



ELLY VERBURG, DIRECTEUR OTIB:

‘Scholieren moeten een keer per jaar brancheoverstijgend kunnen shoppen’

Onlangs werd door Jan van Zijl, voorzitter van de MBO Raad, de eerste Skills Masters Award uitgereikt aan het Opleidings- en ontwikkelingsfonds voor het Technisch Installatiebedrijf, OTIB. De prijs is een blijk van waardering voor de bijdrage die OTIB aan het evenement Skills Masters heeft geleverd om de gezamenlijke promotie van beroep, baan en vakmanschap in Nederland vorm te geven. Een mooie aanleiding voor een gesprek met Elly Verburg, directeur van OTIB: ‘Het voelt ook een beetje als beloning voor het feit dat we tegen de stroom in zijn gegaan.’

Wij vinden het namelijk heel belangrijk dat scholieren een keer per jaar brancheoverstijgend kunnen shoppen. Als je je alleen laat zien op vakbeurzen, dan is dat de dood voor het landelijke plaatje.’ Elly Verburg legt uit: ‘Er zijn branches die ervoor kiezen om hun nationale beroepenwedstrijden voor jonge vakmensen op vakbeurzen te laten plaatsvinden.’ En dat is jammer? ‘Ja, want de mensen die daar komen hebben al gekozen. Je hebt dan misschien wel veel exposure richting je achterban, maar het blijft zo wel een thuiswedstrijd. Wij kiezen daarom voor een mix, waarbij

we ons wel laten zien op de vakbeurzen, maar de beroepenwedstrijden reserveren we voor Skills Masters.’

Zoals voor meer sectoren geldt, heeft ook de installatiebranche behoefte aan behoorlijk wat nieuwe mensen. OTIB spant zich dan ook stevig in om kandidaten te bereiken. Elly Verburg: ‘Er is in veel meer branches schaarste aan vakmensen. Het is dan niet voldoende om hard te roepen dat je leuke banen hebt. Je moet er dan ook echt werk van maken om voor werknemers een aantrekkelijke branche te zijn en te blijven. Daarom ligt



de strategische focus bij ons vooral op kwaliteit. Het gaat daarbij om veel meer dan interessant installatiewerk, een stukje zelfstandigheid en een goed inkomen. Je kunt als werknemer alleen goed functioneren als het bedrijf goed met jou omgaat, je betreft bij de bedrijfsstrategie en bijvoorbeeld vertelt waarom een bepaalde opdracht wel of juist niet wordt aangenomen. Medewerkers weten ook vaak veel meer dan de bedrijfsleiding zich realiseert, maak daar gebruik van.'

Om het kwaliteitsbewustzijn van de installatiebedrijven en hun medewerkers te ondersteunen zet OTIB uiteenlopende middelen in: websites, DVD's, workshops, ontmoetingen. Ook wordt er op dit moment gewerkt aan een toolbox 'Eerste hulp bij P&O' om bedrijven die niet over een eigen personeelsafdeling beschikken bewust te maken van het belang van een goed personeelsbeleid en indien nodig de weg te wijzen naar professionele ondersteuning. Verburg: 'Door de waan van de dag nemen sommige bedrijven daar onvoldoende tijd voor, maar gelukkig zijn er ook heel veel goede voorbeelden, ook onder kleine bedrijven.'

Ook van de werknemers wordt heel wat verwacht. Het gaat in de installatiebranche al lang niet meer om technisch vakmanschap alleen. In de installatietechniek wordt in hoge mate zelfstandig gewerkt. Verburg: 'Je moet als werknemer niet alleen je werk kunnen organiseren en rekening houden met veiligheidsaspecten, maar bijvoorbeeld ook goed kunnen omgaan met klanten en hun vragen kunnen beantwoorden. Je bent als werknemer in feite ondernemer van je eigen talent.'

