

Samen voor een sterke toekomst



**JAARVERSLAG
2023**

educam

Inhoudstafel

Intro: een mooie opklaring, met volle kracht vooruit!	3
Kerncijfers	6
VZW: sectorale ondersteuning voor werkgevers en werknemers	14
VZW: instroom	23
VZW: competenties en certificaten	35
NV: verandering was de enige constante in 2023	44
NV: lancering van het EV- TECH aanbod	48
NV: innovatieve programma's	51
NV: best practices	60
NV: Stellantis	70
NV: Business Lab	76
Bedankt!	80

Een mooie opklaring, met volle kracht vooruit!



PAUL-HENRI GILISSEN

Group Managing Director

Er is een oud gezegde “Na regen komt zonneshijn”. Door de coronacrisis met al zijn gevolgen en de oorlog in Oekraïne hebben we drie moeilijke jaren achter de rug. Iedereen hoopte dat 2023 beter zou zijn, en zonder omwegen moeten we toegeven: dat was ook zo. De oorlog in Oekraïne blijft weliswaar een grote zorg, maar de gevolgen ervan zijn vandaag minder voelbaar.

Voor de autosector was 2023 een jaar waarin fabrikanten hun productieachterstand konden wegwerken en een groot aantal voertuigen konden afleveren. Ook de aftersalesactiviteit herstelde zich, dankzij onder meer een hoger gemiddeld aantal afgelegde kilometers.

De goede gezondheid van de sector is uiteraard een uitstekende zaak voor EDUCAM, dat ook een goed jaar achter de rug heeft. De **opleidingsresultaten** zijn met meer dan **8% gestegen** en naderen de realisaties uit 2019. Bijna **13.000 mensen** uit meer dan **4.000 ondernemingen** hebben opleiding genoten.

Deze mooie cijfers getuigen van de vastberadenheid van EDUCAM om alle beschikbare hefboomen te gebruiken om de ontwikkeling van bedrijven en hun werknemers te bevorderen. Zoals u uit de resultaten en getuigenissen kunt opmaken, vervult EDUCAM ten volle zijn rol als overkoepelende organisatie, **bevorderen we partnerschappen en stimuleren we synergieën voor doeltreffendere acties en een sterkere sector.**

Deze positieve trend mag echter niet verhullen dat veel bedrijven zich zorgen maken. Het wordt steeds moeilijker om personeel te vinden. Het gaat niet alleen om een kwalitatief tekort, maar ook om een schrijnend gebrek aan kandidaten, ongeacht hun competentieniveau.

In 2023 lanceerde EDUCAM een specifiek **actieplan in de strijd tegen de arbeidskrapte**. Naast de versterkte structurele acties die we ten voordele van scholen en opleidingscentra uitrollen, hebben we een reeks nieuwe initiatieven ontwikkeld om bedrijven te ondersteunen. Veel bedrijven hebben baat gehad bij deze initiatieven en hebben ons ervoor bedankt.

Het probleem van de arbeidskrapte overstijgt uiteraard het werkterrein van EDUCAM en is een echt maatschappelijk probleem.

Het jaar in een notendop

In oktober 2022 introduceerde de federale regering een wet met de naam “**Arbeidsdeal**”. Deze nieuwe wet introduceert een reeks wijzigingen op het vlak van opleiding.

De sociale partners hebben bijgevolg nieuwe CAO's onderhandeld met een groeipad om uiteindelijk een doelstelling van 5 opleidingsdagen per jaar te bereiken. In deze CAO's hebben ze het voor bedrijven gemakkelijker gemaakt om incentives te krijgen voor het opleiden van nieuwe werknemers. Daar zijn we heel blij mee, want **opleiding is een cruciale hefboom** om een werknemer in een bedrijf of sector te verankeren. EDUCAM zal daarom zijn inspanningen kunnen opvoeren en ervoor zorgen dat zoveel mogelijk bedrijven en werknemers van deze maatregelen kunnen profiteren.

De actie van EDUCAM is ook belangrijk op het vlak van de certificering van werknemers. In 2023 telde EDUCAM meer dan **29.000 mensen in België met een geldig sectoraal HEV-certificaat**.

Dit is het resultaat van een sterke mobilisatie van de beroepssector. Dit certificaat is een echte must geworden omdat het beantwoordt aan een reële behoefte.

Het aantal mensen met een certificaat van niveau III, voornamelijk voor activiteiten in batterijen, is trouwens zelfs **met 30 % gestegen**. We zien dus dat deze regeling niet vastligt als een eenvoudige verplichting, maar zich aanpast aan de behoeften van de markt.

Er moet ook worden opgemerkt dat 2023 het jaar was waarin de **waterstofcertificering** werd gelanceerd, en daar zijn we erg blij mee. Het is een geweldige manier om ons voor te bereiden op de toekomst en te werken aan ongevalpreventie op de werkplek.

We zijn er trots op dat onze twee “**hydrogen-ready**” werkplaatsen zijn erkend voor de kwaliteit van de inrichting en de effectiviteit van de systemen. In november 2023 leverde dit ons een award van het Fireforum op.

Tot slot loopt bij EDUCAM nog steeds een **grootschalig digitaliseringsproject**. Het project gaat vooruit en wordt ondertussen afgestemd op nieuwe projecten, zoals de Federal Learning Account.

Het EDUCAM-team wordt gestimuleerd door deze positieve ontwikkelingen en ik wil alle EDUCAM-medewerkers bedanken voor hun inzet en betrokkenheid. Ik wil ook alle leden van onze bestuurlijke vergaderingen bedanken voor het vertrouwen dat ze in EDUCAM hebben en dat ze bij elke vergadering in mij tonen. Ik wens u veel plezier bij het lezen van dit activiteitenverslag, waarin u veel boeiende prestaties zult ontdekken.

Paul-Henri

Toenemende nood aan opleiding

EDUCAM is werkzaam voor vier paritaire comités. Dit zijn de sectoren van het garagebedrijf, het koetswerk, de metaalhandel en de terugwinning van metalen. Deze sectoren maken voortdurend en in toenemende mate veranderingen door. Deze ontwikkelingen hebben onder andere te maken met het milieu, het efficiënte gebruik van energie en de ontwikkeling van een circulaire economie.

Alle voertuigen op wielen worden milieuvriendelijker gebouwd en gebruikt en verbruiken steeds minder energie. Elektriciteit als aandrijfsysteem wint terrein en digitale boordsystemen worden steeds geavanceerder. Deze vooruitgang betekent dat er een enorme behoefte aan training is. Dit betekent dat, hoewel EDUCAM andere activiteiten zoals het bestrijden van de arbeidskrapte opvoert, zijn kernactiviteit gericht blijft op opleiding.

Focus op retentie

De sociale partners hebben in de CAO's maatregelen getroffen om opleidingen voor nieuwkomers in de sector aan te moedigen, want ze zijn er zich terdege van bewust dat nieuwe werknemers steviger in hun bedrijf verankerd moeten worden. Speciaal hiervoor zijn er een marketingplan en een communicatiecampagne ontwikkeld om deze acties in 2024 op te schroeven en zo meer werknemers te bereiken.

Een aanbod met perspectief

Om de veranderende markt te volgen, past EDUCAM ook zijn bijscholingsaanbod aan, dat voortaan beter gestructureerd is en nauwer aansluit bij de organisatie van de werkplaatsen en de taakverdeling in de bedrijven. We bieden niet zomaar een catalogus van opleidingen, maar een gestructureerde gids die werkgevers en werknemers perspectief biedt. De uitrol van de nieuwe structuur in al onze activiteitensegmenten is voorzien voor 2024.

Nog veel ruimte voor verbetering

In de garagesector volgt bijna een op de drie werknemers opleiding. In de andere sectoren ligt dit cijfer lager. Dit geeft aan dat er nog veel werk aan de winkel is om alle werknemers in staat te stellen om te groeien en opleidingen te volgen. In 2023 zijn er bijna 13.000 werknemers opgeleid, maar laten we ambitieus zijn: we moeten dat aantal verdubbelen.

Jongeren motiveren

Het aantal jongeren dat een instroomopleiding voltooit die leidt tot een carrière in de autosector en dat vervolgens daadwerkelijk in onze sectoren aan de slag gaat, is te klein. EDUCAM werkt samen met de openbare diensten voor arbeidsbemiddeling om de overgang tussen de instroomopleiding en de intrede op de arbeidsmarkt beter te beheren. Het is niet alleen een kwestie van opleiding, maar van een heel plan om jongeren beter te verwelkomen in het bedrijf en om ze via follow-up gemotiveerd te houden.

Wij horen graag van u

EDUCAM is actief op talrijke gebieden, maar door de veranderingen in onze maatschappij moeten we voortdurend creatief zijn. Het is een opwindende en nobele taak, omdat hij direct van invloed is op mensen en hun toekomst.

Aarzel dus zeker niet om contact met EDUCAM op te nemen als u denkt dat u met uw ideeën of projecten de sector, bedrijven of hun werknemers kunt ondersteunen.



KERNCIJFERS 2023

BIJSCHOLING

Onze prestaties in een notendop

In 2023 heeft EDUCAM bijna **490.000 opleidingsuren** gerealiseerd dankzij een toename van erkenningen. Ondanks een daling in EDUCAM-activiteiten, bleef de verhouding tussen EDUCAM-activiteiten en erkenningen 56-44%.

Diversiteit en Groei

- Meer cursisten uit verschillende bedrijven, maar minder herinschrijvingen.
- Toename in het aantal sessies en diversiteit van het aanbod.
- **Alle sectoren zagen een groei in het aantal uren**, met de grootste absolute stijging in de garagesector en procentuele groei in de metaalsectoren.

Financiële en Demografische Hoogtepunten

- Recordomzet van bijna **10,8 miljoen euro**.
- Hoofdzakelijk gevolgd door mannen (96%), arbeiders (60%), en mensen met een middelbaar diploma (57%).
- Cursisten: 59% Nederlandstalig, 41% Franstalig, met 25-45 jarigen als grootste groep.

Belangrijkste Organisatoren en Populaire Cursussen

- Top 15 bedrijven: Federal Mogul, scholen/competentiecentra, Stellantis, Motrac, Schyns, Van Mossel.
- Populairste cursus: **HEV in alle talen**, wat de veelzijdigheid van EDUCAM benadrukt.

Met ongeveer 490.000 opleidingsuren presteerde EDUCAM zo'n 40.000 uur beter dan vorig jaar.

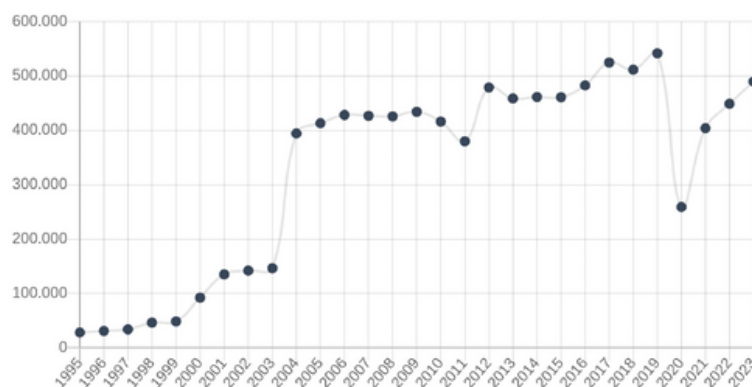
Nagenoeg alle indicatoren vertoonden een stijging ten opzichte van voorgaande jaren, met uitzondering van het aantal inschrijvingen en lesdagen. Bij de inschrijvingen was er een kleine daling, maar er was wel een stijging in het aantal cursisten uit verschillende bedrijven. In het algemeen geldt dus dat er meer korte opleidingen werden georganiseerd, waarbij een groter aantal individuen uit verschillende bedrijven deelnam. Deze diversificatie en het bredere bereik onder cursisten ondersteunen de voortdurende groei en aanpassingsvermogen van EDUCAM.



Opleidingsvolume details

	2021	2022	2023	Δ 2021-2023	Δ 2022-2023
Aantal uren	404.079	449.043	489.931	21,25%	8,35%
Aantal inschrijvingen	47.598	56.572	55.131	15,83%	-2,61%
Aantal dagen opleiding	10.688	12.558	12.121	13,41%	-3,61%
Aantal cursisten	18.826	21.342	22.252	18,20%	4,09%
Aantal bedrijven	3.963	4.155	4.272	7,80%	2,74%
Aantal sessies	7.338	7.232	7.864	7,17%	8,04%
Aantal verschillende opleidingen	1.855	2.012	2.019	8,84%	0,35%

Evolutie van het aantal opleidingsuren sinds 2004 (A+E+D) Volume



Volume bijscholing – Ratio's

De gegevens bevestigen onze eerdere conclusies: er werden meer uren gepresteerd per inschrijving, per cursist en per bedrijf. Ondanks dat het aantal inschrijvingen iets lager was dan vorig jaar, is er een toename in het aantal uren per inschrijving, wat de efficiëntie van de opleidingen benadrukt.

De daling in inschrijvingen leidt tot lagere ratio's die hiermee verband houden. Echter, de stijging in het aantal bedrijven en cursisten compenseert dit effect gedeeltelijk. Hierdoor wordt de daling bij deze ratio's nog versterkt.

Kortom, EDUCAM heeft in 2023 aanzienlijke vooruitgang geboekt, ondanks enkele uitdagingen. De bredere deelname van verschillende bedrijven en de hogere opleidingsuren per inschrijving onderstrepen de effectiviteit en aantrekkingskracht van ons opleidingsaanbod.

Opleidingsvolume	2021	2022	2023	Δ 2021-2023	Δ 2022-2023
Uren per inschrijving	8,49	7,94	8,89	4,71%	10,69%
Uren per cursist	21,46	21,04	22,02	2,61%	4,45%
Uren per bedrijf	101,96	108,07	114,69	12,49%	5,77%
Inschrijvingen per bedrijf	12,01	13,62	12,91	7,49%	-5,50%
Cursisten per bedrijf	4,75	5,14	5,21	9,68%	1,34%
% herinschrijvingen	60,45%	62,27%	59,64%	-1,34%	-4,41%
Inschrijvingen per cursist	2,53	2,65	2,48	-1,98%	-6,85%

Aantal uren bijscholing volgens type

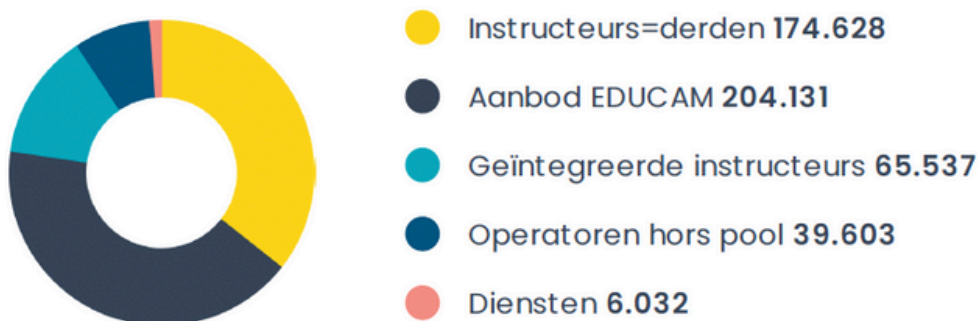
Uren per type		2021		2022		2023		Δ 2021-2023	Δ 2022-2023
		# uren	%	# uren	%	# uren	%		
EDUCAM-activiteiten*	Aanbod*	213.747	52,90%	224.164	49,92%	204.131	41,67%	-4,50%	-9,81%
	Geïntegreerde trainers	78.515	19,43%	63.827	14,21%	65.537	13,38%	-16,53%	2,61%
	Diensten	4.632	1,15%	8.264	1,84%	6.032	1,23%	30,22%	-37,00%
	Totaal	296.894	73,47%	296.255	65,97%	275.700	56,27%	-7,14%	-7,46%
Erkenning	Hors pool operatoren	29.365	7,27%	37.125	8,27%	39.603	8,08%	34,86%	6,26%
	Instructeurs = derden	77.820	19,26%	115.663	25,76%	174.628	35,64%	124,40%	33,77%
	Totaal	107.185	26,53%	152.788	34,03%	214.231	43,73%	99,87%	28,68%
TOTAAL		404.079		449.043		489.931		21,25%	8,35%

Aantal uren technische/niet-technische opleidingen

In 2023 was de verhouding tussen technisch en niet-technisch aanbod ongeveer 90-10%, zowel in het aanbod als in het totaal aantal opleidingsuren. Bij de totale uren stegen de niet-technische uren procentueel het meest, terwijl in absolute aantallen de technische totaaluren een grotere stijging vertoonden. Opvallend is echter de aanzienlijke daling in het aanbod van technische uren. Deze daling is zichtbaar zowel procentueel als in absolute aantallen. Desondanks blijft het aandeel van technische opleidingen dominant binnen het totaal aantal opleidingsuren. Deze dynamiek weerspiegelt een verschuiving binnen het opleidingsaanbod van EDUCAM, waarbij de niet-technische opleidingen een grotere groei doormaken, maar de technische opleidingen nog steeds het grootste aandeel behouden.

