



# Duurzame inzetbaarheid in de technische groothandel



**Robert-Jan Steegman**  
Voorzitter stuurgroep  
PiTtiG

In het beleidsplan Duurzame Inzetbaarheid in de Technische Groothandel staat dat de technische groothandel een sector wil zijn, die aantrekkelijk is voor nieuw talent en kansen biedt aan mensen die zich verder willen ontwikkelen in de branche. Gelukkig maar! Want een kwart van alle millennials -onze nieuwe medewerkers -vindt ontwikkelingsmogelijkheden/scholing prioriteit nummer 1 bij de keuze van werkgever. Dit blijkt uit een wereldwijd onderzoek van ManpowerGroup.

### **Investeren in ontwikkeling en scholing loont**

Investeren in duurzame inzetbaarheid kan je als werkgever en als werknemer veel opleveren. Het vergroot de productiviteit en het bedrijfsimago. Werknemers kunnen door te investeren in opleidingen hun arbeidsmarktpositie versterken. Hun CV waarde vergroten. Genoeg redenen dus om met duurzame inzetbaarheid aan de slag te gaan.

### **Mbo diplomerend opleiden in trek**

Gelukkig komen we steeds meer werkgevers in de technische groothandel tegen, die werk maken van duurzame inzetbaarheid. In het aanbod van onze branche-eigen PiTtiG opleidingen zien we een groeiende vraag naar de mbo diplomerende programma's. Opleidingsprogramma's overigens, die -naast rendement in termen van arbeidsmarktwaarde voor de medewerkers- ook direct rendement op de werkvloer opleveren. Een kortere opslagduur, een hogere uitleveringsgraad, meer omzet en minder korting. En dat is nu het unieke van uw branche-eigen PiTtiG opleidingen. Tijdens de middagtraining bellen uw PiTtiG deelnemers nog uw offertes na en zetten die dezelfde middag ook nog om in een order en in de avonduren -tijdens de virtuele klas- vergroten deelnemers hun kennis op het vlak van Nederlandse taal en rekenen. Dat laatste is trouwens ook nog eens nuttig bij het doorrekenen van kortingseffecten op uw bedrijfsmarge. Kortom: investeren in duurzame inzetbaarheid loont. Met PiTtiG snijdt het mes voor u aan twee kanten.

### **Kijken hoe PiTtiG helpt aan het vergroten van de duurzame inzetbaarheid van uw medewerkers?**

Voor meer informatie, aanmelding of demo:

[WWW.PITTIGSALES.NL](http://WWW.PITTIGSALES.NL)

[WWW.PITTIGLOGISTIEK.NL](http://WWW.PITTIGLOGISTIEK.NL)



# De kracht van mbo-diplomerend opleiden

**Wie?** Hélène Beesems-Dings  
**Wat?** Senior Learning & Development Advisor  
**Waar?** Staalgroothandel MCB Nederland B.V.

*Zestien jaar geleden begon Hélène als industriële ontwerper bij staalgroothandel MCB Nederland B.V. Inmiddels is ze Senior Learning & Development Advisor. Vanuit deze functie heeft ze de basis gelegd voor de introductie van arbeidsmarktgericht opleiden voor logistiek medewerkers/operators en logistiek supervisors binnen MCB. We spreken Hélène op de techniekdag van MCB: een dag waarop klanten en relaties worden meegenomen in de ontwikkelingen in staal. Een dag met een educatieve inslag, dus.*

## Wat is de aanleiding van MCB geweest om mbo-diplomerend op te leiden?

“Bewust is gekozen om arbeidsmarktgericht op te leiden vanuit employability-overwegingen en duurzame inzetbaarheid. Eén van onze kernwaarden is continu beter. Met een breder pakket aan kennis kun je ook meedenken over verbeteringen en optimalisaties van bijvoorbeeld processen of veiligheid. Wij vinden daarnaast de waarde van een mbo-diploma op het CV belangrijk. De mensen moeten ook méér leren dan alleen hoe het bij MCB werkt. Mocht je MCB ooit verlaten, dan wil je voldoende kansen hebben om in de technische groothandelssector je (leer) loopbaan verder te kunnen vervolgen. Een mbo-opleiding helpt daarbij.”

## Niet bang om op te leiden voor de concurrent?

“Nee, daar zijn we zeker niet bang voor. Niet het belang van MCB staat voorop, maar de duurzame inzetbaarheid van de medewerker staat voorop. Gekscherend geeft Hélène aan dat als ze al een keer een uitstapje maken naar de concurrent, velen ook gewoon weer bij MCB terugkomen. Goed werkgeverschap loont...”

