

DE SECTOR BIJ DE LES HOUDEN

Het Rotterdamse Vector Aandrijf-techniek verzorgt producttrainingen die zich richten op de praktijk. Cursisten krijgen geen boeken vol theorie, maar praktijkles in gebruik en onderhoud van apparatuur. Daarmee leidt een kleine tijdsinvestering tot meer efficiency en minder incidenten bij klanten van Vector. 'De sector wordt steeds kennisintensiever.'

door Wouter Klein Ikkink

Vector Aandrijftechniek is een volle dochter van SEW-Eurodrive. Klanten kunnen er niet alleen terecht voor aandrijf- en besturingssystemen, maar ook voor producttrainingen. Groepscoördinator drive engineering & training Peter Domburg: 'We bieden zowel maatwerk- als standaardtrainingen. Bij maatwerktrainingen spelen we in op de behoeften van de klant en de doelgroep. Mensen van de technische dienst hebben bijvoorbeeld andere kennis nodig dan engineers, die weer anders naar producten kijken dan programmeurs. Onze trainingen zijn wel altijd praktijkgericht; deelnemers leren de ins en outs van een specifiek product, zodat ze het optimaal kunnen gebruiken, onderhouden en repareren.' De trainingsruimte van Vector staat dan ook vol met functionerende scholingsmodellen. 'Je leert hier echt omgaan met de apparatuur.' Maar Vector verzorgt ook trainingen op locatie bij klanten. 'Vooral bij grotere groepen deelnemers kan dat de klant kosten schelen.' Vector beschouwt universiteiten en andere kennisinstituten niet als concurrenten, zegt Domburg: 'Daar kun je theoriecursussen volgen, maar je krijgt er geen praktijkles. Wij kennen onze plaats in de markt: we maken mensen snel wegwijs met producten, waardoor de klant bijvoorbeeld minder *downtime* heeft of een korter engineeringproces. Zo verhoogt hij zijn efficiency.'

EEN VAK APART

De docenten van Vector zijn praktijkmensen, vertelt Domburg: 'Je moet zeker al een paar jaar bij Vector werken om docent te kunnen worden. Alle docenten hebben met hun voeten in de klei gestaan; ze hebben support geleverd en de machines in een productie-omgeving zien werken. Eerst leren ze nog didactische vaardigheden. Alleen praktijkervaring is immers niet



Docenten van Vector, met staand Peter Domburg, groepscoördinator drive engineering & training. Foto: Bureau Lorient Communicatie

genoeg. Goed lesmateriaal maken en kennis overbrengen, dat is een vak apart.' Domburg en zijn collegadocenten geven maatwerktrainingen aan groepen van een man of zes: 'Dat is een mooi aantal voor één docent.' Daarnaast zijn er de standaardtrainingen en workshops. 'Tijdens de – gratis – workshops maakt de klant in vogelvlucht kennis met de eigenschappen van een specifiek product. We geven bijvoorbeeld workshops over ethernet. Er is ook een workshop voor gebruikers van de frequentieregelaar Movitrac A die willen overstappen naar de opvolger Movitrac B. Daar hoort een boek bij dat gratis is te downloaden.' De standaardtrainingen zijn niet gratis, maar wel goedkoper dan maatwerk. 'Daar staat tegenover dat ze algemener van aard zijn en minder specifiek inspelen op de behoeften van de klant.' Klanten kunnen gebruik maken van subsidies, weet Domburg: 'Dan wordt het vaak al een heel stuk goedkoper, soms zelfs gratis.'

E-LEARNING

De vraag naar trainingen is sinds het begin van de crisis gestegen, meldt Domburg. 'Bedrijven hebben nu tijd om medewerkers trainingen te laten volgen. Als de economie straks weer aantrekt, kunnen ze er optimaal van profiteren.' Maar hij vindt dat ook bedrijven die het druk hebben er goed aan doen om medewerkers trainingen te laten volgen. 'Vrijwel alle cursisten zijn achteraf blij dat ze de training hebben gevolgd. Het is een investering: het kost tijd, maar het

levert efficiency op. En uiteindelijk is wel of niet trainen geen kwestie van tijd, maar van prioriteit.' Vector blijft nadenken over zijn trainingen. 'Zo hadden veel cursisten na een eendaagse training behoefte aan verdieping. Nu hebben we een vervolgcursus.' Vector doet ook steeds meer via internet. 'Bijvoorbeeld met Workbench, een applicatie waarmee klanten aan de hand van hun specifieke situatie producten kunnen selecteren en configureren. Verder staan alle trainingen op de website en kunnen klanten zich online inschrijven. We kijken ook in hoeverre we delen van onze trainingen kunnen automatiseren. Daar zit wel een grens aan, we gaan niet volledig over op *e-learning*. Onze trainingen zijn concreet en persoonlijk contact is een essentieel onderdeel. Maar de ontwikkelingen staan niet stil, ik verwacht dat we meer met *e-learning* gaan doen. Daarbij kun je denken aan een vorm waarbij we onze scholingsmodellen uitlenen aan de klant.' Op de (middel)lange termijn ziet Domburg de trainingsactiviteiten groeien: 'De producten en de sector zelf worden steeds kennisintensiever. Nederland ontwikkelt zich meer en meer tot een engineeringland. En concrete producttrainingen worden steeds essentieel voor een efficiënt productieproces.' ●

links

www.vector.nu