Uren		2021		2022		2023		Δ	Δ
		2021-2023		2022-2023					
		# uren	%	# uren	%	# uren	%		
Totaal	Techisch	356.703	88,28%	398.169	88,67%	428.464	87,45%	20,12%	7,07%
	Niet-technisch	42.744	10,58%	42.610	9,49%	55.435	11,31%	29,69%	23,14%
	Diensten	4.632	1,15%	8.264	1,84%	6.032	1,23%	30,22%	-37,00
	Totaal	404.079		449.043		489.931		21,25%	8,35%
Aanbod	Techisch	194.884	91,18%	207.076	92,38%	187.363	91,79%	-3,86%	-10,52%
	Niet-technisch	18.863	8,82%	17.088	7,62%	16.768	8,21%	-11,11%	-1,91%
	Totaal	213.747		224.164		204.131		-4,50%	-9,81%

Proportie van de producten



21.701 cursisten in 2023

+7% Δ 2022-2023

Sociaal statuut van de cursisten*

Sociaal statuut	2023 - Aantal cursisten	2023 - %	Δ 2022 - 2023
<i>* met gekend statuut</i>			
Arbeider	12.958	59,71%	+6,90%
Bediende	3.389	27,89%	-7,23%
Zelfstandige	1.260	18,42%	-0,79%
Andere	4.645	21,40%	+30,61%

Aantal opgeleide arbeiders per sector

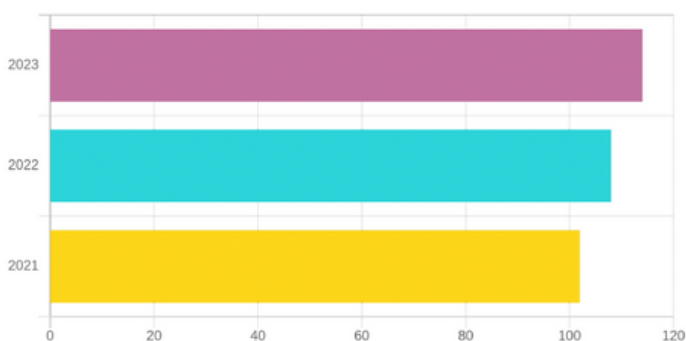
Sector	Aantal opgeleide arbeiders	Totaal aantal arbeiders	% *
Garage	7.710	29.357	26,26%
Koetswerk	719	5.059	14,21%
Metaalhandel	3.343	20.212	16,54%
Terugwinning van metalen	441	2.517	17,52%
Totaal	12.958	57.145	21,37%

* = Aantal opgeleide arbeiders / totaal aantal arbeiders in de sector

BEDRIJVEN

4155 bereikte bedrijven in 2023

Gemiddeld aantal uren en inschrijvingen per bedrijf



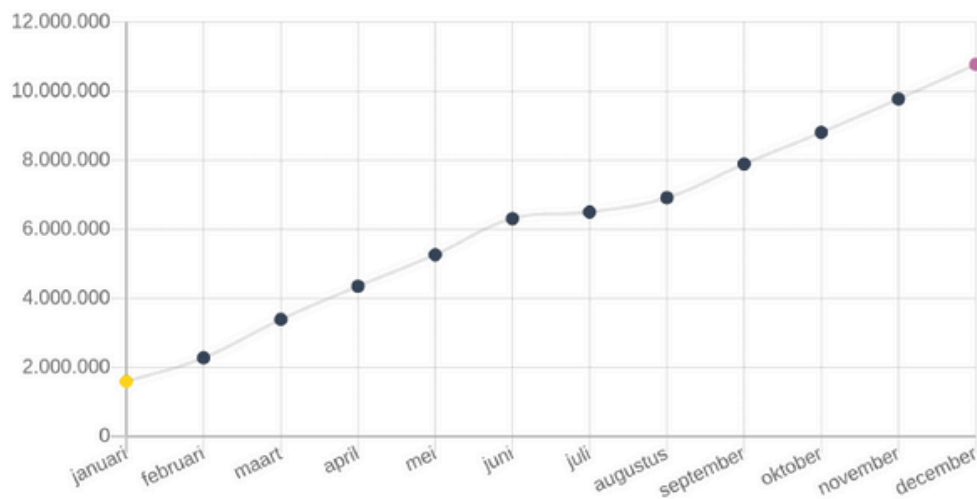
Percentage bereikte bedrijven per sector

Sector	Aantal bereikte bedrijven	Totaal aantal bedrijven	%*
Garage	2.742	5.315	51,59%
Terugwinning van metalen	45	191	23,56%
Koetswerk	331	611	40,81%
Metaalhandel	460	2.924	15,73%
Ongekend en andere	694	-	-
Totaal	4.272	9.241	46,23%

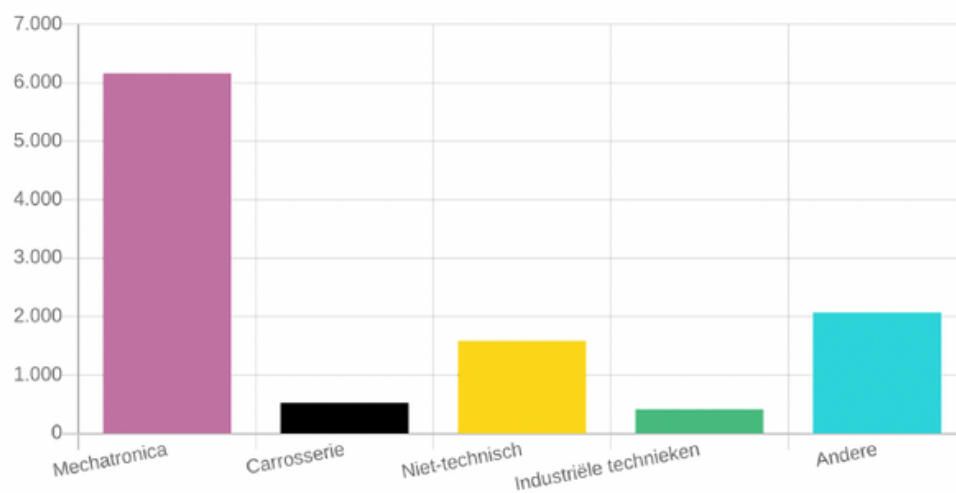
* = aantal bereikte bedrijven / totaal aantal bedrijven in de sector



Omzet 2023 per maand



Omzet per productlijn



De "niet-technische" (N-T) opleidingen omvatten commerciële opleidingen, niet technische opleidingen aftersales, sectorale producten (bijvoorbeeld Mentorship) en managementopleidingen. Hier wordt het cijfer grotendeels bepaald door de activiteit voor de distributie- en aftersalesnetwerken van de groep STELLANTIS, die de grootste commerciële klant van EDUCAM is.

Open en gesloten sessies

De omzet uit gesloten sessies steeg aanzienlijk tegenover afgelopen jaren. Na een recordfacturatie in 2022 viel de omzet in 2023 met 7% terug. De forfaits blijven min of meer gelijk met vorig jaar, maar zitten ver onder het niveau van 2021.

Facturatie gesloten en open sessies

Facturatie	2021	2022	2023	Δ 2022-2023
Gesloten sessies	€4.112.744	€4.462.533	€5.139.532	13,17% Facturatie gesloten sessies: per dag
Open sessies	€345.337	€619.490	€577.123	-7,34% Facturatie open sessies: per deelnemer
Forfaits	€1.481.077	€1.362.595	€1.339.771	1,70%
Totaal*	€5.939.158	€6.444.618	€7.056.426	8,67%

*Diverse bronnen van omzet en een groot deel van Stellantis zitten niet in dit bedrag vevat. Het omzetcijfer voor beide categorieën bedraagt €3.707.176. De volledige gedraaide omzet bedraagt €10.778.516,75.

OPLEIDINGSPLANNEN

- * Elk bedrijf met meer dan 15 werknemers moet zijn opleidingsplan vóór 15 februari indienen bij EDUCAM. De cijfers hiervoor zijn relatief gunstig.

In 2023 ontving EDUCAM **1522 opleidingsplannen**, of 3% minder dan in 2022.

OPLEIDINGS-CV

- * De gevolgde opleidingen bijhouden is essentieel om een overzicht te krijgen van de verworven competenties tijdens de gehele loopbaan. De app voor bedrijven en arbeiders was volledig operationeel in 2023.



Op dit moment werden **2876 accounts** aangemaakt op de app, waarvan: 421 accounts, met een profiel werknemer + werkgever; 2430 accounts, enkel werknemers; 25 accounts, enkel werkgevers.

INSTROOM

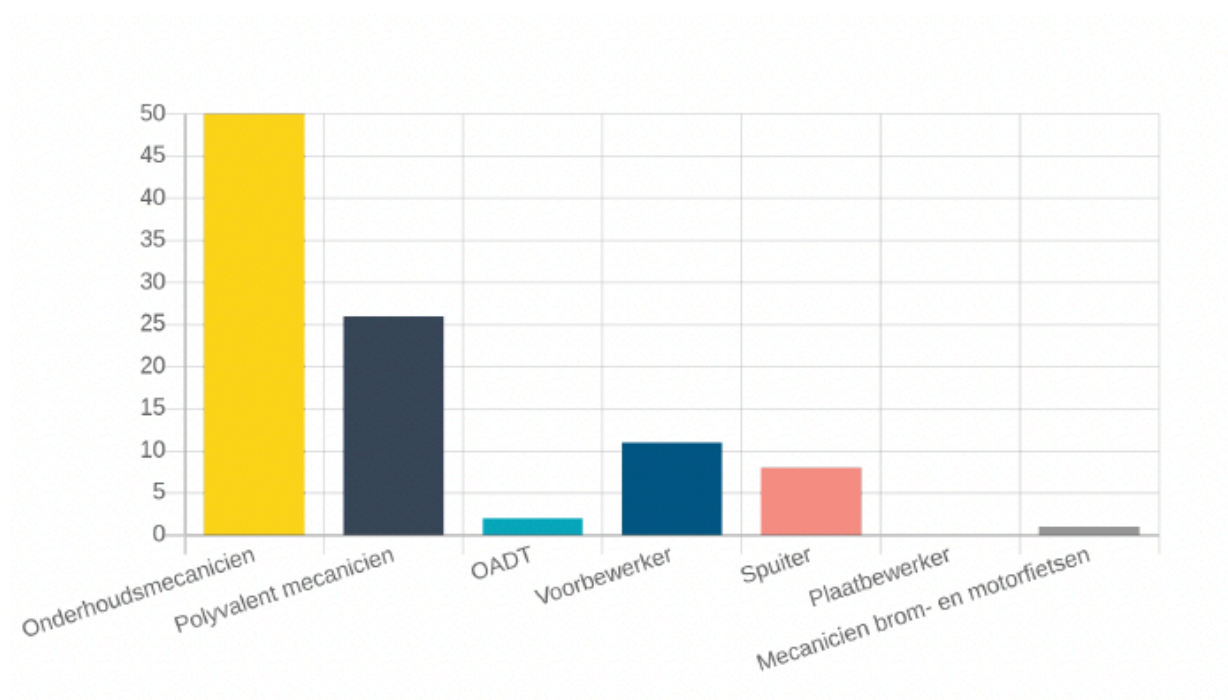
In 2023 realiseerde EDUCAM **64.632 opleidingsuren** voor lesgevers en lerenden.

Deze cijfers zijn verdeeld als volgt:

- 6.976 lesgevers en begeleiders;
- 56.364 lerenden 1292 andere*

*Cursisten met een ander statuut als lesgever, leerling of werkzoekende en waarvan het type onderwijs gekend is.

Deelnemers sectorale proeven



Sectorale ondersteuning voor werkgevers en werknemers

TOGETHER FOR TALENT

Net als alle technische sectoren kampen de mobiliteitssectoren met een toenemend kwantitatief en kwalitatief tekort. Om deze situatie het hoofd te bieden, hebben de sociale partners EDUCAM de opdracht gegeven om een "Actieplan Tekort" te ontwikkelen dat zich richt op verschillende gebieden. Samen met partners en onderwijsinstellingen hebben we onze krachten gebundeld met als doel nieuwe talenten naar onze sector te trekken.

–Isabelle Calista, Directeur Educam Partner



Zoals de naam al doet vermoeden, is de lancering van het **Actieplan Tekort** bedoeld om bedrijven te helpen omgaan met het tekort aan talent. Dit plan heeft een looptijd van drie jaar en is bedoeld om meer actie te ondernemen om beroepen te promoten voor al wie nog geen beroepskeuze heeft gemaakt, studeert of al een instroomopleiding volgt. Dit zowel voor nieuwe werknemers als om bedrijven te helpen personeel te behouden.



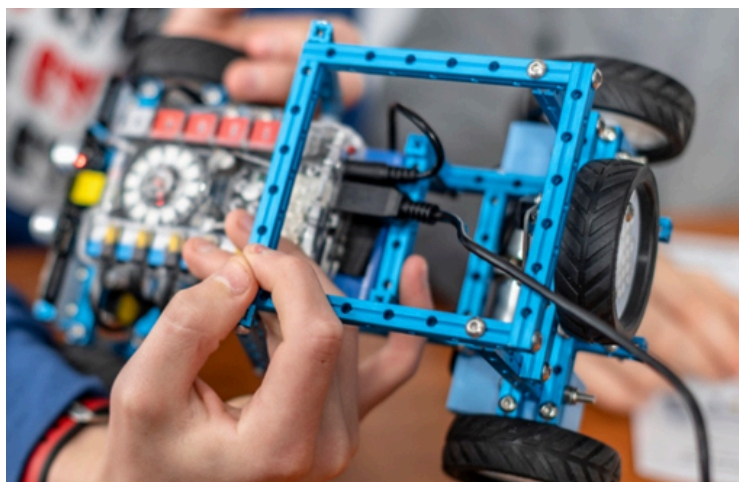
De eerste fase van het Actieplan Tekort bestond eruit bekendheid te geven aan het bestaan ervan, en we hebben het **Autosalon 2023** aangegrepen om het voor te stellen aan het grote publiek.

Andere belangrijke momenten waren de **“Together for Talent” –evenementen**, die op 18 april in Mechelen (Technopolis) en 25 april in Namen hebben plaatsgevonden. Tijdens deze twee dagen bracht EDUCAM besluitvormers van bedrijven en belangrijke spelers op het gebied van onderwijs en opleiding samen in een uniek forum voor ontmoetingen en uitwisselingen. Het doel was om deze twee werelden samen te brengen en vooral om te laten zien hoe ze elkaar kunnen helpen bij de zoektocht naar talent. Deskundigen op vlak van Human Resources presenteerden ook hun innovatieve standpunten.



Op gebied van de **promotie van beroepen**, organiseerden we een wedstrijd rond het thema **elektriciteit**. Dit gebeurde samen met andere sectoren, die ook te kampen hebben met aanwervingsproblemen, en is bedoeld om jongeren bewust te maken van technische vakken.

We konden ook onze **MINO-miniatuurauto** ter beschikking stellen van geïnteresseerde scholen. Het aantal inschrijvingen was vrij hoog, vooral aan Nederlandstalige kant, aangezien onze activiteiten in Wallonië pas in 2024 van start zullen gaan. We hebben 200 leerkrachten opgeleid over het gebruik van MINO en deelden meer dan 1000 brochures uit in 50 scholen. We kunnen dus echt van een succes spreken.



Als onderdeel van het Actieplan tegen personeelstekort maakten we **video's over STEM** (afkorting voor Science, Technology, Engineering & Mathematics) die de mogelijkheden illustreren van de instellingen voor hoger onderwijs die bij deze beroepen betrokken zijn. In deze video's getuigen bedrijven uit onze sectoren om onze beroepen te promoten.



En laten we de brochures over **alternierend leren** niet vergeten, dit is namelijk nog een andere manier om de beroepen in de sector te leren kennen.

Uiteraard zet dit plan tegen tekorten niet al onze samenwerkingen met de gebruikelijke partners (IFAPME, SYNTRA, enz.) op losse schroeven. Deze werken zeer goed en hebben betrekking op de opleiding van lesgevers en jongeren, de cofinanciering van materiaal, het ter beschikking stellen van materiaal en niet te vergeten de sectorale proeven.

Aan de andere kant hebben we ervoor gekozen om onze onderwijsaanpak aan te passen in gebieden waar de integratiegraad in de autoberoepen niet zo hoog is als we hadden gehoopt. Daarom gaan we onze methode veranderen, maar dit zal pas vanaf september 2024 van kracht zijn. Dit wordt wellicht verder besproken in het volgende activiteitenverslag. Op het gebied van hoger onderwijs werd 2023 ook gekenmerkt door twee belangrijke initiatieven: de certificerende opleidingen HEV en de workshops Waterstof.

ARBEIDSDEAL EN NIEUWE CAO'S

In 2023, moesten we balanceren tussen de nieuwe “Arbeidsdeal”-maatregelen van de overheid en onze Collectieve arbeidsovereenkomsten om overeenstemming te bereiken en op dezelfde lijn te zitten, maar we kwamen met een sectorale overeenkomst die overal rekening mee houdt om bedrijven beter te begeleiden.

-Isabelle Calista, Directeur Educam Partner

Nieuwe maatregelen om de weg naar opleiding te faciliteren

Opleidingsrecht wordt versterkt

Om te beginnen werd het opleidingsrecht naar boven bijgesteld en aangepast. Voortaan is dit opleidingsrecht opgedeeld in een individueel deel, en een collectief recht voor bepaalde bedrijfscategorieën. Maar in dat geval hangt alles uiteraard af van de bedrijfsgrootte.

Online opleidingen worden erkend

Het concept van online training werd ook herbekeken. Voorheen kwamen enkel opleidingen die door Educam gegeven worden in aanmerking voor premies, maar vanaf nu kunnen ook online trainingen van andere opleidingsverstrekkers worden gevalideerd voor onze premies.

Ook informele opleidingen tellen mee

Er werd ook een belangrijk nieuw concept geïntroduceerd met betrekking tot informele opleiding. Bedrijven kunnen deze nu laten meetellen in hun opleidingsdoelstellingen. Enkel formele opleiding komt echter in aanmerking voor premies!

Hoger premiebedrag

In 2023 werd ook het bedrag van de premie verhoogd van €40 naar €45 per opleidingsdag van 8 uur. Deze maatregel wordt logischerwijs van kracht voor de premies van 2024.

The next shift

Diepgaande inzichten in ondersteuningsmaatregelen en wetgeving

In 2023 hebben EDUCAM en TRAXIO tal van initiatieven ondernomen om onze sectoren te ondersteunen en te versterken. Een van de hoogtepunten van 2023 was ons event The Next shift, met een uitgebreide reeks workshops en evenementen, gericht op de **nieuwste ondersteuningsmaatregelen en wetgeving**.

Tijdens deze sessies hebben deelnemers de kans gekregen om diepgaand inzicht te krijgen in de implicaties van nieuwe regels en hoe deze hun ondernemingen beïnvloeden. Daarnaast hebben we ons geconcentreerd op de uitdagingen van de huidige arbeidsmarkt, waarbij experts en bedrijven hun strategieën deelden om om te gaan met de schaarste aan gekwalificeerd personeel. De interactieve aard van de workshops bood een waardevol platform voor het uitwisselen van ervaringen, het opdoen van up-to-date kennis en het genereren van frisse ideeën.