ZICHTBAAR

In het verleden richtte OTIB zich in haar promotiebeleid vooral op de verschillende schooltypen, maar ook al wordt er nog steeds met andere branches samengewerkt in een programma over techniek in de klas, tegenwoordig staat vooral de vraag centraal op welke manier het individu met de branche in aanraking komt. Verburg: 'De bedrijven bepalen gezamenlijk of men de installatiesector positief ervaart. Waar het dus op aankomt is dat een bedrijf zorgt voor tevreden klanten en dat het bedrijf in die regio goed zichtbaar is, dat de werknemers van dat bedrijf ook prettig in de omgang zijn en zich op de weg netjes gedragen. Als je dát niet voor elkaar hebt, dan heeft het ook echt geen zin om hard naar OTIB te roepen 'Doe er wat aan.' Wat we wel kunnen doen is die bedrijven ondersteunen in hun activiteiten, zoals met materiaal waar ze een school mee binnen kunnen lopen of onze promototrailer die kan worden ingezet bij bedrijfsmanifestaties. Zo koppel je bedrijfsimago aan branche-imago en klantcontact aan instroombevordering.'

Omdat de branche volop in ontwikkeling is, moeten niet alleen de huidige scholingstrajecten, maar ook de scholing voor morgen regelmatig door OTIB tegen het licht gehouden worden. 'We maken dan een analyse van wat er allemaal nodig is, kijken wat er al in de markt wordt aangeboden en, waar sprake is van witte vlekken, voorzien in een aanbod', vervolgt Verburg. De branche omvat 18 segmenten, van metalen dakbedekken tot riooltechniek, het gaat dus over heel wat opleidingen.' Soms moet even flink geaccelereerd worden, zoals toen bleek dat de opleidingen op het vlak van gezonde en veilige luchtbehandeling en waterinstallaties niet voldeden. Verburg: 'Dat zijn natuurlijk twee cruciale aspecten voor de volksgezondheid en daarbij komt dat het vertrouwen van de burgers en de overheid in het geding is.'

AAPJES KIJKEN

De komende jaren zal ook een slag gemaakt moeten worden in verband met de opvolging van een generatie van installatietechnici, die de komende jaren met pensioen zal gaan. De gemiddelde leeftijd van het personeel in de installatiesector is immers vrij hoog. Wat te doen? Verburg: 'Overall is een tekort en iedereen kijkt naar elkaar. Nu is het wel zo dat in onze branche sprake is van 70% zij-instroom. Dat is een reden te meer om de nadruk te leggen op vaktrots, kwaliteit en goed werkgeverschap. We doen er ook veel aan om ervoor te zorgen dat jonge werknemers voor de branche behouden blijven, zoals bijvoorbeeld door het organiseren van TopStarters dagen* voor jonge werknemers van installatiebedrijven. Volgens Verburg is direct contact met jongeren essentieel. 'Ze worden in dit informatietijdperk overladen met informatie: internet, DVD's, papieren informatie, computerspeltjes. Dat moet je niet laten, maar daarnaast is het directe contact en de fascinatie voor iemand die met zijn vak bezig is enorm belangrijk. Vergeet niet dat veel branches tegenwoordig zijn weggestopt op bedrijventerreinen. Daarom zien jongeren in hun dagelijkse

* Het TopStarters concept wordt uitvoerig besproken in de rubriek 'Best practice'

bestaan vrijwel nooit wat het werken in de installatietechniek met zich meebrengt. Dat maakt beroepenwedstrijden zo belangrijk en ook het bieden van gelegenheid voor direct contact tussen de bezoeker en de wedstrijddeelnemer. Vandaar ook de keuze voor Skills Masters.'

