee hebt, dan val je buiten de boot. Smart is prachtig, maar geef elkaar ook de gelegenheid om daarin te kunnen groeien.”

“Wij gaan er in mee omdat het niet anders kan”, vult Koopman aan. “Maar we gaan niet opeens over op prefab beton omdat de hele wereld dat doet. Als de klant een gemetseld steentje om het huis wil, dan hebben wij nog steeds die metselaar nodig die dat steentje kan metselen.”

“Tenzij het straks rendabel wordt om een robot de stenen te laten metselen”, blikt Benus vooruit. “In de toekomst zullen heel veel functies gaan veranderen, ook in de techniek. Laatst sprak ik Herman Zondag, directeur Klantrelaties bij AFAS. Hij vertelde dat de receptionistes bij AFAS zijn vervangen door iPads waar mensen in kunnen checken. De receptioniste is niet verdwenen, maar heeft nu meer de

functie van gastvrouw. De klant staat meer centraal dan ooit.”

Ook de instelling van de werknemers zal nog meer veranderen, meent Benus. “Kijk je bijvoorbeeld naar de Y-generatie, dan zie je dat deze generatie echt niet meer dertig jaar bij dezelfde onderneming wil werken. Zij blijven gemiddeld twee jaar bij dezelfde werkgever om hun kunstje te doen en zijn daarna weer vertrokken. De nieuwe economie houdt dus in dat we veel flexibeler moeten zijn.”

### Achterhaald

Geconcludeerd kan dus worden dat functies veranderen, maar is het daardoor niet zo dat de opleidingen die nu ontwikkeld worden straks weer achterhaald zijn? “Kijk als opleiding goed naar de wereld waarin je zit”, redeneert Hazeleger. “Hoe is deze samengesteld en pas je opleidingsportfolio hier op aan. De Gelderse ROC's zijn hier momenteel heel erg mee bezig en dat is een positieve ontwikkeling.”

Wicha Benus



Hans Koopman



De samenwerking tussen de opleidingen onderling is dus van essentieel belang. “Een goed voorbeeld is de samenwerking tussen de Agrarische Opleidingcentra (AOC’s) en de ROC’s”, vervolgt Hazeleger. “Zij bieden beide de opleiding tot foodoperator aan. Op die onderdelen waar beide opleidingen verschillen en elkaar kunnen versterken, slaan deze praktijkopleidingen de handen ineen. Door theorie- en praktijkkennis onderling uit te wisselen, worden beide praktijklocaties breder ingezet en wordt er meer uit de opleidingen gehaald. Deze unieke samenwerking zorgt ervoor dat toekomstige foodoperators beter voorbereid zijn op een baan in de voedingsmiddelenindustrie.”

Om de opleidingen beter aan te laten sluiten op de vraag vanuit de markt wordt ook steeds vaker hulp van bedrijven ingeroepen, aldus Schipper. “Ik merk steeds vaker dat de lesmethodiek wordt aangepast op de vraag vanuit het bedrijfsleven. Kijk bijvoorbeeld naar ROC A12, het afgelopen half jaar hebben zij hier een enorme inhaalslag in

gemaakt. We zullen hier niet meteen de vruchten van plukken, maar de basis is gelegd.”

“Ik vind dat mooi om te horen, Evert”, reageert Koppelaar. “Want dat is juist wat onze regio uniek maakt. We denken niet alleen aan onszelf. Wanneer we iets niet kunnen organiseren, kijken we of we het bij een ander kunnen vinden. Zo werken we nu samen met de verschillende ROC’s en de leerbedrijven om de nieuwe ontwikkelingen in de bedrijfstak ook in de opleidingen vorm te geven.” Alles valt of staat volgens Feskens met actieve ondernemers. “Wanneer je naar de bouw kijkt zie je dat daar veel betrokken ondernemers actief zijn, die ook bereid zijn om hun eigen tijd ergens in te steken. In andere sectoren komt dit wat moeizamer van de grond, ook omdat men vaak bang is voor concurrentie.”

#### Allround

Volgens Schipper moet te allen tijde goed voor ogen gehouden worden dat medewer-

kers in de techniek allround opgeleid moeten worden. “Je moet niet alleen een spijker in de muur kunnen slaan, wanneer je in de bouw werkt. Je moet ook tegels kunnen zetten en iets van de elektriciteit afweten. Maar je dient ook op de juiste manier met een klant te kunnen communiceren.”

“Wat van mij een verplicht vak op de technische opleidingen zou mogen worden is: ‘hoe word ik een haler’”, voegt Koopman toe. “De haalcultuur is een beetje weg, van proactiviteit is weinig sprake. Wanneer ik vraag of iets geregeld is, zeggen medewerkers al snel ‘ik heb een mail gestuurd, dus het is geregeld.’ Iedereen zou zich er meer bewust van moeten worden wat zijn of haar rol in het geheel is. Als zij iets verprutsen, moeten zij zich beseffen dat het daardoor verderop in de soep loopt.” “Iedereen moet zich goed beseffen dat je een schakel bent in de gehele keten”, sluit Benus af. ■

Joop Hazeleger



## DEELNEMERS

Wicha Benus  
Jeroen Feskens  
Joop Hazeleger  
Hans Koopman  
Piet Koppelaar  
Evert Schipper

– RCT de Vallei  
– Gemeente Veenendaal  
– Knooppunt Techniek  
– Kelderman Bouw, Bouwend Nederland afd. Veenendaal  
– ReVaBo  
– Zegers Bouw, Bouwend Nederland afd. Zuid-West