Een bijzonder hoogtepunt was de aanwezigheid van twee **vooraanstaande sprekers** uit de wereld van arbeid en sociaal overleg:

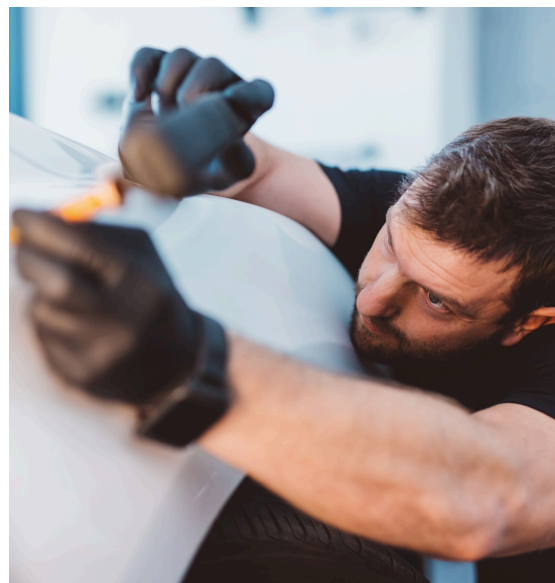
Rudi Delarue, voorzitter van de Nationale Arbeidsraad, deelde zijn inzichten over de evoluties binnen de arbeidsmarkt en de sociale dialoog. Matthias Jacxsens, voorzitter van PC 112, gaf een inspirerende presentatie over de rol van paritaire comités en de impact van sociale akkoorden. Dankzij deze waardevolle bijdragen en de actieve deelname van bedrijven, was 2023 een jaar vol leerzame momenten en waardevolle inzichten. We kijken ernaar uit om deze dynamiek in 2024 voort te zetten en samen de uitdagingen van onze sector aan te gaan.



We lanceerden een **grootschalige campagne** op sociale media. Die richtte zich voornamelijk op het verhogen van de brand awareness van EDUCAM bij werknemers in de sector, bewustmaking van de noodzaak van levenslang leren, vergroten van de bekendheid van de Opleiding CV, en informeren van de doelgroep over sectortrends.

Doelgroepen die we hier hebben getarget waren hoofdzakelijk mensen uit de garagesector, carrosserie en metaalhandel. We werkten in verschillende fases met telkens een andere benadering.

Om onze boodschap kracht bij te zetten hebben we de [landingspagina](#) "info werknemer" gecreëerd, uitgebreid met "Goed in je vel op het werk" met tips om 's avonds te deconnecteren en gezonde werkgrenzen te stellen.



Fases van de campagne

De eerste fase van de campagne liep van 6 september tot en met 31 oktober 2022. De doelstelling hiervan was vooral gericht op bereik en merkherkenning.

De campagne **bereikte in totaal 490.623 mensen**. De advertenties werden gemiddeld 3,60 keer per persoon gezien. Wat betreft merkherinnering, konden **30.800 mensen** (6,51%) zich de advertentie herinneren na twee dagen.

De tweede fase van de campagne vond plaats van 15 november tot en met 12 december 2022. Opnieuw gingen we voor bereik en merkherkenning.

De campagne **bereikte in totaal 566.146 mensen**. De advertenties werden gemiddeld 2,60 keer per persoon gezien. Wat betreft merkherinnering, konden **27.700 mensen** (6,94%) zich de advertentie herinneren na twee dagen.

De derde fase van de campagne liep van 1 maart tot en met 28 maart 2023. Hier opteerden we voor engagement met de ads als doelstelling.

De betrokkenheid bij de berichten was in totaal **146.809**. De advertenties werden gemiddeld 2,48 keer per persoon gezien. De video's werden **41.524 keer volledig afgespeeld**.

De vierde fase van de campagne vond plaats van 14 juni tot en met 12 juli 2023 met als doel verkeer naar de website

Het verkeer naar de landingspagina voor werknemers resulteerde in **5.933 klikken op links**. De doorklikratio was daarmee 1,94%, terwijl we eerder mikten op 1%. De advertenties kregen een totaal aantal weergaven van **305.691**.

De "Always on september" campagne liep van 4 september tot en met 29 september 2023, gedurende vier weken. De focus van deze campagne lag op het vergroten van het bereik en de merkherinnering en was een opvolging van onze eerdere campagnes, om top of mind te blijven.

De campagne bereikte in totaal **328.786 mensen**. De advertenties werden gemiddeld **2,10 keer** per persoon gezien.

Het tweede deel van onze opvolgcampagne liep van 16 oktober tot en met 17 november 2023. De focus van deze campagne lag op het genereren van verkeer naar onze website, specifiek de landingspagina voor werknemers.

De campagne genereerde in totaal **2.659 klikken** op links naar de landingspagina voor werknemers. De doorklikratio was 1,51%, terwijl de EDUCAM-benchmark 1% is. De advertenties werden gemiddeld **2,51 keer per persoon** gezien.

Voor de toekomst worden verschillende acties overwogen om in contact te blijven met onze doelgroep en de investeringen in betaalde campagnes optimaal te benutten. Een van de belangrijkste acties is het continueren van een always-on betaalde campagne op Facebook, zodat we consistent in contact blijven met de doelgroep en de voordelen van de investeringen in Facebook-advertenties maximaliseren. Daarnaast wordt elk jaar een direct mailing over het Opleidings-CV georganiseerd om werknemers te informeren over updates van de tool en hen aan te moedigen om hun persoonlijke opleidingsdossier bij te houden.

SAMENWERKING MET OVERHEDEN EN REGIONALE INSTELLINGEN

Vlaams sectorconvenant

Midden juli 2023 heeft de Vlaamse regering samen met de sectorale sociale partners de negende generatie sectorconvenants afgesloten. Daarin engageren 38 sectoren en 147 sectorconsulenten zich om via concrete acties en projecten het Vlaamse werkgelegenheidsbeleid mee uit te voeren. Ook de sociale partners van de autosector en aanverwante sectoren tekenden hier via EDUCAM opnieuw op in. EDUCAM ontvangt op die manier subsidies om 6 sectorconsulenten te financieren.

Op vrijdag 30 juni 2023 werden niet alleen de 9de generatie sectorconvenants goedgekeurd, maar ook de addenda over diversiteit en inclusie en duaal leren. Dit alles samen was goed voor een bedrag van 23 miljoen euro. Vanuit de sociale partners van EDUCAM werd akkoord gegeven om op deze addenda in te tekenen. Daardoor kan EDUCAM bovenop de 6 sectorconsulenten gefinancierd door het sectorconvenant nog eens rekenen op een financiering van 3 medewerkers die de addenda uitvoeren.

De convenant en de addenda omvatten een hele waaier aan specifieke prioriteiten en acties. Via de Intersectorale werking binnen de SERV wordt de uitvoering ervan mee ondersteund. Drie intersectorale adviseurs stimuleren netwerking, intervisie en samenwerking tussen de sectoren op vlak van competenties en loopbanen, werkbaar werk, jobmobiliteit, non-discriminatie en inclusie.

Dag van Inclusie



Op dinsdag 3 oktober 2023 bouwden we samen aan een inclusieve toekomst op de Dag van Inclusie. Samen met sectorfondsen, SERV en de Werkplekarchitecten zette EDUCAM inclusief ondernemen in de schijnwerpers. Organisaties werden gevraagd een actie te bedenken die ze op of na 3 oktober konden uitvoeren. Het was een geweldige eerste editie met tal van keynotes, workshops en inspirerende getuigenissen. Minister Brouns mocht die dag ook een award uitreiken aan Schilderwerken Zenner. Dit bedrijf kreeg de meeste stemmen achter zijn naam omtrent meest inclusieve actie. Lees meer over de [Dag van Inclusie](#).

Werkbaar wint

In het huidige zakelijke landschap is de strijd om talent op quasi elke werkvloer voelbaar, wat leidt tot verhoogde stressniveaus bij medewerkers. Om gelukkige en loyale medewerkers te behouden, blijft preventie de sleutel. Dit is essentieel voor een duurzaam, menselijk en efficiënt HR-beleid. EDUCAM biedt daarom samen met SERV proactieve begeleiding die organisaties kan helpen bij het behouden van medewerkers én het stresslevel helpt te verlagen.

Wij ondersteunen organisaties en hun waardevolle human capital om werkbaar én wendbaar aan de slag te blijven. De aanpak is eenvoudig, efficiënt en to-the-point. Dit komt niet alleen het management, maar ook uw werknemers en uw onderneming ten goede. Ontdek meer over [Werkbaar Wint](#).



Samenwerkingsverbanden en overeenkomsten in Brussel-Wallonië

OFFA

In 2023 werden 241 nieuwe aanvragen ontvangen, waarvan 15% een negatief advies kregen. Dit is vergelijkbaar met 2022. Een analyse van deze negatieve adviezen leert ons dat de weigeringen vooral afkomstig zijn van aanvragen voor beroepen buiten de sectorprofielen die aan de SFMQ werden voorgelegd of van bedrijven waarvan de activiteit niet overeenstemt met onze beroepsprofielen. 19 van deze dossiers werden doorverwezen naar de OFFA. De 13 ongunstige adviezen die werden uitgereikt omdat de beroepen buiten de SFMQ vielen, werden toch goedgekeurd door de OFFA. Wat de veranderingen in de verdeling van de goedkeuring betreft, zien we nog steeds dat automechaniciens overheersen. Er is ook een lichte stijging in het aantal aanvragen voor koetswerk en vrachtwagenmechanica. Deze trend is echter niet significant genoeg voor de knelpuntberoepen zoals "vrachtwagenmechanici". De analyse van de verdeling van de aanvragen per beroep laat zien dat garages/multimerkbedrijven overheersen, wat al jaren een constante is. Vooral concessies vragen vaak erkenningen aan vanwege veranderingen in het management of voor voorheen niet erkende beroepen, zoals de TMDA. Uit de bron van de erkenningsaanvragen blijkt opnieuw dat het verschil tussen de aanvragen van het CDBSO en het IFAPME kleiner wordt.

Service Francophone des Métiers et Qualifications (SFMQ)

Voor het eerst sinds hun deelname aan de werkzaamheden van de SFMQ werden deelnemers van EDUCAM uitgenodigd om te spreken voor vertegenwoordigers van het OEFV en de sociale partners. EDUCAM kon haar mening geven over de oorsprong van de sectorale proeven, de redenen voor de organisatie ervan, de kosten en baten ervan en de algemene vaststellingen over het verband tussen de sectorale tests en de beoordelingsprofielen van de SFMQ. Hoewel EDUCAM gehoor kreeg, werd er geen concrete actie ondernomen om de sectorale proeven te erkennen die de gebruikers in het kader van een SFMQ zouden kunnen gebruiken. Op het gebied van productontwikkeling stonden de vrachtwagenberoepen centraal in de samenwerking in 2023, net als de definitieve afsluiting van de beroepen fietsmechanici en -technicus. Aanpassingen in het tijdsschema waren noodzakelijk en hebben geleid tot gesprekken tussen de partijen. EDUCAM heeft ook een inleiding gegeven over de ontwikkelingen in de autotechniek. Deze beroepen (onderhoudsmechanici, polyvalent mechanici en diagnosetechnici) werden als prioritair beschouwd in de plannings.

Consortium voor de validering van competenties

In 2023 wordt het werk verdergezet om de sectorale proeven van EDUCAM en de validering van competenties voor het beroep onderhoudsmechanici op elkaar af te stemmen. Omwille van een langdurige afwezigheid is dit tegen de verwachtingen in niet gebeurd, ondanks de goede start en de aangename dynamiek.



INSTROOM

RESULTATEN INSTROOM-OPLEIDINGEN

Opleiding voor lesgevers en lerenden

In 2023 realiseerde EDUCAM **64.632 opleidingsuren** voor lesgevers en lerenden.

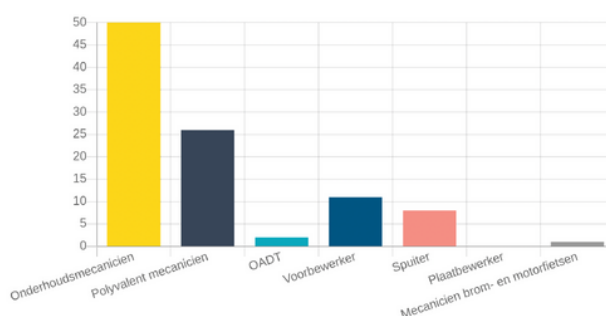
Deze cijfers zijn verdeeld als volgt:

- 6.976 lesgevers en begeleiders;
- 56.364 lerenden
- 1292 andere*

*Cursisten met een ander statuut als lesgever, leerling of werkzoekende en waarvan het type onderwijs gekend is.

Sectorale proeven

895 jongeren
namen deel
aan een
sectorale proef.





TRIAAL LEREN

2023 (schooljaar 2022-23) was het zesde jaar waarin het triaal programma werd ontwikkeld en had twee hoogtepunten:



Onderneming	Aantal jongeren	Aantal bedrijfslocaties
Mercedes	52	43
Schyns	14	5
D'leteren	31	26
Scania & Bia	4	2

Wat hebben we bereikt?

- Eerste vaststellingen: integratiegraad (vast contract) in het netwerk: **88%** van de stagiairs die de opleiding afronden **krijgt een contract!**
- **100%** van de deelnemende concessiehouders zetten het project volgend jaar verder.
- Meerderheid van deelnemende kandidaten zijn **enthousiast**.
- De **band** tussen mentor en kandidaat wordt versterkt.
- Merken ontwikkelen een **beter visie** op en inzicht in de wereld van onderwijs en opleiding.

Wat nemen we mee voor de toekomst?

- De vlotheid en de intensiteit van de **communicatie** tussen het merk en het netwerk hebben een bepalende rol en vereisen een duidelijk en doorslaggevend HR-beleid voor de succes van het project.
- Triaal leren wordt niet altijd juist begrepen door de scholen (loslaten van leerlingen, specifieke opvolging van leerlingen, enz.)
- De **mobiliteit** van kandidaten is cruciaal en vereist betrouwbare oplossingen.
- Over de **motivatie** en de houding van de verschillende betrokkenen (kandidaat, mentor, partners) moet regelmatig feedback worden gegeven.
- De jaarlijkse **planning** van de opleidingen: de voorbereiding, uitvoering en follow-up vereisen een speciale voorbereiding van het opleidingsprogramma, en hier is ook een concrete HR-investering nodig.

BEGELEIDING VAN WERKZOEKENDEN

Brussel en Wallonië



Brussels Technics

2023 is een overgangsjaar om verschillende redenen: enerzijds is een intern onderzoek gestart naar het toepassingsgebied van de automotive in de Brusselse context en in verhouding tot andere beroepen. Bovendien heeft het hoofd van de afdeling zijn functie neergelegd en liep er enkele maanden lang een procedure om hem te vervangen. Het huidige team heeft echter niet nagelaten om een beroep te doen op de sector in verband met de opening van hun fietsafdeling. Tot grote vreugde van de sector hebben ze de ambitie om hun doelpubliek naar het niveau van fietstechnicus op te leiden. Ze hebben hiervoor dan ook logischerwijs toegang gevraagd tot het lesmateriaal van de sector. Zoals gebruikelijk blijven hun leerlingen uitstekend scoren op de sectorproeven met een slaagpercentage van 100% voor polyvalente mecaniciens, maar jammer genoeg is het volume niet zo groot: In 2023 waren er slechts 3 kandidaten.

De FOREM en de competentiecentra

In 2023 werd de samenwerking met de 3 competentiecentra versterkt. Deze centra zijn ook de strijdkrachten van de sector wanneer het gaat om instroomopleidingen.



Coaching van werkzoekenden

In 2023 bleven de sessies gevolgd ondervinden van de gezondheidscrisis. Het is echter interessant om vast te stellen dat 60% van de 147 gecoachte stagiairs die hun opleiding hebben afgerond, actief blijven in onze sector en dat 46 van hen werden aangeworven. Dat is een stijging van 7% ten opzichte van 2022. Anderzijds is het betreurenswaardig dat de uitval met 2% is gestegen en dat het aantal werkloze stagiairs met 7% gestegen is.

De analyse over een periode van 12 maanden toont aan dat het langer duurt dan de eerste 6 maanden om een vast contract te krijgen. Tegelijkertijd kunnen tijdelijk werk en een opleiding ook naar een vast contract leiden. We merken op dat in de koetswerksector voor andere soorten overeenkomsten gekozen wordt, terwijl in de mechanica vaker vaste contracten worden aangeboden.

Het grondig onderzoek geeft aan dat de voornaamste redenen voor de uitval verkeerde rekrutering, medische omstandigheden, financiële problemen of een negatief beeld van de werkbaarheid en het salaris zijn.

We stellen ook vast dat er drie belangrijke redenen zijn voor inactiviteit in de sector: het gebrek aan motivatie van de stagiair, het gebrek aan vaardigheden in verhouding tot de hoge eisen van bedrijven in de sector, en in mindere mate het gebrek aan vacatures in bepaalde beroepen.

Stagebegeleiding in Vlaanderen

In 2012 nam EDUCAM het initiatief om in te gaan op de VDAB-tender met als doel werkzoekenden in een autogerelateerde opleiding op te volgen en te begeleiden tijdens hun bedrijfsstage(s).

Sindsdien hebben EDUCAM en VDAB diverse opleidingstrajecten op de werkvloer ingericht in Vlaanderen. De uitstroom naar werk van deze werkzoekenden was eveneens succesvol.

Win Win

Het begeleiden van werkzoekenden bleek een win-winsituatie. De EDUCAM-stagebegeleider vormt de schakel tussen bedrijven met vacatures en de stagiairs. Meestal resulteerde dit in een goede match met blijvende tewerkstelling of stroomde de stagiair door naar een Individuele Beroepsopleiding (IBO).

In 2023 werden nog niet alle stagebegeleidingen geregistreerd, maar de teller zal uitkomen bij ongeveer 110 werkzoekenden die begeleid werden naar werk. Voor elke cursist die EDUCAM begeleidt ontvangt EDUCAM via de tenderovereenkomst €734 excl. BTW.