## Hoe ziet de opleiding eruit?

“De mbo-opleidingen zijn dus algemeen van aard. Dus gewoon Nederlands, Engels, Rekenen en Burgerschap. Daarnaast wordt de vakleer bedrijfsspecifiek gedoceerd. Hoewel de docenten ‘gewoon’ op een ROC werken, is er veel overleg tussen docenten en de werkvloer. Ook een korte ‘docentenstage’ draagt bij aan de bedrijfsgerichte inkleuring van de opleiding. Verder besteden we veel aandacht aan de praktijkopleiding op de werkvloer. We hebben twaalf opgeleide praktijkopleiders die de deelnemers begeleiden tijdens hun opleiding. Verder hebben we enkele bedrijfsspecifieke modules toegevoegd aan de opleidingen:

een module Lean en een module Materiaalkennis. Deelnemers hebben om de week een hele dag les. We hebben daarvoor een bijzondere eigen opleidingslocatie: de oude directeursvilla die bij ons op het terrein in Valkenswaard staat. Een mooie locatie om ‘terug naar de schoolbanken’ te gaan. Want het is bijzonder wanneer mensen, die meestal al jaren uit het leerproces zijn, ineens weer 2½ jaar naar school gaan.”

## Hoe krijg je deze medewerkers geïnspireerd voor leren?

“De leidinggevendenden voeren regelmatig gesprekken over de waarde van breed opleiden. We onderkennen daarnaast de invloed van het gezin. We hebben aan het begin van het traject informatiebijeenkomsten georganiseerd waar man, vrouw, vriend of kind ook van harte welkom waren. Want starten met een MBO opleiding moet weloverwogen gebeuren. We spreken met deelnemers niet alleen over de waarde van een diploma op de arbeidsmarkt maar ook over de waarde van leren voor hun kinderen. Ouders die de draad weer oppakken zijn een voorbeeld om trots op te zijn.

Onze praktijkopleiders zijn goed ‘aangesloten’. Tonen interesse, geven aandacht en nemen de deelnemers bij de hand. De lessen in de ‘villa’ zijn naast leerzaam vooral ook leuk. Leren moet een leuke bezigheid zijn. Verder krijgt iedereen bij de start al een lege schilderijenlijst waar “Gereserveerd voor het diploma...” op staat. Mochten de deelnemers het onverhoopt een keertje zwaar krijgen, dan geeft dat ‘gereserveerde’ diploma de goede energie om verder te gaan.

## En het management?

Management en staf van MCB staan pal achter de opleidingsactiviteiten. Van directie, logistiek manager tot afdelingshoofd. Als onderdeel van duurzame inzetbaarheid wordt leren en ontwikkelen ook meegenomen in ons waarderingsbeleid. Maar het is uiteindelijk de medewerker die er voor moet openstaan, de keuze maakt en zich moet aanmelden. Als ze zich committeren aan de mbo opleiding zijn ze namelijk een hele tijd onder de pannen. Daar wordt vaak tegen opgekeken.

## Hoe ziet de opleidingstoekomst eruit?

Om de leerdrempel voor nog meer werknemers te verlagen, willen we gaan opleiden in korte, praktische modules die een medewerker gedurende z'n werk kan stapelen. Samen moeten die dan leiden tot een erkend diploma. Weliswaar nu nog toekomstmuziek, maar juist vanuit onze visie op leren en ontwikkelen heeft dit nu al onze volle aandacht.

## Geïnspireerd en ook aan de slag?

Wilt u nu ook aan de slag met uw logistiek medewerkers? Ga dan snel naar [www.pittiglogistiek.nl](http://www.pittiglogistiek.nl) voor aanmelding, informatie of demo. PiTiG Logistiek is dé eigen brancheopleiding voor logistiek medewerkers en voormannen in de technische groothandel. We bieden het aan op mbo 2 en mbo 3 niveau. Ook het volgen van losse modules is mogelijk.

## De kracht van mbo-diplomerend opleiden

Hélène Beesems-Dings - Senior Learning & Development Advisor



# Keuzedelen in het Mbo; een last of een zegen?

Als we om ons heen kijken, dan zien we veel beroepen in een steeds hoger tempo veranderen. We zien ook beroepen verdwijnen en nieuwe beroepen ontstaan. Deze ontwikkelingen stellen steeds weer andere en vaak hogere eisen aan medewerkers. Dat geldt zeker ook voor de technische groothandel. Kijk alleen al naar de invloed van internet op het oriëntatie- en koopproces van onze klanten. Alle informatie is beschikbaar en toegankelijk en nieuwe producten dienen zich steeds sneller aan. De globalisering van de handel opent markten, maar brengt ook hele nieuwe concurrenten met zich mee.