En WorldSkills? 'We doen er wel aan mee, maar bij WorldSkills is contact tijdens de wedstrijden niet mogelijk en dan is het wat mij betreft toch te veel aapjes kijken. In de aanloop naar het ontstaan van EuroSkills hebben we dan ook veel gepraat met de organisatie en andere branches om ervoor te zorgen dat daar ook vakdemonstraties zullen plaatsvinden.' Bij de voorbereidende besprekingen voor de opzet van EuroSkills is ook uitgebreid stilgestaan bij andere verbeterpunten. Terwijl bij WorldSkills in sommige disciplines wordt uitgegaan van verouderde techniek, worden bij EuroSkills alleen actuele technieken gebruikt. Ook weet Verburg zeker dat EuroSkills veel meer gelegenheid biedt voor de presentatie van het vakmanschap: 'Dat is bij WorldSkills in een discipline als de Telematica niet mogelijk door de keiharde wedstrijdbenadering, zoals die wordt opgelegd door met name de Aziatische landen.'

Tijdens EuroSkills geven ook Oost-Europese vakgenoten acte de présence. Levert dat geen spanningsveld in verband met hun toenemende aanwezigheid op de arbeidsmarkt hier? 'Geen sprake van', meent Verburg.



'Als je aan kwaliteitszorg doet, heb je niets te vrezen'

'De komst van de Oost-Europeanen heeft niet geleid tot harde concurrentie, je kunt eerder spreken van een collegiaal logistiek systeem. Veel bedrijven werken al samen met Oost-Europeanen. Er is vanuit Nederland zelfs een bedrijfsschool in Roemenië opgezet, waar wij ook een cursus 'Nederlands op de werkvloer' voor verzorgen. Er is schaarste aan vakmensen en ongeacht je herkomst kun je een goede werknemer worden. Bovendien', herhaalt Verburg nog maar eens, 'als je aan kwaliteitszorg doet, heb je niets te vrezen.'

ONDERVERTEGENWOORDIGD

Wat de Europeanisering betreft dus geen problemen, maar intussen valt er op het vlak van de vrouwenparticipatie in de installatiebranche nog wel wat te wensen. Met uitzondering dan van het feit dat de directeur van OTIB toevallig zelf wel een vrouw is. Verburg: 'Je komt in de installatiebranche inderdaad nog weinig vrouwen tegen. We proberen wel de belangstelling van vrouwen te wekken, maar op een of andere manier is er weinig interesse. Een van de uitzonderingen, een heel enthousiaste vrouwelijke installatietechnicus, is trouwens jurylid bij Skills Masters. Het zit hem in ieder geval niet in de werkomstandigheden. In feite is er niets te bedenken dat vrouwen – en allochtonen ook trouwens – zou moeten tegenhouden om in deze branche carrière te maken.'

En toch zijn beide bevolkingsgroepen sterk ondervertegenwoordigd. Voert OTIB geen specifiek beleid? 'Nee, we voeren geen specifiek beleid. Als het nodig is, dan zijn we bereid om een neventraject te ontwikkelen, maar ik heb mij altijd boos gemaakt over positieve discriminatie. Er is een tijd geweest dat schooldirecties een bonus kregen als ze een vrouw in de directie benoemden. Zoiets ervaar ik als een klap in het gezicht van alle vrouwelijke directeuren. Alsof het niet om je talenten zou gaan.'

Verburg komt zelf uit het beroepsonderwijs. Voordat zij directeur werd van OTIB was zij onder meer directeur van een branchevereniging en directeur van een streekschool met vooral technische opleidingen. 'Bij de jaarvergadering van de avondschool zaten er dan honderd mannen in de zaal en één vrouw. Eigenlijk weet ik niet beter. Toch heeft het werken in deze sector van mij nooit iets extra's gevraagd. Soms ben ik wel eens als mascotte opgevoerd, maar daar bleef het wel bij. Weet je wat wel grappig was. Op die streekschool had een docent een keer een probleem met een videoapparaat. Op de een of andere manier kreeg ik dat ding toen toch aan de praat. Dat was blijkbaar toch iets te veel voor zijn mannelijke trots, want toen hij mij naar de deur begeleidde zij hij zacht: 'Had je me niet in de gang kunnen zeggen hoe het moet?' **MVV**