PROJECTEN EN PARTNERS

Projectwerking Vlaanderen

DUAMOTIV

Eind juni 2023 liep het project Duamotiv af. In dit project kregen we tijd en middelen om verdiepend en duurzaam met onze scholen aan de slag te gaan. Met de scholenfusies van de laatste jaren is de afstand tussen het algemene beleid en concrete situaties in de auto-afdeling erg vergroot. Er is op al de niveaus in de scholen nood aan duidelijkheid en ondersteuning. Die hebben we vanuit DUAMOTIV kunnen bieden, en we zijn ervan overtuigd dat dit de reden is waarom meer scholen de stap hebben gezet naar duaal leren in onze opleidingen.

We hebben een vertrouwensband kunnen opbouwen met de schooldirecties, waardoor we ervan overtuigd zijn dat de komende jaren (als er duidelijkheid is over de 7e jaren) nog meer scholen de stap zullen zetten.

De volgende zaken worden verdergezet na het project:

- **Updaten van de 11 bestaande bundels projectfiches**, in eerste instantie aangepast en gekoppeld aan de curriculumdossiers.
- **Ontwikkeling van nieuwe bundels projectfiches**. In het schooljaar 2023-2024 richten we ons op de opleidingen brom- en motorfietsinstallaties duaal, polyvalent mecaniciens zware bedrijfsvoertuigen duaal en polyvalent technicus havenvoertuigen duaal.
- Vanuit EDUCAM behouden we **DUAMOTIV** als sterk merk als het gaat over duaal leren in de automotive sector. Dankzij de impact van het project zijn het logo en de producten zo goed ingeburgerd dat we dit gaan behouden.

MINO VL

MINO, het project voor **pre-instroom** in onze sector waar leerlingen uit de eerste graad van het secundair onderwijs de technologie achter autonoom rijden kunnen ontdekken op een miniatuurauto.

In 2023 is het concept hetzelfde gebleven: academies verzorgen de opleiding van de leraars en lenen de auto's uit. Educam bezorgt de lesbundels voor elke leerling. Enkele cijfers:

- TTT: 51 leraars
- leerlingen: 1673
- scholen: 20

Elektrochallenge – Excellentiefonds

De Vlaamse overheid wil in het kader van de opwaardering van het beroepsgericht onderwijs ook de leerlingen uit het BSO en het TSO de kans geven om te schitteren in een wedstrijd of olympiade. Daarvoor werd het Excellentiefonds opgericht, waarbij partnerschappen tussen het onderwijs en het werkveld projecten konden indienen.

Onder leiding van de koepel van het provinciaal onderwijs in Vlaanderen verzamelden zich de sectorfondsen Volta, mtech+ en EDUCAM.

Er werd een **wedstrijd** georganiseerd tussen teams van leerlingen van de 2e graad van het secundair onderwijs in de richtingen Elektriciteit, Elektrotechnieken, Voertuigtechnieken en Elektromechanische technieken. De rode draad hierin is... ELEKTRICITEIT!

Centraal in de wedstrijd staat het uitdenken, ontwerpen en uitvoeren van een 'constructie op wielen' waarmee de leerlingenteams een wedstrijd aangaan. Het project is echter meer dan een wedstrijd. We valideren ook de teams die 'een excellent proces' doorlopen hebben.

Doorheen de looptijd van het project kunnen alle leerlingen en leraren zich zonder onderscheid verder ontwikkelen op het vlak van kennis en vaardigheden en dus "excelleren".

Er doen **26 scholen** mee en meer dan 100 leerlingen die in team een elektrisch aangedreven 'constructie' moeten maken die een bepaald traject moest afleggen. Zo worden er in 2024 drie halve finales georganiseerd, waarvan de winnaars doorstromen naar de finale op 30 mei 2024.

Intersectoraal digitaal beeldwoordenboek

Zowel toekomstige als huidige werknemers worden steeds diverser, en EDUCAM vindt het belangrijk dat de juiste terminologie gebruikt wordt. Daarom hebben enkele sectoren de middelen bij elkaar gebracht om de ontwikkeling van een **elektronisch, online beeldwoordenboek** op te starten.

Het gaat om beeldmateriaal van gereedschappen, machines, materialen, handelingen en veiligheidsgelateerde items, die vergezeld worden van de vaktermen in schrift en spraak eigen aan de sectoren in het partnerschap. De deelnemende sectoren zijn EDUCAM, Constructiv, Volta en Woodwize.

Verwezenlijkingen Project 2023

Op basis van de resultaten van een geleide brainstorm, heeft de projectgroep beslist om in zee te gaan met de afdeling Devine van Howest. Na een diepgaande analyse van in aanmerking komende software-aanbieders wordt er gekozen voor het Baserow-platform voor het beheer van de zeer uitgebreide database. Voor de ontwikkeling van de applicatie zijn verschillende platformen/aanbieders de revue gepasseerd. Verder ging de projectgroep voor het aanleveren van het beeld- en geluidsmateriaal een samenwerking aan met betaalbare aanbieders die toch de nodige kwaliteit kunnen leveren. Alle deelnemende sectoren hebben fotoshoots gedaan met een gezamenlijke achtergrond. Het ene productiehuis heeft alle entries in het beeldwoordenboek laten inlezen in het Nederlands, Frans, Engels en Duits, waar mogelijk door native speakers.

De projectgroep komt op maandelijkse basis samen en zal dit volgend jaar verderzetten om het Beeldwoordenboek te laten groeien door extra inhoud, extra talen en extra functionaliteiten toe te voegen.

E-bike simulatoren Innovet

De fietssector boomt de laatste jaren dankzij de focus op elektrische fietsen. Dit maakt dat de huidige en toekomstige werknemers hiervoor moeten opgeleid worden. Rond dit thema werd een project ingediend door Don Bosco Hoboken. Samen met enkele scholen en Diagnosecar zet EDUCAM zijn schouders onder dit project om **didactisch diagnosemateriaal** te ontwikkelen. Het project wordt grotendeels gefinancierd door het projectenprogramma Innovet en krijgt ook de steun van invoerders en fabrikanten van elektrische fietsen.

Er werden 3 panelen ontwikkeld. Elk paneel wordt opgebouwd met materiaal van een andere fabrikant en dus een andere technologie.

Het eerste paneel zal toelaten een basisdiagnose te stellen en de instellingen aan de fietscomputer aan te leren. Het tweede paneel is gericht op het halfautomatisch aandrijfsysteem en het derde op een volautomatische sturing. Op deze systemen kunnen meet- en diagnoseoefeningen uitgevoerd worden en bestaat de mogelijkheid om door foutsimulatie competenties aan te leren.

Na het ontwikkelen van de panelen hebben de leraars de kans om een train-the-trainer te volgen waarin ze leren werken met het materiaal. De panelen en de ontwikkelde materialen staan op het platform van Diagnosecar en zijn beschikbaar voor alle scholen die fietsopleidingen aanbieden.

Secundair

Voor het schooljaar 2022–2023 ondertekenden **25 onderwijsinstellingen** een rechtstreekse samenwerkingsovereenkomst met de sector. Tegen het einde van het jaar werden twee overeenkomsten stopgezet omdat de bepalingen niet werden nageleefd.

Voor het derde jaar op rij is een stijgend aantal leerkrachten aanwezig, met een **stijging van 53%**. De populairste opleiding blijft de **HEV2-certificering**, gevolgd door een introductiecursus waterstof die nieuw is in het gamma. EDUCAM is zeer tevreden met de massale opkomst voor de nieuwe TTT's carrosserie "spot repair" en "herstellen van kunststoffen" in 2023.

De aanwezigheid van leerlingen is ook voor het derde jaar op rij gestegen, met een **toename van 12%**. De meest gevolgde trainingen waren de HEV- en aircocertificering, en de sectorale proeven.

Maar als het gaat om de sectorale proeven voor alle beroepen samen, is het slaagpercentage met 209 deelnemers slechts 34%... Opmerkelijk is dat **slechts 25%** van de 113 kandidaten slaagt voor de opleiding onderhoudsmechanici. Voor de polyvalent mechanici is dit 54% met 33 kandidaten. Elders waren ook teleurstellende slaagpercentages op te tekenen, met 37% voor voorbereiders, 39% voor spuiters en een geruststellender resultaat van 54% voor de plaatwerkers, maar met slechts 11 kandidaten.

Een grondigere analyse toont **grote verschillen aan tussen de instellingen**: over het algemeen worden de beste resultaten behaald door leerlingen van instellingen die al jaren met EDUCAM samenwerken en die – vooral de leerkrachten – het meeste toewijding tonen. Deze vaststellingen hebben bijgedragen tot het ontstaan van een nieuwe strategische denkwijze in het departement.

Hoger onderwijs

In het jaar 2023 vonden drie belangrijke gebeurtenissen plaats:

- De versterkte samenwerking met **Helha**, die het volgende omvat: opleiding, certificering en overleg, maar in dit stadium nog geen sectorale proef.
- De opstart van nieuwe contacten met **IRAM**, het centrum voor volwassenenonderwijs dat graag met de sector wil samenwerken op een vergelijkbare manier als hun collega's bij Helha.
- Er zijn talrijke contacten gelegd, zowel met het kabinet Glatigny als met de bestuursorganen van de instellingen voor hoger onderwijs: de eerste bruggen werden dus gebouwd, maar helaas werden er geen concrete stappen ondernomen na het plotse vertrek van de minister.

Er moet ook worden opgemerkt dat deze doelgroepen meer dan ooit interessant zijn voor grote bedrijven, waaronder de invoerders/partners in het Triaal leren, met name Mercedes en D'leteren, die zich in een verkennende fase bevinden (terbeschikkingstelling van het materiaal en uitnodigingen voor evenementen). Het valt nog te bekijken of en hoe samenwerkingen tussen deze drie partijen Hogescholen – Invoerders – EDUCAM mogelijk zijn, en volgens welke modaliteiten dat kan.

IFAPME

Het schooljaar 2022-23 werd ook gekenmerkt door een opmerkelijke stijging van het aantal deelnemers aan opleidingen voor lesgevers: **+135%** in vergelijking met 2022. Dit is grotendeels te verklaren doordat extra budget werd vrijgemaakt in het kader van het Relanceplan voor Wallonië. Dit bevestigt dat de vraag naar opleidingen net als in het onderwijs blijft groeien.

Wat de sectorale proeven betreft, was het een bijzonder interessant jaar: **66% van de 434 deelnemers slaagden** (voor alle beroepen samen). 71% van de onderhoudstechnici en 68% van de polyvalent technici is geslaagd. Helaas bedroeg het slaagpercentage voor Diagnosetechnici slechts 25%, ondanks het feit dat er reeds te weinig zijn (12) en de vraag vanuit de sector groot is. In de koetswerksector merken we op dat de lancering van nieuwe TTT's ("Spot repair" en "kunststofherstelling") een gunstige invloed gehad heeft op de resultaten, met respectievelijk 51% voor voorbereiders, 62% voor spuiters en 83% voor plaatwerkers.

2023 was ook het jaar waarin de **eerste opleidingen peterschap** werden gelanceerd specifiek voor de sector: de opleiding, die gebaseerd is op de EDUCAM-catalogus, wordt gegeven in samenwerking met IFAPME, een operator die door de regio erkend is om deze opleidingen te geven. De eerste reacties waren echter zeer teleurstellend: de eerste twee sessies werden geannuleerd bij gebrek aan deelnemers.

IAWM

In 2023 behaalde de IAWM zoals gewoonlijk bijzonder hoge scores in de sectorale proeven, met een **slaagpercentage van 76%**. Er moet echter worden opgemerkt dat slechts 25 kandidaten aan deze tests deelnamen voor alle beroepen samen, wat reden tot bezorgdheid is.

Voor de rest blijft de samenwerking zeer stabiel, wat haar grote kracht is: alle pijlers die in de overeenkomst zijn vastgelegd, worden toegepast en opgevolgd.

EVENTS VOOR JONG TALENT

Carrosseriemasters

Koetswerktechnici in de schijnwerpers op eerste editie Carrosserie Masters

Op 16 mei laatsleden was het EDUCAM Training Center in Lokeren het decor voor de finale van de Carrosserie Masters. Dirk Laenen, voorzitter van initiatiefnemer en organisator Febelcar, blikt niet alleen terug op een geslaagde eerste editie maar kijkt ook naar de toekomst van wat hij onomwonden “het mooiste beroep ter wereld” noemt.

Jongeren warm maken voor beroep van carrossier

“Mijn voorganger, Eric Leyn, speelde al langer met de idee om iets te doen om de opleiding en het beroep van carrossier in de kijker te zetten”, zegt Dirk Laenen. “Wij hebben het mooiste beroep ter wereld. Meer nog, het is een kunst. Een beschadigde wagen helemaal in zijn originele staat herstellen geeft enorm veel voldoening.



Daar komt heel wat vakmanschap bij kijken. Dat moeten we als sector meer uitdragen. Het is bovendien een aantrekkelijk beroep met heel wat carrièremogelijkheden en werkzekerheid. De sector kampt met een tekort aan koetswerktechnici. Met de Carrosserie Masters willen we zowel de opleiding als het beroep opwaarderen.”

En dat is nodig want te weinig jongeren kiezen nog voor deze opleiding. Dat heeft volgens Dirk veel te maken met het totaal verkeerde en voorbijgestreefde imago van het vak. “Het beeld van de technicus met een besmeurde overall in een aftands atelier is in niets meer te vergelijken met het beroep vandaag. We maken gebruik van tablets en het modernste materiaal. De technieken zijn dusdanig geëvolueerd dat het specialistenwerk is geworden. Vroeger, pakweg 20 jaar geleden, gebeurde alles, van demontage, over plaat- en spuitwerk tot en met montage, door één persoon. Dat is nu niet meer mogelijk. Vandaar ook dat we verschillende prijzen hebben uitgereikt, voor de beste plaatwerker, de beste spuitser. En we hebben ook de beste school in de bloemetjes gezet. Heel wat leerkrachten hebben me na de finale gezegd dat ze ongelooflijk blij waren dat ze eindelijk waardering kregen voor hun vak.”



“We zien ook dat veel eigenaars van auto’s niet beseffen hoe belangrijk ons werk wel is. Ze brengen ’s morgens hun beschadigde wagen binnen en verwachten dat die dezelfde avond al is hersteld. Gewoon omdat ze niet weten wat er allemaal bij komt kijken. Moderne auto’s steken vol hoogtechnologische snufjes en die moeten ook na herstelling optimaal functioneren. Een airbagsensor die 1 mm verkeerd wordt teruggeplaatst kan grote gevolgen hebben. Ondanks de vele veiligheidsvoorzieningen en rijhulpsystemen zie ik nog elke dag op de werkvloer zwaar beschadigde voertuigen toekomen. En die moeten hersteld worden. Daarom is het zo belangrijk dat wij als sector het belang van ons vak in the picture plaatsen en voldoende jongeren overtuigen om de stap naar onze sector te zetten.”

Bouwen aan de toekomst

“Mijn grote droom is om een volwaardige koetswerkopleiding te hebben op TSO-niveau, naast de bestaande beroepsopleiding. Dat zou een grote toegevoegde waarde zijn gezien de enorm snelle technologische evoluties in onze branche. Het zou ook toelaten om andere, complementaire profielen aan te trekken. Ik zou het geweldig vinden mochten we evolueren naar één technische school voor koetswerkopleidingen per provincie. Door die concentratie zouden we de beschikbare middelen efficiënter kunnen investeren in de allerlaatste technologie, zodat leerlingen helemaal mee zijn met de nieuwste technieken en tools. Dat is toekomstmuziek, maar dromen kost niets.”



Voor de volledigheid geven we ook nog de **winnaars van de Carrosserie Masters 2023** mee:



Winnaars van de Carrosserie Masters 2023

Categorie	Leerling	School	Leerkracht
Beste plaatwerker	Joeri De Brabander	GO! Atheneum (Oudenaarde)	Steven Goubert
Beste spuitser	Ali Haidari	HTISA (Gent)	Luc De Smedt
Beste school	Joeri De Brabander en Jonas Van Den Abeele	GO! Atheneum (Oudenaarde)	Steven Goubert
Beste werkstuk Prijs Eric Leyn	Hele klas	Stedelijk Lyceum Zuid (Antwerpen)	Mohammed Elbali

De Gouden Autosleutel

Het EDUCAM Training Center in Lokeren was ook dit jaar weer het toneel voor de **51ste editie** van de wedstrijd Gouden Autosleutel.

Het event, georganiseerd door mobiliteitsfederatie TRAXIO en EDUCAM trok **32 deelnemende leerlingen van 16 verschillende scholen** uit Vlaanderen.

Na een dag vol uitdagende praktische en theoretische proeven, werd uiteindelijk Joren Verweirder van VTI Brugge tot winnaar gekroond in aanwezigheid van Minister Annelies Verlinden.





COMPETENTIES EN CERTIFICERING

Samenwerken was ook in 2023 het leidmotief voor de realisaties van de afdeling Competences & Certification binnen EDUCAM. Partnerships om sectorale proeven te organiseren voor jongeren in opleiding, ondersteunende activiteiten voor de overheid, input van bedrijven om certificering uit te bouwen of beroepsprofielen op te stellen, erkende operators HEV om een zo breed mogelijk aanbod aan onze bedrijven te kunnen doen – het maakt allemaal deel uit van onze werking in 2023.