**Rob van der Doorn**

Da Vinci College,  
de mbo opleider  
achter PiTtiG

Ga er maar aanstaan als je als beroepsonderwijs mensen op mag leiden voor de huidige en toekomstige arbeidsmarkt. De invoering van zogenaamde keuzedelen in het mbo is een belangrijke stap om onderwijs sneller aan te passen aan veranderingen en aan de regionale of sectorale behoeften van het bedrijfsleven. Uiteraard wordt met de invoering van keuzedelen ook recht gedaan aan de individuele behoeften van de deelnemer.

Keuzedelen nemen circa 15% van de uren per beroepsopleiding in beslag en zijn dus ook een verzwarende factor van de opleiding. Om die reden maken we met de bedrijven die PiTtiG gebruiken, graag een goede afweging tussen haalbaarheid en wenselijkheid. Zo kunnen we met de invulling van keuzedelen voor PiTtiG Sales MBO-3

bijvoorbeeld ook kiezen voor een hoger niveau rekenvaardigheid en/of voor Engels. Vakken waar we regulier toch al invulling aan geven. Kijken we naar PiTtiG Logistiek dan koppelen we de PiTtiG module Balieverkoop bijvoorbeeld aan het keuzedeel Klantcontact en Verkoop. Met vermelding op het diploma, krijgen keuzedelen een formele status en vormen ze een belangrijke meerwaarde op het diploma van uw PiTtiG deelnemer.

## PiTtiG Inkoop komt eraan!

PiTtiG Sales draait nu op volle toeren. Steeds meer technische groothandels maken er gebruik van. PiTtiG Logistiek is in 2016 opgeleverd. De laatste 'loot' binnen de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG is PiTtiG Inkoop.

### **PiTtiG Inkoop wil een programma zijn, dat:**

- toepasbaar is op verschillende inkooprollen;
- zich richt op de 'inkoopmedewerker' of 'medewerker belast met inkoop';
- recht doet aan het mbo opleidingsniveau;
- aanvullend is en voortbouwt op de gerespecteerde NEVI opleidingen;
- zich in het bijzonder op houdingsaspecten richt;
- praktijkgericht en 'do-tomorrow' is;
- kort en krachtig is (circa 3 maanden);
- antwoord geeft op de meest voorkomende inkoopuitdagingen;
- inhoudelijk verrast!

### **Modules die we tot nu toe 'opgehaald' hebben bij de leden zijn onder andere:**

- Trots op je vak;
- de inkoper aan de knoppen!
- Pro-actief dealen met verkoop,
- Procurement intelligence op één .xls-tab.

### **Wilt u meedenken of adviseren?**

Gedurende de ontwikkeling zijn we natuurlijk altijd op zoek naar inkopers die mee willen denken en adviseren. Meldt u aan bij de WTG Helpdesk

**WTG@WTG.NL**

**070 - 358 70 96**



# Wilt u ook een knallend verkoopresultaat in 2017?

PiTtiG Sales op koers! In 2016 tikte PiTtiG Sales net geen 100 deelnemers aan.

Gelukkig weten steeds meer technische groothandels PiTtiG Sales te vinden. Groothandels ontdekken de kracht van PiTtiG Sales in hun verkoopbenadering en -resultaat terwijl medewerkers gelijktijdig hun duurzame inzetbaarheid vergroten. Want hoewel we misschien stiekem dachten dat de marktvraag vooral niet-diplomerende trajecten zou opleveren, blijkt het grootste deel van de deelnemende bedrijven mbo diplomerend op te leiden. En dat is goed nieuws voor de sector, de bedrijven en vooral ook voor de medewerkers zelf!

**Ook 2017 belooft een goed jaar te worden.**

Enkele bedrijven zijn gestart of gaan starten met één of meerdere in-company groepen voor hun verkopers binnen, buiten en balie. Verder zijn we met verschillende technische groothandels in bespreking voor deelname in 2017.

**Wilt u ook een knallend verkoopresultaat in 2017?**

Ga voor aanmelding, informatie of demo snel naar:

**[WWW.PITTIGSALES.NL](http://WWW.PITTIGSALES.NL)**