–Nathalie Lenaerts, Directeur
Competences & Certification

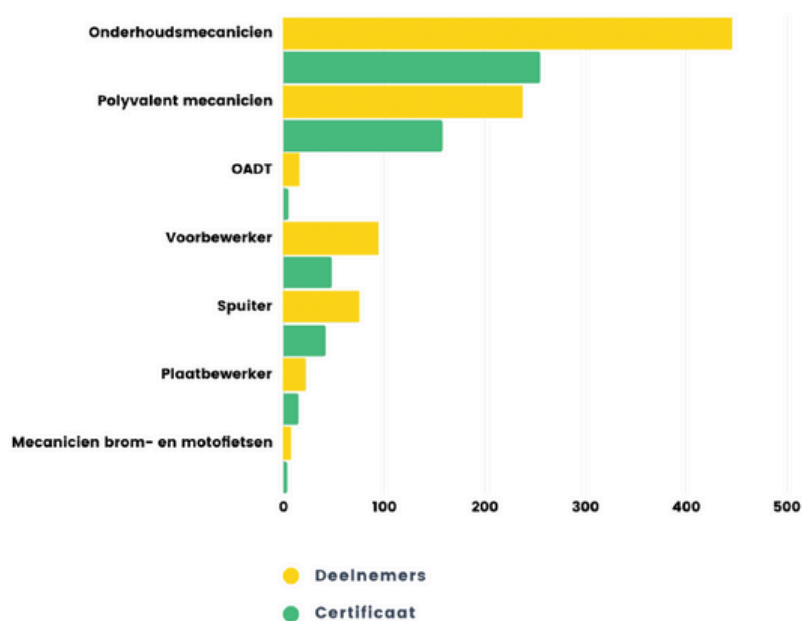
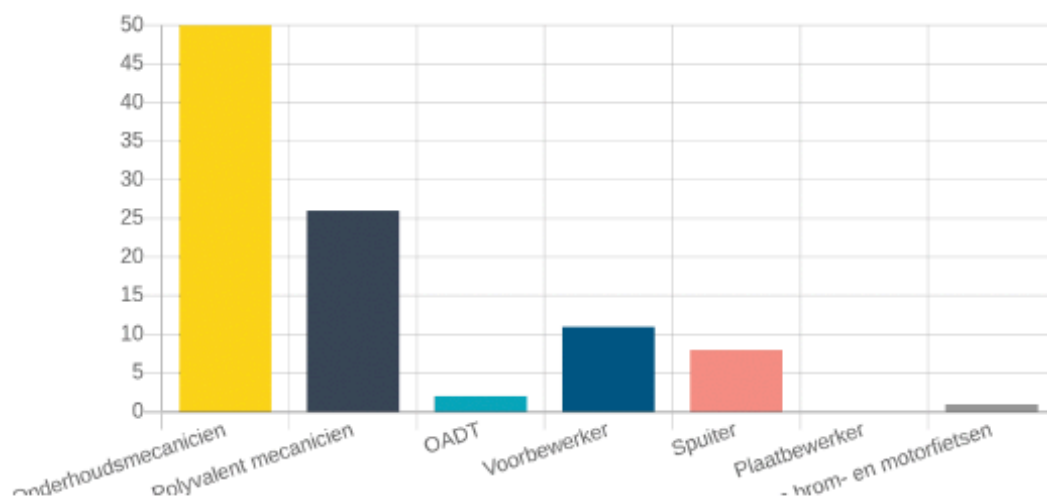


2023 IN EEN NOTENDOP

Sectorale proeven instroom

Dankzij de samenwerking met onze partners op het vlak van instroom konden in 2023 opnieuw 895 jongeren deelnemen aan een van onze zeven sectorale proeven.

Deelnemers sectorale proeven



Sectorale certificaten HEV

In 2023 behaalden **5.459 personen** een nieuw certificaat HEV of een verlenging van een bestaand certificaat. Sinds 2011 hebben we 37.007 certificaten uitgereikt, waarvan er op 1 januari 2024 nog 29.524 geldig zijn.

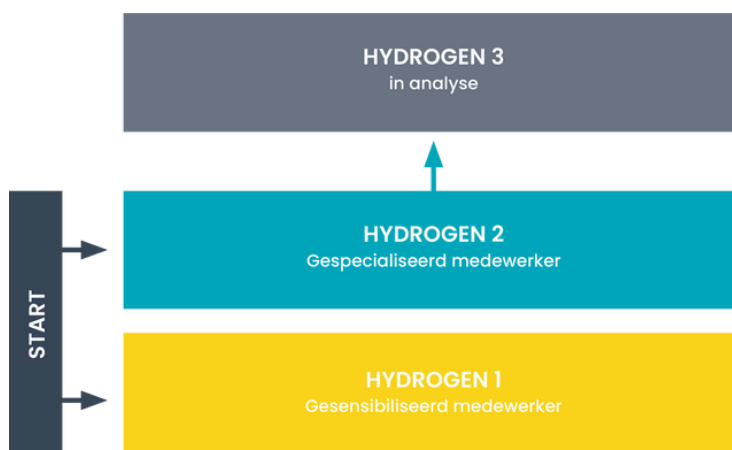
Dit was alleen mogelijk dankzij de samenwerking met onze erkende operatoren. Vandaag hebben we 16 operatoren die actief samen met EDUCAM werknemers opleiden om veilig te werken aan HEV.

Sectorale certificaten Veiligheid HEV

Type certificaat	2023	Totaal geldig	Totaal sinds 2011
HEV1	1.874	11.414	15.025
HEV2	3.309	17.072	20.923
HEV3	270	1.032	1.053
HEV4	6	6	6
TOTAAL	5.459	29.524	37.007

Certificering waterstof

In 2023 verdubbelde het aantal gecertificeerde werknemers ruimschoots. We sluiten het jaar af met 63 Hydrogen-gecertificeerden voor niveau 2 en 16 gecertificeerden voor niveau 1.



Missies overheid

Het voorbije jaar stond in het teken van een positieve voortzetting van de lopende samenwerkingen.

Dat omvat de samenwerking met de regionale overheid in het kader van het dossier 'Terugwinning van koelmiddel voor motorvoertuigen'. We organiseerden bovendien LPG- en CNG-examens voor erkende monteurs.

HEV

Technici beseffen zeer goed dat elektrisch rijden niet meer weg te denken is. Meer dan 5.400 technici hebben in 2023 een EDUCAM-opleiding gevolgd om een HEV-certificaat te behalen. De HEV-opleidingen worden ook gegeven door andere opleidingscentra, op basis van EDUCAMs lastenboek. Zo kan aan de grote vraag naar de opleidingen worden voldaan. “De hoofdzaak is immers dat zoveel mogelijk mensen op een veilige manier kunnen werken.”

–Styn Van Bogaert, Coordinator Certification



5.459 cursisten behaalden een HEV-certificaat

De HEV-certificering verzekert dat technici veilig kunnen werken aan hybride en elektrische voertuigen. “Aan een elektrische aandrijving zijn immers andere en hogere risico’s verbonden dan aan een verbrandingsmotor”, legt Styn Van Bogaert, Coördinator Certificatie bij EDUCAM, uit. “Zo kan de elektrische spanning oplopen van 200 tot 800 volt, terwijl dat bij een verbrandingsmotor amper 12 tot 24 volt is. Bovendien houdt de chemische samenstelling van een batterijpakket risico’s in en zijn lithium-ionbatterijen erg gevoelig voor hoge temperaturen.” Technici tonen grote interesse in de HEV-certificaten. “Ze beseffen zeer goed dat elektrisch rijden in de toekomst niet meer weg te denken is”, zegt Styn Van Bogaert.

Erkende opleidingspartners

5.459 technici hebben in 2023 een opleiding gevolgd om een HEV-certificaat te behalen. Alle opleidingen in het kader van HEV-certificering volgen het lastenboek van EDUCAM. “Maar het is niet de bedoeling dat EDUCAM een monopolie inneemt. Daarom werken wij samen met andere opleidingscentra, die cursussen organiseren op basis van ons lastenboek. De hoofdzaak is dat zoveel mogelijk mensen op een veilige manier kunnen werken”, zegt Van Bogaert.

Voor een organisator mag starten met de certificering, moeten een aantal punten in orde zijn. “Alle cursisten moeten de opleiding op dezelfde manier ervaren en moeten dezelfde informatie meekrijgen, waar ze de opleiding ook volgen. Daar zien wij nauw op toe.” EDUCAM analyseert elk opleidingsplan dan ook grondig op voorhand. Het ziet erop toe dat elke cursist alle nodige informatie meekrijgt. Ook het materiaal en de voertuigen die bij de opleiding worden gebruikt, moeten aan bepaalde voorwaarden voldoen.

In totaal zijn 16 partners erkend. Dat gaat om commerciële centra, invoerders met een eigen academy en een paar officiële instanties, zoals de VDAB en de Centres de Compétence. In 2023 zijn opnieuw enkele opleidingscentra erkend die met de HEV-certificering mogen beginnen, zoals Volvo Trucks. Andere opleidingscentra begonnen aan het traject om de opleidingen te mogen organiseren en raakten intussen in de finale fase.

“Aan de invoerders bieden wij de mogelijkheid om onze opleidingen niet klakkeloos over te nemen, maar om een voorstel te doen voor een eigen opleiding. Die moet uiteraard wel aan onze standaarden voldoen. We zien dat vooral de invoerders gretig gebruik maken van die mogelijkheid. Zij kunnen de certificering aanbieden en daarbij ineens merkeigen informatie meegeven. Dat is een win-winsituatie. Bovendien doen wij ook ideeën op door hun toevoegingen.” Styn Van Bogaert ziet een sterke evolutie in de niveaus die de partners willen aanbieden. “Een paar jaar geleden bestond er vooral vraag naar de niveaus 1 en 2. Intussen zien we dat partners ook niveau 3 willen aanbieden. Daarbij wordt ook onder spanning gewerkt.”

De HEV-opleidingen worden ook aangeboden aan werkzoekenden en studenten van het laatste jaar automechanica, zodat zij meteen met een erkend certificaat op de arbeidsmarkt komen. Dat helpt hen om een job te vinden en het helpt werkgevers om geschikt personeel te vinden.

D'Ieteren stoomt technici klaar voor elektrische wagens

‘We willen zo goed als iedereen omscholen tot HEV2’

D'Ieteren stoomt zijn netwerk klaar voor de groeiende vloot aan elektrische en hybride wagens. Daarvoor stelde de VW Group met de hulp van EDUCAM een specifiek HEV-opleidingstraject op maat op, gebaseerd op de sectorale vereisten. Dankzij die samenwerking zijn de technici meteen gecertificeerd voor de hele sector.

D'Ieteren is de verdeler van alle merken van de Volkswagen Groep in België: Volkswagen, Audi, Skoda, Seat, Bentley, Bugatti, Microlino, Porsche en Lamborghini. De technici uit dat uitgebreide netwerk moeten worden opgeleid via een HEV-traject om op een veilige manier aan elektrische en hybride wagens te kunnen werken.

“Wij bieden zelf een opleidingstraject aan voor onze medewerkers”, zegt Elon Geysen, Technical Training Manager D'Ieteren. “Zo krijgen ze meteen alle merkspecifieke informatie mee die ze nodig hebben. Maar wij hebben onze eigen opleiding aangepast aan de normen van EDUCAM en de sector. Daarvoor zijn we nauwkeurig door EDUCAMs lastenboek gegaan, om er zeker van te zijn dat alle nodige informatie aan bod komt. Hier voegden we dan de specifieke technologie voor onze merken aan toe. Daarna hebben we samen met EDUCAM al onze documentatie doorlopen en een finale controle van de opleiding gedaan. Wij zijn erg dankbaar voor deze samenwerking. Op deze manier leren onze technici niet alleen merkspecifieke zaken, maar zijn ze ook officieel gecertificeerd voor de hele sector.”

Iedereen HEV2

De opleidingen bij D'Ieteren zijn, door die extra merkspecifieke informatie, iets uitgebreider dan de opleidingen van EDUCAM waarop ze zijn gebaseerd. “Zo duurt de HEV3-opleiding normaal gezien drie dagen. In 2023 duurde die bij ons vijf dagen en vanaf 2024 wordt het zelfs zes dagen, verdeeld over twee sessies”, legt Elon Geysen uit.

D'Ieteren biedt de HEV-niveaus 1, 2 en 3 aan, met de nadruk op die laatste twee. “Onze technici moeten immers snel de praktijk in.” In 2023 behaalden 138 technici hun HEV2-certificaat en 40 het niveau HEV3. “Op termijn is het de bedoeling om zo goed als iedereen om te scholen tot een certificaat HEV-2”, zegt Geysen. “Ongeveer 20 procent van hen stroomt momenteel door naar het complexere niveau 3. Maar dat aandeel zal de komende jaren gaan stijgen.”

Geen terughoudendheid meer

Elon Geysen ziet bij technici in het bedrijf de bereidheid sterk toenemen om de opleidingen te volgen. “Intussen bieden we deze opleidingen een viertal jaar aan. Aanvankelijk voelden we nog enige terughoudendheid bij het personeel, maar de jongste jaren staat bijna iedereen ervoor open. Omschakelen naar hybride of elektrische voertuigen vergt dan ook een grote aanpassing, maar intussen kan niemand er nog omheen

EDUCAM biedt al jaren de HEV-opleidingen op niveaus 1, 2 en 3 aan voor technici die zich willen bekwamen in hybride en elektrische wagens. Vorig jaar is daar het niveau HEV 4 bijgekomen.



Dit niveau richt zich dan ook op een heel specifieke doelgroep van getalenteerde specialisten met veel ervaring. Technici moeten over de nodige competenties beschikken om aan dit niveau te beginnen. “Ze moeten niet alleen herkennen welke risico’s aanwezig zijn, maar ze moeten ook kunnen inschatten welke bijkomende risico’s kunnen ontstaan bij een bepaalde handeling”, legt Styn Van Bogaert uit. “Op basis daarvan moeten ze dan autonoom beslissen om bijvoorbeeld beschermende kleding te dragen of geïsoleerd materiaal te gebruiken. Om die inschattingen correct te maken, is niet alleen een grondige kennis en begrip van de voertuigen nodig, maar de technici moeten ook analytisch en abstract kunnen denken.”

Van die nieuwe, hooggespecialiseerde HEV 4-opleiding werden al twee sessies georganiseerd in de loop van 2023. “Dat nieuwe niveau van opleiding is in het leven geroepen omdat we vaststelden dat er een gat in de markt was”, zegt Styn Van Bogaert, Coördinator Certificatie bij EDUCAM. “De niveaus 1 tot 3 volgen een uitstekend stappenplan van a tot z om bepaalde handelingen of herstellingen aan hybride of elektrische wagens uit te voeren. Maar soms laat de toestand van een voertuig of de aard van de herstelling niet toe om zo’n stappenplannen te volgen. Dan moet een technicus een eigen risicoanalyse uitvoeren en zelf een procedure bedenken om het werk uit te voeren. Of hij moet een werkprocedure uitschrijven op basis van die risicoanalyse.”



WATERSTOF

Award Fireforum 2023

Op 16 november 2023 schitterde EDUCAM op de Awardsavond van Fireforum! Met ons waterstofwerkplaatsproject sleepten we de Award binnen in de categorie "Brandpreventie bij bouw- of renovatieprojecten". Trots op ons team en de erkenning van de jury voor onze inzet en kwaliteit!

Fireforum Awards wil mensen of organisaties bekronen die zich op een of ander vlak in de wereld van de brandbestrijding verdienstelijk hebben gemaakt. Ze worden toegekend door Fireforum vzw.

Onze twee « Hydrogen ready » werkplaatsen in Luik en Lokeren zijn dus erkend voor de kwaliteit van de inrichting en de effectiviteit van de systemen. Dit werd bevestigd door een wetenschappelijke studie uitgevoerd door een laatstejaarsstudent in de master industriële wetenschappen (elektromechanica en duurzame energie) aan de Vrije Universiteit Brussel (VUB) in Brussel.



De projecten in 2023

Het voorbije jaar stonden twee projecten in de spotlights. Ten eerste werden de **sectorale beroepsprofielen voor vrachtwagens en bussen** geactualiseerd. Bovendien stapten we samen met drie sectorfondsen in een project met de Vlaamse overheid om in onze kmo's gericht na te denken over **competenties**.

Actualisatie beroepsprofielen

In 2023 actualiseerden we de sectorale beroepsprofielen voor de technici in de onderhouds- en herstelwerkplaatsen van vrachtwagens en bussen. Het gaat hier over de volgende beroepsprofielen:

- Onderhoudstechnicus vrachtwagens en bussen
- Polyvalent technicus vrachtwagens en bussen
- Onderhouds- en diagnosetechnicus vrachtwagens en bussen

EDUCAM beschrijft in die profielen welke taken in onze bedrijven worden opgenomen (beroepscompetenties). We geven ook een eerste aanzet over de kennis en attitudes die nodig zijn om die vaardigheden uit te voeren. We zakken daarvoor af naar onze bedrijven, waar we onze ogen en oren goed openhouden. Zo slagen we erin om de beschrijving zo accuraat mogelijk te maken. Die documenten kunnen onze bedrijven als referentie gebruiken bij hun HR-beleid, bijvoorbeeld om nieuw personeel te zoeken, een opleidingsbeleid uit te tekenen of nieuwe competenties te verwerven. Dat helpt om de bedrijfsactiviteiten verder te professionaliseren en klaar te stomen voor de toekomst. De beroepsprofielen zijn terug te vinden op onze [website](#).



De Competentiecheck

Het project Competentiecheck Vlaanderen kende zijn officiële start op 1 januari 2023 en loopt tot 31 december 2024. De Vlaamse overheid maakte middelen vrij die EDUCAM toelaten om 35 bedrijven op het Vlaams grondgebied ondersteuning te bieden bij hun competentiebeleid. Tijdens de eerste helft van het jaar 2023 hebben we de samenwerking met de fondsen voorbereid, een plan van aanpak uitgewerkt en samenwerkingscontracten opgesteld met experts in die materie. EDUCAM ging voor dit project in zee met Auxilios. Vanaf juli 2023 startten we bij een aantal bedrijven de begeleiding op, die op maat van elk bedrijf wordt uitgewerkt. We bespeuren de nood om hier verder mee aan de slag te gaan, al spreekt het voor onze bedrijven niet altijd vanzelf om ruimte vrij te maken voor de operationalisering.



EDUCAM begeleidt kmo's bij hun HR-beleid via Competentiecheck

Via de Competentiecheck wil EDUCAM kmo's helpen om hun **duurzaam competentiebeleid** te versterken. In een tweejarig programma, dat aanving in 2023, begeleidt EDUCAM gratis 35 kleine ondernemingen bij hun HR- en competentiebeleid.

De vraag om een Competentiecheck te organiseren ging uit van de Vlaamse overheid. EDUCAM heeft daarop ingetkend, samen met drie andere sectorfederaties: Woodwize (houtsector), Constructive (bouw) en Volta (elektriciteit). "Wij bezoeken kleine ondernemingen en analyseren wat hun noden zijn op het vlak van HR- en competentiebeleid voor hun medewerkers. Wij bieden hen dan gratis consultancy aan", zegt Yannis De Swert, manager business training bij EDUCAM.



Het uitgangspunt is om in de loop van 2023 en 2024 in elk van de betrokken sectoren **35 bedrijven** te begeleiden. In 2023 werd de Competentiecheck nauwgezet voorbereid. "Samen met de andere federaties hebben we een beleid uitgeschreven en een aanpak, structuur en manier van controle uitgetekend. Daarna zijn we elk in onze sector op zoek gegaan naar bedrijven die we kunnen ondersteunen." Die werving gebeurde grotendeels vorig jaar. In de loop van 2023 is een vijftal bedrijven ook al met de begeleiding begonnen. Het gros volgt in de loop van 2024.

Kandidaten overtuigen

De ene kmo is de andere niet, stelde Yannis De Swert vast, die de intakegesprekken voor haar rekening neemt. "Er bestaan grote verschillen op het vlak van HR- en competentiebeleid bij de kmo's in onze sector. Sommige zetten er al sterk op in, andere zijn er totaal niet mee bezig. Maar we zien wel dat de meeste kmo's beseffen dat ze hun personeelsbeleid in handen moeten nemen als ze competente mensen willen vinden en houden. Zo nemen de meeste bedrijven nu iemand in dienst voor hun HR-beleid. Vroeger was het personeelsbeleid iets dat de zaakvoerder zelf of de boekhouder er en passant bij nam."

De krapte van de arbeidsmarkt in de autosector is daar niet vreemd aan. "Eén bedrijfsleider vertelde me dat hij een geschikte sollicitante over de vloer had gekregen voor een job als receptioniste. Die vrouw had maar liefst vijf jobaanbiedingen gekregen, waaruit ze kon kiezen. Die zaakvoerder begreep dat hij háár moest zien te overtuigen."

"Bovendien neemt de jonge generatie het stilaan over in de garages. Die generatie brengt eigen ideeën, ervaringen en behoeften met zich mee", legt Yannis De Swert uit.

Verandering was de enige constante in 2023



PATRICK BONNI

Managing Director
EDUCAM Service

In 2023 werden onze sectoren, en de garagesector in het bijzonder, geconfronteerd met grote economische, technologische en sociale uitdagingen, die enerzijds de **transformatieprocessen** van de sector hebben versneld, maar die anderzijds ook de **onzekerheid** waarmee de sector wordt geconfronteerd hebben vergroot.

EDUCAM Service NV, als operationele en commerciële tak van EDUCAM, kampte « op de eerste lijn » met deze veranderingen en uitdagingen, zowel bij het uitvoeren van zijn sectorale missie als in zijn operationele activiteiten voor klanten.

Deze veranderingen zijn onder meer de **concentratie van distributienetwerken** in grote internationale groepen, de verandering in het bedrijfsmodel van sommige automerken in de richting van **agentuurovereenkomsten** – met een rechtstreekse impact op de behartiging van de opleidingsinspanningen door de garage of constructeur, en op het verplichte karakter van deze opleidingen – en vervolgens de **elektrificering** van de fleets, zonder weliswaar een uitgesproken terughoudendheid van de eindconsument te ontkennen om deze technische evolutie te volgen.

« The war for talents » voor onze sectoren, maar ook voor ons

Door het **toenemende tekort** aan arbeidskrachten in al onze sectoren en in alle vakgebieden waaruit ze bestaan, zijn aanwerving en opleiding voortaan de grootste zorgen van onze bedrijven. Dit heeft EDUCAM VZW, het moederbedrijf en de eerste klant van EDUCAM Service NV, ertoe aangezet om, onder impuls van de sociale partners, een uitgebreid **actieplan tegen het tekort** op te zetten, met verschillende nieuwe pistes die door EDUCAM Service NV moeten worden gepromoot en geoperationaliseerd.

Het tekort aan geschoolde arbeiders in de werkplaatsen was niet alleen gunstig voor opleiding. Door de bezorgdheid over de lange doorlooptijden in aftersales- of koetswerkafdelingen, die nog vergroot wordt door afwezigheden van personeel, **verminderde de belangstelling voor opleiding** enigszins, wat zich – voor EDUCAM Service NV – uitte in laattijdige annuleringen, lage deelnamepercentages en aanvragen en planningen die op korte termijn fors veranderden.

Onze gekwalificeerde, gepassioneerde medewerkers die bereid zijn om hun knowhow te delen zijn onze grootste toegevoegde waarde en onze belangrijkste kracht. Bijgevolg had het tekort aan ervaren meertalige technische profielen ook een impact op de activiteiten van EDUCAM Service NV in 2023: we waren niet in staat om alle verzoeken van onze klanten in te willigen.

Aanpassen en « dare to act », maar wel op koers blijven

We moesten van een ongewone mate van flexibiliteit blijf geven, zowel op commercieel als op operationeel niveau. We hebben de samenwerkingsvormen met onze klanten gediversifieerd en geïndividualiseerd, onze inspanningen herzien en toegespitst op de essentiële en overtuigende thema's van ons opleidingsaanbod, en geïnvesteerd in de omkadering van trainers.

We moesten dus **bijzonder wendbaar** zijn om ons elke dag opnieuw aan deze evolutie aan te passen.

Dit loopt parallel met een **groot digitaliseringsproject** van EDUCAM Groep. Het jaar 2023 werd daardoor bijzonder intens voor de EDUCAM-teams.

Deze uitdagingen hebben ons niet tegengehouden om van 2023 een uitzonderlijk jaar te maken!

EDUCAM registreerde **489.931** opleidingsuren in 2023, een stijging van **8,35 %** ten opzichte van 2022. Dit cijfer omvat zowel de erkende opleidingen als die uit ons eigen aanbod.

In tegenstelling tot wat voorzien is in de voorzichtige begroting wordt het boekjaar afgesloten met een winst van EUR **585.563** voor belastingen. Het uitbatingssaldo is ook positief en bedraagt EUR **309.069**.

De omzet stijgt met een aanzienlijke **9,83 %** ten opzichte van 2022 en bedraagt nu EUR **10.778.516**. Dit cijfer is een historisch record en is het resultaat van alle activiteitendomeinen.

Men zegt « figures speak for themselves », maar ze verhullen zware inspanningen

EDUCAM registreerde **489.931 opleidingsuren** in 2023, een **stijging van 8,35 %** ten opzichte van 2022. Dit cijfer omvat zowel de erkende opleidingen als die uit ons eigen aanbod. Dit resultaat ligt dicht bij dat van de jaren vóór de coronacrisis, terwijl de opleidingswereld virtueel is geworden, terwijl de distributie- en aftersalesnetwerken in de autosector nu sterker geconcentreerd zijn en terwijl de bereidheid en het vermogen van bedrijven om administratieve inspanningen te leveren om opleidingen te laten erkennen of deelnemers te melden nu minder groot zijn geworden.

In tegenstelling tot wat voorzien is in de voorzichtige begroting wordt het boekjaar afgesloten met een winst van EUR 585.563 vóór belastingen. Het uitbatingssaldo is ook positief en bedraagt EUR 309.069. De omzet stijgt met een aanzienlijke 9,83 % ten opzichte van 2022 en bedraagt nu EUR 10.778.516. Dit cijfer is een **historisch record** en is het resultaat van alle activiteitendomeinen.

EDUCAM heeft er alles aan gedaan om de gevolgen van de inflatiespiraal, die eind 2022 een ongeziene wending nam, te beperken. Na een **grondige analyse van de kostenstructuur** hebben we een uitgebreid actieplan opgestart om de kosten en het energieverbruik te beperken, en hebben we de tarieven verhoogd, waardoor het bedrijf een grotere brutomarge genereerde.

« The customer at the center », dat wordt gemakkelijk gezegd, maar ook snel vergeten

Het moet gezegd worden dat we met onze verschillende klanten uitstekende relaties onderhouden, in de eerste plaats met ons moederbedrijf en de invoerders of National Sales Agencies van automerken zoals Stellantis, Renault, Ford, Volvo Cars en Jaguar Land Rover, onze vijf grootste commerciële klanten. Gezien het belang voor EDUCAM Service NV van trainingsactiviteiten voor de klant Stellantis en zijn netwerken, vormde de **verlenging van het servicecontract** met deze strategische klant in 2023 voor de komende drie jaar een grote stap en een belangrijk element van stabiliteit voor het bedrijf.

Maar onze klantenportfolio wordt **steeds diverser** en dat geldt ook voor de manieren waarop we samenwerken: EDUCAM Service NV heeft een raamovereenkomst gesloten met de snelgroeiende groep Van Mossel, ontwikkelt partnerschappen met gestructureerde netwerken zoals LKQ en Wondercar, leidt technici op van Chinese merken zoals BYD door zich vertrouwd te maken met hun normen, en registreert in 2023 een zeer sterke uitbreiding van zijn heavy duty- en fietsactiviteiten.

Wat de bedrijfsmodellen betreft, zorgt de **vasteprijsbenadering** voor merkgeïntegreerde trainers voor de grootst mogelijke continuïteit voor de klant, het gelabelde aanbod voor netwerken maakt het gemakkelijker om schommelingen in de vraag op te vangen, net als in de inschrijvingen voor sessies die voor deze netwerken zijn gereserveerd en tot slot, maar daarom niet minder belangrijk, heeft een beter gestructureerd en uitgebreider **open multimerkenaanbod** tot doel om kmo's en onafhankelijke bedrijven te ondersteunen in hun ontwikkeling.

De activiteit van het **Business Lab** (niet-technische opleidingen en projectbeheer) kent ook een gunstige groei, onder meer de ontwikkeling en de uitrol van de nieuwe « Automotive Management School » voor MOBIA.

In 2023 is een « **Quick Start** »-programma voor de verschillende sectoren ontworpen, dat bedrijven in staat stelt om nieuwkomers beter en snel te integreren door eventuele hiaten in hun vaardigheden of een gebrek aan praktijkervaring te verhelpen. We zijn ervan overtuigd dat dit programma, dat vanaf 2024 wordt uitgerold en wordt gecombineerd met de financiële stimuli die bekend staan als « Start Bonus », de « marketing »-naam van de maatregel « 4 + 1 » net zo succesvol zal zijn als het “Corona”-actieplan van de afgelopen jaren.

« Together we know how! » blijft meer dan ooit actueel

Hieruit kan worden geconcludeerd dat EDUCAM Service NV niet enkel blijf gegeven heeft van een groot vermogen om zich aan te passen aan de veranderende omgeving en de onzekerheden in de sector, maar ook zijn activiteiten verder heeft ontwikkeld en de efficiëntie heeft verbeterd.

Dit succes is het resultaat van **samenwerking op verschillende niveaus**: samenwerking met onze klanten, samenwerking binnen de teams en tussen verschillende afdelingen, samenwerking bij grootschalige bedrijfsprojecten, samenwerking met externe partners of dienstverleners en ook, elke dag opnieuw en op een heel individueel niveau, samenwerking met de persoon « naast ons », met wie we samen een betere stap voorwaarts kunnen zetten dan alleen. Dank aan al onze teams en aan ieder van jullie om in 2023 samen met ons vooruit te gaan!

Patrick



LANCERING VAN HET EV-TECH AANBOD

EV-TECH, MET DE NADRUK OP TECHNOLOGIE

De voorbije 10 jaar heeft EDUCAM samen met de sector enorm geïnvesteerd in alle aspecten rond veilig werken aan HEV's. Onze certificerende veiligheidsopleidingen zijn daar exponenten van. Intussen is de elektrificatiegolf volop aan de gang. De nieuwverkoop van elektrische voertuigen neemt zienderogen toe. Het stijgende succes van EV's stelt de sector voor nieuwe uitdagingen. Meer EV's op de weg betekent onvermijdelijk ook meer en meer EV's op de werkvloer voor herstelling en onderhoud. Dat vraagt om nieuwe kennis en competenties. Daarom hebben wij strategisch beslist om **naast de pijler 'veiligheid' volop in te zetten op de achterliggende technologie**. Ons EV-Tech programma is een investering in de toekomst, want de behoefte aan kennis en knowhow van EV-technologie zal enkel nog toenemen.



-Dag Moors, Director Sales & Marketing

Timing is key

We zetten ons EV-tech aanbod nu in de markt omdat we willen anticiperen op de opleidingsbehoefte die zal ontstaan zodra de markt van de elektrische voertuigen nog verder uitbreidt. Want dat gaat gebeuren... Zoals zo vaak bij nieuwe technologie zijn het vooral de grote merken die zich als early adopters manifesteren. Zo'n 5 jaar geleden kwamen die voertuigen alleen terecht bij de merkspecialisten en in het eigen dealernetwerk. De medewerkers daar krijgen wel merk- en modelspecifieke trainingen, maar in de globale markt is er niet meteen nood aan technologische EV-opleidingen. Nu de markt evolueert, of liever uitbreidt, zien we dat de EV's ook beginnen doorsijpelen in het onafhankelijke kanaal. En het zal niet meer lang duren voor zowat elk garage- of carrosseriebedrijf ermee in aanraking komt.



Get Electrified!

Dat was niet toevallig het thema dat EDUCAM dit jaar in de verf zette op de AUTOTECHNICA-beurs. We hebben een Electro Competent test ontwikkeld die we massaal hebben uitgerold. Daaruit is gebleken dat de kennis van elektriciteit zowat in alle geledingen van de sector hiaten vertoont.

Ons Power Up Electro-traject, opgebouwd rond 3 opleidingsniveaus met een focus op elektriciteit en meet- en diagnosetechnieken, is bedoeld om die lacunes weg te werken. De HEV-opleidingen focussen op veiligheid. Met het EV-Tech-programma voegen we een derde, complementaire laag van competentieontwikkeling toe waardoor we een compleet opleidingsprogramma kunnen aanbieden – van basiskennis tot doorgedreven gespecialiseerde trainingen – om bedrijven en hun werknemers te ondersteunen en te begeleiden in de elektrificatiegolf.

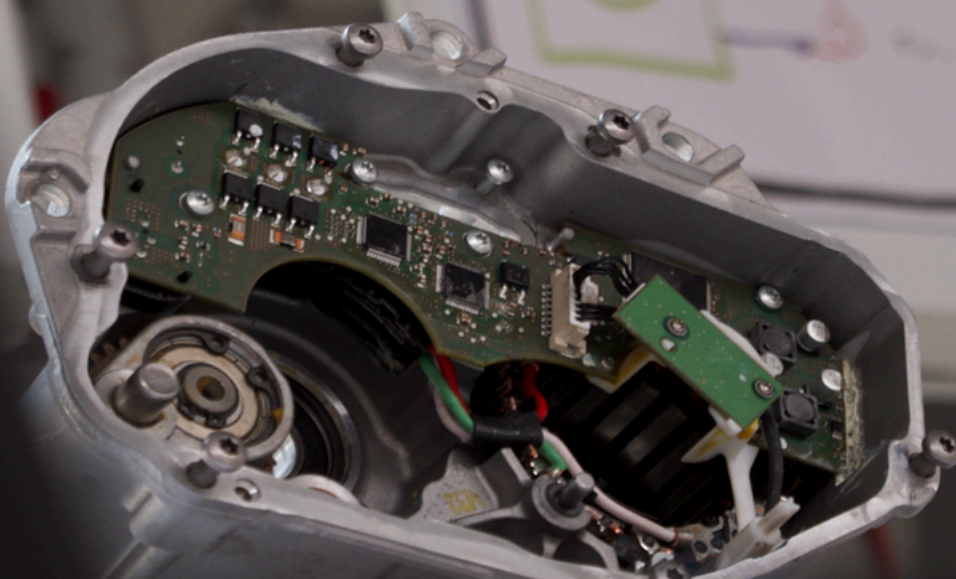
Van diagnose tot oplossing

Het EV-Tech programma bestaat uit **3 complementaire modules** die elk focussen op één belangrijk aspect van de achterliggende E-technologie: EV-laadtechnologie, de hogespanningsbatterij en thermomanagement. De deelnemers kunnen zelf de module kiezen die het best aansluit bij hun activiteiten op de werkvloer. Ze leren de ins en outs kennen van deze technologische componenten, waardoor ze zelf diagnoses kunnen stellen, de oorzaken van problemen kunnen detecteren en deze dus ook kunnen oplossen. Uiteindelijk leidt dat bij de bedrijven tot een snellere en efficiëntere service, waardoor ze zich kunnen onderscheiden bij de eindklant.



EV-Tech vertegenwoordigt ook een behoorlijke investering. Er is heel wat research aan voorafgegaan, we hebben onze didactische vloot uitgebreid en we hebben laadinfrastructuur aangekocht. Maar dat zijn investeringen met het oog op de toekomst, en die zijn noodzakelijk om kwalitatieve opleidingen te kunnen aanbieden. We stellen nu echter al vast dat de belangstelling voor deze opleidingen groot is, ook bij merktechnici. Tijdens de HEV-opleidingen merken we ook dat deelnemers vragende partij zijn om meer te weten te komen over de technologie zelf. Momenteel werken we bij EDUCAM aan een opleiding die eveneens technisch is van inslag, maar die is gericht op onthaal- en verkoopmedewerkers. Met de juiste kennis op zak kunnen zij ook al heel wat eerstelijns vragen van klanten met een elektrische auto beantwoorden.

Dit programma is eigenlijk het sluitstuk van een uniek concept waardoor wij een compleet, niet-merkgebonden opleidingsgamma kunnen aanbieden – overigens ook in open sessie – dat alle facetten van de elektrificatie dekt. Met dit ‘arsenaal’ kunnen wij onze rol in de sector ten volle spelen en bedrijven – van éénmanszaak tot Big Dealer – begeleiden in deze belangrijke transitie.



INNOVATIEVE PROGRAMMA'S

TRANSPARANT OPLEIDINGSAANBOD VOOR EEN DYNAMISCHE SECTOR

Hoe wij onze opleidingsbibliotheek hebben omgevormd tot een krachtig, overzichtelijk en bruikbaar werkinstrument voor alle betrokkenen.

–Dag Moors, Director Sales & Marketing



Helder. Flexibel. Doeltreffend.

Hoe kunnen we het opleidingsaanbod van EDUCAM **nog beter en efficiënter inzetten om doeltreffende antwoorden te bieden op reële opleidingsbehoeften** in de markt? Het opleidingsaanbod groeide in de afgelopen decennia op organische wijze tot een ongestructureerd geheel van onderwerpen en thema's. Het antwoord: een grondige 'herstructurering' van ons opleidingsaanbod door middel van goed onderbouwde 'opleidingsprogramma's' op basis van opleidingsniveaus. Of hoe wij onze opleidingsbibliotheek hebben omgevormd tot een **krachtig, overzichtelijk en bruikbaar werkinstrument voor alle betrokkenen**.

De opdracht van EDUCAM als opleidingsverstrekker is duidelijk: bedrijven en hun werknemers in onze verschillende sectoren **adequaat adviseren, vooruit helpen en ondersteunen** in hun opleidingsbehoeften. Dat doen we dag in dag uit met een zeer gevarieerd en uitgebreid opleidingsaanbod van om en bij de 1.000 titels. Dat aanbod is historisch en organisch gegroeid – en doet dat nog steeds – onder andere door in te spelen op de vragen en noden van klanten in een markt die voortdurend evolueert. De komst van nieuwe technologieën, een veranderende marktdynamiek, wijzigende eisen van de eindklant, het zijn maar enkele factoren die maken dat we **ons aanbod continu actualiseren, finetunen en waar nodig uitbreiden**. Dat is nodig om relevant te blijven als opleidingsverstrekker.

Wat als ...?

Maar het is minstens zo belangrijk dat alles behapbaar blijft. Zo hebben we gaandeweg vastgesteld in gesprekken met klanten dat het voor de opleidingsverantwoordelijke niet altijd evident is om uit die lange lijst van titels de opleidingen te selecteren die zijn medewerkers daadwerkelijk nodig hebben. Ook voor onze eigen medewerkers was het niet altijd even makkelijk om precies te pinpointen welke opleiding of opleidingen deze of gene werknemer nu echt nodig heeft. Dat heeft ons al snel duidelijk gemaakt dat er niks mis was met het aanbod aan op zich, maar wel dat het ontbrak aan een zekere 'sturing', **een duidelijke omkadering**.

Groot, groter, Big Dealers

Tweede belangrijke vaststelling: de voorbije jaren is er een **consolidatiegolf** geweest bij de dealers. Trouwens, ook in andere segmenten zie je tekenen van schaalvergroting. Hierdoor zijn er nu op de automotive markt heel grote spelers actief. Deze '**Big Dealers**', zoals wij ze noemen, zijn uit de kluiten gewassen organisaties, vaak met 1.000 medewerkers of meer. Die Big Dealers hebben een heel eigen bedrijfscultuur en een eigen HR-afdeling die onder meer ook verantwoordelijk is voor opleidingen. Zij bepalen wat de opleidingsbehoeften zijn en tekenen zelf opleidingstrajecten uit die passen binnen het ruimere HR-beleid van het bedrijf.

Het gevolg is dat wij in onze contacten met dergelijke ondernemingen te maken krijgen met **andere gesprekspartners**: HR-medewerkers die niet meteen technisch onderlegd zijn om de inhoud van opleidingen goed in te schatten, maar wel willen weten welke opleidingen passen in de concrete ontwikkelingstrajecten van de eigen werknemers.

Een krachtige tool met focus op ontwikkeling

Onze voelsprietten hebben die signalen opgevangen en we zijn op zoek gegaan naar een nieuwe aanpak. Hoe kunnen wij onze opleidingscatalogus zo structureren dat het niet langer een lijst is van titels maar eerder veeleer een leidraad, een **wegwijzer naar een selectie van vakgerichte opleidingen** die belangrijk (kunnen) zijn voor de betrokken bedrijven en hun werknemers? We zijn daarbij vertrokken vanuit de mensen die een opleiding volgen: wat moet een beginnende werknemer kennen en kunnen om op heel korte termijn mee te draaien in het bedrijf? En welke opleidingen zijn nodig om door te groeien in het bedrijf?

We hebben die oefening gedaan voor 3 belangrijke domeinen, namelijk voor **automotive, heavy-duty en fiets**. De programma's zijn opgebouwd rond **3 levels of opleidingsniveaus**, van beginner tot specialist. Elk niveau bevat een selectie van vakgerichte opleidingen die afgestemd zijn op het verwachte niveau binnen dat level. De Level 1-opleidingen maken deel uit van ons Quick Start-programma dat zich volledig richt op beginnende werknemers.



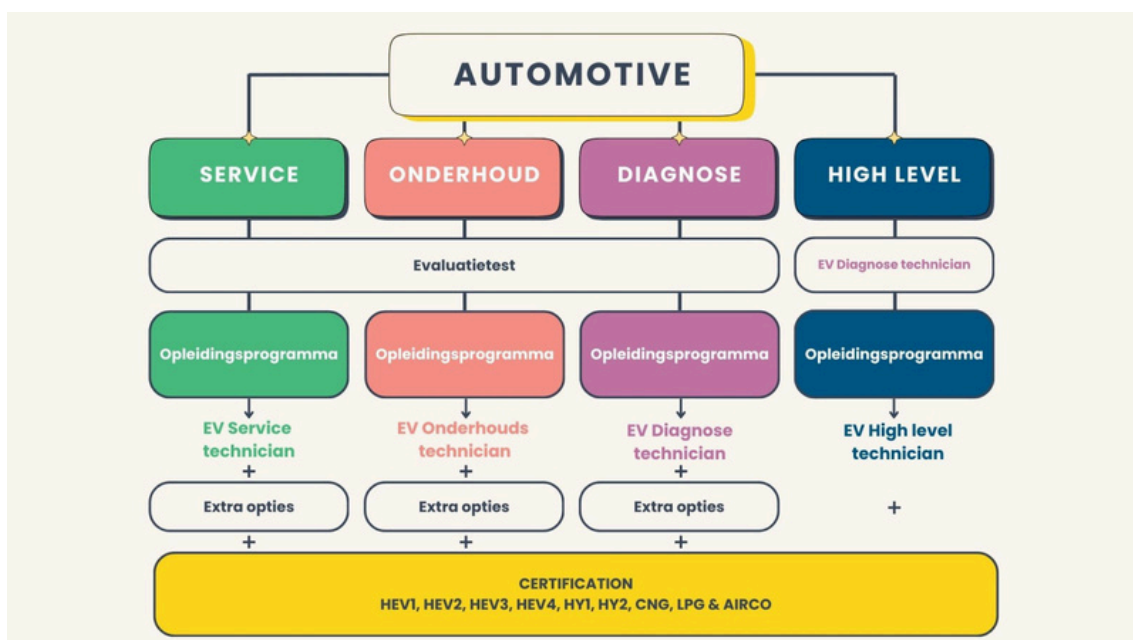
Het voordeel is dat deze aanpak de betrokken opleidingsverantwoordelijken en werknemers een **duidelijk referentiekader biedt en een beeld geeft van de mogelijke ontwikkelingstrajecten**. De werknemer ziet waar hij naartoe kan groeien en waar hij over pakweg 5 jaar kan staan. Voor de opleidingsverantwoordelijke is het gemakkelijker om opleidingen te matchen aan de behoeften van de medewerkers en een **adequaat en doeltreffend opleidingsplan uit te werken**. Binnen de opleidingsprogramma's zullen we voor elk level ook een oriëntatietest ontwikkelen die toelaat om na te gaan welke opleiding van welk niveau het best aansluit bij de kennis en competenties van de werknemer en dus welke opleiding de meeste grootste toegevoegde waarde biedt. De testen zijn een handig hulpmiddel voor het opstellen van een opleidingsplan.

De programma's zijn bovendien heel flexibel opgevat. Zo kunnen **de leermethodes worden aangepast**. Een face-to-face opleiding kan bijvoorbeeld omgezet worden naar een live-online-training of e-learning als dit beter past in de situatie van werknemer of bedrijf. Ook kunnen we in elk level **optionele opleidingen** toevoegen die geen must zijn in dat niveau maar wel een duidelijke meerwaarde hebben. Anderzijds kunnen we de programma's ook aanpassen als blijkt dat bepaalde opleidingen niet langer actueel zijn of nieuwe opleidingen een plaats moeten krijgen in het geheel.

Ik geef nog even mee dat we een gelijkaardig programma hebben uitgewerkt voor **carrosserie**. Dat is evenwel niet gestructureerd volgens niveau maar wel volgens de verschillende disciplines van koetswerktechnicus, plaatwerker of spuitser. Het achterliggende concept is wel gelijkaardig en biedt dezelfde mogelijkheden als de andere programma's.



Deze nieuwe aanpak laat ons toe om klanten en prospecten **beter te adviseren en ondersteunen in hun zoektocht naar de juiste opleidingen** met een focus op de vakgebieden die voor hen belangrijk zijn. Van kleine organisatie tot Big Dealer. Het toont ook aan dat EDUCAM snel kan schakelen in een veranderende markt. Door samen te werken, door in gesprek te gaan met bedrijven en medewerkers, door te luisteren en te kijken naar **wat er in de markt leeft en beweegt, door te anticiperen op veranderingen.**



QUICKSTART

Het Quick Start-programma is ontworpen om de instroom van nieuw talent te vergemakkelijken en beginnende werknemers snel en efficiënt op weg te helpen in hun carrière.

-Hans Joseph, Directeur training



De sectoren waarvoor EDUCAM actief is, hebben allemaal te maken met knelpuntberoepen en personeelstekorten. Bedrijven ondervinden regelmatig moeilijkheden bij het vinden van gekwalificeerde werknemers die onmiddellijk inzetbaar zijn. Ons innovatieve Quick Start-programma helpt mee een antwoord te bieden op deze uitdaging.



Trainingsconcept voor nieuwkomers

Wat moet een beginnende werknemer kennen en kunnen om snel mee te draaien in een bedrijf? Die behoefteanalyse was het uitgangspunt voor ons Quick Start-concept. De opleidingen in dit programma zijn eigenlijk de Level 1-opleidingen uit onze opleidingsprogramma's Automotive, Heavy Duty, Fiets en Carrosserie. **Korte, vakgerichte opleidingen, bedoeld om snel en doeltreffend kennis- en competentielacunes bij starters weg te werken.** Onze oriëntatietesten kunnen deze hiaten snel blootleggen waardoor werknemer en werkgever snel kunnen zien welke kennis en competenties ontbreken en welke opleidingen nodig zijn. Quick Start maakt het mogelijk om het gat tussen de basisopleiding en de specifieke eisen op de werkvloer te overbruggen. Doordat de opleidingen ook onder de Start Bonus-formule (de zogenaamde 4+1 gratis opleidingen) vallen, is Quick Start een bijzonder kosteneffectieve incentive voor het aantrekken en opleiden van schoolverlaters of mensen die een heroriënteringstraject hebben gevolgd.

Verhoogde motivatie en betrokkenheid

Vandaag een opleiding volgen, morgen aan de slag. De deelnemers verwerven op korte tijd actuele en relevante competenties waardoor ze snel kunnen meedraaien in het bedrijf. Dat verhoogt de motivatie van beginners. Ze kunnen hun taken efficiënt uitvoeren op de werkvloer, waardoor ze zich nuttig, geapprecieerd en gesteund voelen door de werkgever.

Flexibiliteit en toegankelijkheid

De combinatie van face-to-face, live-online-training en e-learning lessen maakt van Quick Start een heel flexibel opleidingsprogramma, zowel voor deelnemers als voor werkgevers. Dit maakt het mogelijk om opleiding te volgen **zonder significante verstoringen op de werkvloer.**

Snelle integratie van beginners

Door de vakgerichte opleidingen kunnen werknemers **snel operationeel zijn**. De deelnemers kunnen op korte tijd de nodige vaardigheden en kennis opdoen om hun taken effectief uit te voeren. Voor werkgevers vermindert Quick Start de tijd en middelen die normaal nodig zouden zijn voor langere en uitgebreide inwerkperiodes.

Kostefficiënt opleidingsprogramma

De **Start Bonus** en de snelle inzetbaarheid van beginners maken van Quick Start de ideale tool voor bedrijven die beginners willen aantrekken zonder extra financiële belasting.

Met Quick Start heeft EDUCAM een opleidingsprogramma ontwikkeld – vakgericht, compact en efficiënt – dat nieuwkomers en werkgevers maximaal ondersteunt in hun opleidingsbehoeften door een aantal ‘drempels’ weg te nemen. De beginners krijgen een duwtje in de rug via actuele en relevante vaardigheden waarmee zij vol vertrouwen hun eerste stappen op de werkvloer kunnen zetten. Voor bedrijven wordt het aantrekkelijk om te investeren in nieuw talent, wat geen overbodige luxe is in de huidige marktsituatie waar technische profielen een schaars goed zijn. Door de integratie van Quick Start in de gestructureerde opleidingsprogramma’s **biedt het werknemers en werkgevers ook een perspectief op de doorgroeimogelijkheden in het bedrijf**. Sinds begin dit jaar zijn we begonnen met de promotie van deze krachtige tool.

Quickstart in een oogopslag

- Kennislacunes van beginners compenseren
- Snelle integratie op de werkvloer
- Niet tijdrovend en onmiddellijk resultaat
- Op maat en gericht op specifieke behoeften
- Rendement op investering (voor bedrijf en medewerker)
- Goedkoop en subsidiabel
- Toegankelijk en flexibel
- Geen administratieve overlast
- *Lean* en kosteneffectief
- Gestructureerd en haalbaar

FIETS: BACK TO BASICS

Op het vlak van opleiding en training is de focus bij de werkgevers verschoven van de gespecialiseerde e-bikeopleidingen naar de pure basiskennis en de competentiekloof tussen beide uitersten.

–Hans Allaert, Technical training
Coördinator



We zagen in de fietssector het afgelopen jaar een **switch in de opleidingsvraag** bij de bedrijven. Door de komst en het succes van de elektrische fiets was er vooral nood aan gerichte opleidingen voor ervaren technici, zodat zij deze nieuwe technologie onder de knie zouden krijgen. Ons 5-daags e-biketraject, intussen een referentie in de sector, werd specifiek ontwikkeld als antwoord op die concrete vraag.

Intussen kampen de bedrijven met een bijkomend probleem: ze vinden **geen personeel met de juiste kennis en kwalificaties**. Fietstechnicus is een mooi beroep, maar helaas ook een knelpuntberoep. Op het vlak van opleiding en training is de focus bij de werkgevers verschoven van de gespecialiseerde e-bikeopleidingen naar de **pure basiskennis** en de competentiekloof tussen beide uitersten.

Een passie voor fietsen

Het is zover gekomen dat wanneer iemand zich aanmeldt zonder voorkennis of relevante ervaring, maar met een passie voor fietsen, haast onmiddellijk wordt aangeworven. Alleen vergt dit van de werkgever een **enorme investering in tijd en middelen** vooraleer die starter operationeel kan meedraaien in het bedrijf. Iemand zonder ervaring kan in het begin enkel basistaken uitvoeren. Uiteraard zijn er in het avond- en volwassenenonderwijs kwalitatieve opleidingen voor fietstechnici, maar dat zijn trajecten van lange duur. Sinds dit schooljaar bieden een aantal technische scholen een opleiding 'fietshersteller' aan, maar het zal nog even duren voor de eerste schoolverlaters op de werkvloer terechtkomen. Er is voor de bedrijven dus geen oplossing die een onmiddellijk antwoord biedt op hun probleem.

Bepaalde werkgevers hebben ons om hulp gevraagd. In het kader van de **hertekening van onze opleidingscatalogus** in gestructureerde programma's waren we al bezig met een oefening voor het uittekenen van een opleidingstraject **van basis- tot expertniveau**. Hoewel ons programma op dat moment nog niet tot in detail was uitgewerkt, waren de reacties heel enthousiast.

Het opleidingstraject is opgebouwd uit 3 niveaus.

Niveau 1

De korte, praktische en hands-on opleidingen in niveau 1 focussen op basismechanica, banden en wielen, mechanische remmen en aandrijving. Een beginner die de level-1 opleiding volgt, krijgt alle nodige kennis en vaardigheden om 's anderendaags mee te draaien in het bedrijf en taken uit te voeren die noodzakelijk zijn voor het goed functioneren van het bedrijf. Die level-1 trainingen **tillen de starters onmiddellijk naar een hoger niveau**, waardoor ze zich meteen kunnen onderscheiden van de eerste de beste hobbyist.

Niveau 2

In niveau 2 bouwen we verder op die kennis en voegen we een opleiding toe over aandrijfunits en specifieke **merkgebonden uitleesapparaten**.

Niveau 3

Het derde niveau, ons e-bikeprogramma, is het sluitstuk van het opleidingstraject. In dit traject zitten ook een paar opleidingen uit ons Business lab, zoals 'Veiligheid en milieu in het fietstatelier', 'communicatie op de werkvloer' en 'klantencommunicatie', omdat die **soft skills** een grote toegevoegde waarde hebben in een bedrijf.

Maar eigenlijk vullen we de leegte tussen beginner en expert op met een 8-tal opleidingen. Doordat we voor elk niveau ook een zeer accurate oriëntatietest hebben ontwikkeld, kan de opleidingsverantwoordelijke voor elke werknemer **meteen zien waar de verbeter- en werkpunten liggen**. Op die manier kan hij een opleidingstraject op maat opstellen voor elke werknemer.

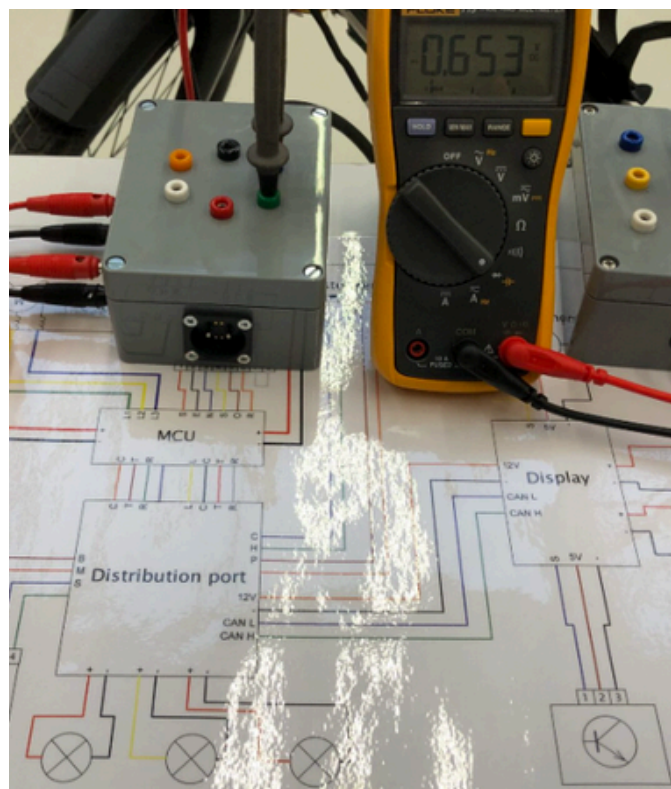
We zijn begonnen met de uitrol van dit opleidingstraject waarmee EDUCAM bedrijven **gericht helpt** met het probleem van personeelstekorten. Voor de werknemers biedt dit een **perspectief op ontwikkeling**, waardoor het aantrekkelijker wordt om in deze sector aan de slag te gaan. **Werkzekerheid gegarandeerd**.

Mensen begeleiden naar een hoogtechnologische toekomst



De eerste e-bikes die op de markt kwamen zijn in de verste verte niet meer te vergelijken met de hoogtechnologische fietsen die vandaag de dag te koop zijn. De technologische ontwikkelingen in die branche blijven maar komen. We volgen deze evoluties voortdurend op, want naarmate snuffjes zich meer en meer verspreiden in de fietsmarkt ontstaat er ook een nieuwe vraag naar opleidingen hierover voor werknemers. Zo zijn bekijken we momenteel of er een **vierde laag** kan toegevoegd worden aan het opleidingsprogramma, onder meer met **nieuwe diagnosetechnieken** (zoals gebruik van de oscilloscoop) en bijkomende gespecialiseerde technische trainingen. Dit project staat echter nog in de kinderschoenen.

We blijven ook actief in onze **ondersteuning van het onderwijs**. De didactische e-bikesimulatoren die we hebben ontworpen krijgen een serieuze uitbreiding met aandrijvingen voor speedpedelecs en CAN-communicatiesystemen, omdat die technologie heel aanwezig is in de fietsmarkt. Met de ontwikkeling van de nieuwe leerplannen is het de bedoeling dat zo veel mogelijk technische scholen een opleiding voor fietshersteller aanbieden. Een aantal scholen doen dat sinds dit schooljaar en de verwachting is dat dit aantal de komende jaren zal toenemen. Het is belangrijk dat we leerkrachten en leerlingen blijven ondersteunen, zodat de scholen jongeren de nodige kennis en skills meegeven om een **carrière uit te bouwen in de fietsbedrijven van morgen**.





BEST PRACTICES & CASES

LOISELET INVESTEERT IN MENSEN

De elektrificatie zet zich voort, en daar moeten we op voorbereid zijn.

–Hugues Dony, Account Manager



Dit jaar wilden we Loiselet, een van onze klanten in de **Heavy Duty-sector** in de schijnwerpers zetten. Loiselet is gespecialiseerd in de verkoop, verhuur en service van vorkheftrucks, hoogwerkers, industriële vorkheftrucks, laders en minigraafmachines voor gebruik in de industrie, bouw, weg- en waterbouw, landbouw en parken en tuinen. Ze zijn perfect verspreid over Wallonië, met 4 entiteiten en een aantal technici, elk met hun eigen specialiteit. Er is een gedeelte tuinbouw, een afdeling landbouwmachines en uiteraard burgerlijke bouwkunde.

Ze nemen deel aan heel wat open sessies, waarvoor hun werknemers regelmatig ingeschreven zijn. Wanneer we samen met Manitou opleidingen organiseren, kunnen we op hun aanwezigheid rekenen. In de nabije toekomst mogen we hen ook verwelkomen op onze **HEV-trainingen**, aangezien de industriële machines die ze verkopen of onderhouden steeds vaker elektrisch zijn. Ze moeten ook gecertificeerd zijn, zodat ze bijvoorbeeld kunnen deelnemen aan producttrainingen die steeds vaker over hybride motoren gaan. Daarnaast werken we aan een nieuw traject Heavy Duty om iets gestructureerd te bieden, bijvoorbeeld aan nieuwe werknemers die een opfriscursus nodig hebben. Met deze nieuwigheid willen we het aanbod van EDUCAM vereenvoudigen, en tegelijkertijd natuurlijk **flexibel en effectief kunnen blijven inspelen** op de verzoeken van onze klanten.



Bedrijven willen nu investeren in hun personeel en in vaardigheden

-Christophe Plokain, Trainer Heavy Duty

Welke onderwerpen behandel je tijdens de trainingen?

Sinds ik bij EDUCAM werk, heb ik opleidingen gegeven over hydraulica en elektriciteit, maar ook HEV2-certificeringen. Ik gaf ook heel wat producttrainingen voor Volvo Trucks. Het competentieniveau van het doelpubliek is redelijk breed. Daarom moet ik de opleiding soms erg aanpassen om te voldoen aan de vraag van de stagiairs en aan hun niveau.

Bij Loiselet zijn de onderwerpen heel gevarieerd...

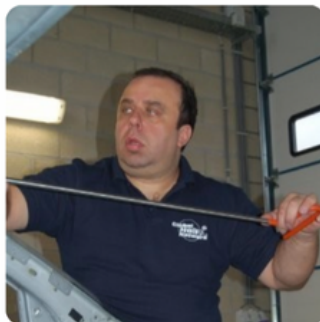
Loiselet beschikt over een groot assortiment materiaal en persoonlijk vind ik het geweldig om daar trainingen te geven. Ik krijg er toegang tot de nieuwste apparatuur, of het nu gaat over de aanleg van tuinen en parken of zwaarder werk. Er heerst een open sfeer en ik heb toegang tot zeer nuttige informatie.

Welke evolutie zie jij op het vlak van Heavy Duty?

De elektrificatie gaat door, dat is zeker. Maar sinds ik bij EDUCAM werk, heb ik het gevoel dat bedrijven eerder technici willen opleiden in plaats van personen die onderdelen vervangen. Ze hebben ondervonden dat een herstelling minder kost dan een onderdeel vervangen, wat voordien niet het geval was. En dan houden we nog geen rekening met de levertijd van bepaalde stukken... Het beleid in de burgerlijke bouwkunde, de vrachtwagensector en de landbouw is aan het veranderen.

Repareren in plaats van vervangen verkleint ecologische voetafdruk.

- Jean Frédéric de Sauvage, Key Account Manager
- Luc Andries, Technical Consultant – Trainer
Bodyshop



Wondercar, specialist in autoherstellingen, voerde al geruime tijd geleden het innovatieve systeem van SmartRepair-herstellingen voor carrosseriewerken in. Door SmartRepair-herstellingen te scheiden van traditionele reparaties, vermindert Wondercar de noodzaak om onderdelen te vervangen, wat zowel ecologisch verantwoord is als de kosten voor de klant verlaagt. Dit biedt hun koetswerkherstellers ook de kans om nieuwe technieken aan te leren, met de hulp van EDUCAM.

In plaats van een beschadigde autodeur simpelweg te vervangen, richt Wondercar zich nu op herstel. **“Het SmartRepair-systeem biedt grote voordelen,”** zegt Jean-Frédéric de Sauvage, Key Account Manager bij EDUCAM. “Ten eerste is het ecologisch verantwoord. Door te herstellen in plaats van te vervangen, creëer je immers minder afval en **verklein je de ecologische voetafdruk**. Bovendien blijft de auto zoveel mogelijk in zijn oorspronkelijke staat. Een ander belangrijk voordeel is het **hogere rendement** voor de herstellers en de constructeurs, omdat de marges op de werkuren bij herstellingen groter zijn dan die op nieuwe onderdelen.”

Meer kennis nodig

Deze nieuwe manier van werken vergt een **mentaliteitsaanpassing van het personeel**, én een **uitgebreidere technische kennis**. Om deze manier van werken te ondersteunen, heeft Wondercar geïnvesteerd in een diepgaande bijscholing van zijn personeel. “De basiskennis van carrosserieherstellingen die technici op school hebben geleerd, is inmiddels verouderd,” zegt Luc Andries, Technical Training Coordinator bij EDUCAM. “De technologie en de materialen evolueren snel.”

Wondercar wou het algemene niveau van zijn technici in eerste instantie in kaart brengen en optrekken waar nodig, en koos daarom voor een **grootschalige bijscholing**, die mogelijk werd dankzij de samenwerking met EDUCAM.

We hebben tijdens ons onderzoek twee aandachtspunten geïdentificeerd”, zegt Luc Andries. “Ten eerste kwam het voor dat medewerkers soms niet de meest geschikte opleiding volgden voor hun beroepsprofiel. Bijvoorbeeld, een spuiters heeft meestal geen baat bij een lasopleiding. Ten tweede was niet altijd het juiste materiaal beschikbaar voor de opleidingen. Dit zijn aandachtspunten die niet alleen bij Wondercar voorkomen, maar in de hele sector spelen.”

“We hebben deze punten samen met Wondercar besproken en dan ook besloten om hierop in te spelen”, vervolgt Luc Andries. “We hebben de werkplaatsen van Wondercar bezocht om hun materiaal te beoordelen en hebben alle technici geïnterviewd die betrokken zijn bij koetswerkherstellingen.

“Daarna hebben we samen met Wondercar een gestructureerd plan opgesteld om de juiste mensen in de juiste opleiding te krijgen,” vertelt Jean-Frédéric de Sauvage. “Het doel is om alle technici op te leiden tot het niveau van expert carrosserie, en een deel van hen nadien ook tot master.”

“We hebben iedereen uitgenodigd om hun vaardigheden te demonstreren, zodat ze vrijstellingen kunnen krijgen voor bepaalde onderdelen van de basisopleiding. Ze hebben bijvoorbeeld een lasproef afgelegd en tests gedaan om staal en aluminium uit te deuken. Voor elke deelnemer hebben we een dossier van 21 bladzijden opgesteld met hun competenties en de vaardigheden die verbeterd kunnen worden.”

Zo hebben we **voor ruim tachtig technici een gepersonaliseerd opleidingstraject ontwikkeld**. In 2024 starten de technici van Wondercar met dit traject. Naast technische opleidingen biedt EDUCAM ook niet-technische trainingen aan Wondercar aan, zoals werkplaatsmanagement, klantgerichte receptie en schadecalculatie, enzovoort.



DRIV PARTS LEERT ARBEIDERS BEWUSTER OMGAAN MET VEILIGHEID

Leren doe je niet via regeltjes, maar via ervaring

Driv Parts, een toeleverancier van auto-onderdelen en een klant van EDUCAM, heeft in 2023 zwaar geïnvesteerd in trainingen om de fysieke en mentale weerbaarheid van zijn personeel te vergroten. Het bedrijf gaat daarmee voort in 2024. Alle arbeiders van het bedrijf krijgen concreet drie opleidingen. Ten eerste waren er cursussen gericht op veiligheid en gedrag. Een tweede focus was rugpreventie. Ten slotte volgden ze ook trainingen over omgaan met verandering en weerbaarheid.



“Die opleidingen zijn heel positief onthaald door zowel Driv Parts als zijn medewerkers”, vertelt Yannis De Swert, manager business training EDUCAM. “We pakken het dan ook erg praktisch aan. Een opleiding rugpreventie bestaat bijvoorbeeld uit spieroefeningen, stretchen en effectief gewichten tillen en verplaatsen op een ergonomische manier. Je krijgt er geen regeltjes voorgeschoteld via een PowerPoint of zo, maar leert door ervaring. Daar hebben die cursisten ook werkelijk iets aan.”

–Yannis De Swert, Manager Business Training

Op de werkvloer

De opleidingen vonden plaats op de werkvloer bij Driv. “Zo konden we trainen aan de hand van de **echte werksituaties**. Het verlaagt de drempel ook om aan de opleiding deel te nemen. Arbeiders van alle shiften hebben de opleidingen gevolgd. We zijn er dus **ook in het weekend en 's nachts** langsgesegaan, zodat iedereen tijdens zijn gebruikelijke werkuren kon meedoen.”



Zo'n uitgebreid opleidingstraject voor het voltallige personeel vergt uiteraard een stevige investering van Driv Parts. “Het is duidelijk dat dit bedrijf heel sterk gelooft in het nut van preventie. In 2024 staan er weer een hele reeks opleidingen op het programma”, zegt Yannis De Swert.

Opleidingen gegeven bij DRIV in 2023

Items	Duur	Aantal sessies	Totaal dagen
Veiligheid en gedrag (level 2)	1	2	2
Sturen van verandering	2	2	4
Rugpreventie	1	14	14
Veiligheid en gedrag (level 3)	0,5	26	13
Omgaan met verandering	1	26	26

De Chinese producent van elektrische en hybride voertuigen BYD is begonnen aan een erg ambitieuze expansie op de Europese markt. Daarbij moeten medewerkers van dealerships in sneltempo worden opgeleid. EDUCAM en BYD sloegen daarvoor in 2023 de handen in elkaar.

Unieke samenwerking met Chinese fabrikant van EV's

“BYD zet vaart achter zijn expansie op de Europese markt”, zegt Frédéric Van Maelsacke, Key Account Manager van de BYD Academy bij EDUCAM. Begin 2023 had de Chinese constructeur drie concessies in België, nu zijn het er al een tiental. BYD ging op zoek naar bestaande onafhankelijke autodealers die met hen in zee willen gaan en ook wagens van BYD willen aanbieden.” Alle medewerkers van die dealers moeten opgeleid worden om BYD te kunnen verkopen, onderhouden en herstellen.”



De wereldwijde distributeur Inchcape, die ook Toyota en Lexus verdeelt in België, was op zoek naar een partner voor de BYD-opleidingen en kwam zo in contact met EDUCAM. “In mei vorig jaar hebben we de eerste contacten met BYD gehad. We hebben hen voorgesteld aan onze werking en hen rondgeleid in onze installaties. Vervolgens hebben ze erg snel beslist om met ons samen te werken.”

EDUCAM is erg opgetogen over die samenwerking. “Het is een voorrecht om met zo’n enorm en ambitieus bedrijf samen te werken”, zegt Frédéric Van Maelsacke.

Trainer opgeleid

Dominique Dehandschutter, een senior technicus van EDUCAM, trok in 2023 naar de BYD Academy in Nederland voor een serie TTT-opleidingen (TTT staat voor Train The Trainer). Intussen volgde Dominique vier TTT's bij BYD en er staan er nog drie gepland.

“Die BYD-trainingen gingen van erg specifiek technisch tot heel breed”, vertelt Dominique Dehandschutter. “Ik volgde bijvoorbeeld twee dagen training enkel over de batterij. Twee andere dagen draaiden helemaal rond het warmtepompsysteem. Je moet die systemen tot in de kleinste details kennen als je zelf mensen wil gaan opleiden. Maar BYD geeft ook niet-technische opleidingen: kennis van het bedrijf, alle BYD-producten, salesadvies, hoe het garantiesysteem werkt en noem maar op. Elke BYD-medewerker moet bijvoorbeeld ook de BYD factory in Shenzhen kennen, een miljoenenstad in China waar de hoofdzetel huist.” Ook in 2024 moet de senior trainer opnieuw op TTT-cursus. “Er worden geregeld nieuwe modellen losgelaten op de Europese markt, en dan moeten daar onmiddellijk TTT's voor worden gevolgd”, legt hij uit.

Lokeren en Luik

Intussen geeft Dehandschutter op zijn beurt opleidingen over BYD aan medewerkers van de nieuwe dealerships. In juni 2024 staan de eerste op het programma in Lokeren en Luik. BYD volgt die opleidingen nauwgezet op. “Zo vraagt het bedrijf foto’s en bewijzen van de opleidingen. Die mate van controle zien we niet vaak in onze sector”, zegt Frédéric Van Maelsacke. “Die is wellicht eigen aan de Chinese manier van werken. De samenwerking is op alle vlakken uniek te noemen.”



VAN MOSSEL ACADEMY BELUX POWERED BY EDUCAM

Investeren in mensen, investeren in groei

Eind 2023 hebben EDUCAM en Van Mossel Automotive Groep Belux beslist om de krachten te bundelen, en om via gerichte managementopleidingen medewerkers te versterken in het uitdagende autolandschap. Het resultaat: de Van Mossel Academy powered by EDUCAM, een samenwerking op maat van de opleidingsbehoeften en een gedeelde visie op competentieontwikkeling en groei.

De kers op de taart van een jaar intensieve arbeid. Barbara Prevost, Business Development Manager bij EDUCAM en drijvende kracht achter deze big deal, geeft tekst een uitleg bij het hoe, wat en waarom van deze samenwerking.

Van Mossel is een enorme organisatie. Ze verkopen jaarlijks ongeveer 180.000 nieuwe en tweedehandse voertuigen, en zijn ook actief op andere fronten: onderhoud, schadeherstel, financieringen, verzekeringen, leasing, autobestickering,... Het familiebedrijf met meer dan 75 jaar ervaring heeft een eigen cultuur, visie en passie die in alles voelbaar is. Die visie trekken ze door in hun personeelsbeleid, waarin welbevinden en (persoonlijke) ontwikkeling een cruciale rol spelen. Ze investeren dan ook veel middelen, tijd en energie in opleidingen voor hun medewerkers. De Van Mossel Academy is het beste bewijs dat het niet bij holle bewoordingen blijft.

Samenwerken in vertrouwen: een win-win

Vanuit sales en marketing was en is het ons streven om prominent aanwezig te zijn bij de big dealers. Dat is een strategische keuze. Maar het is niet zo dat wij een 'big dealer draaiboek' hebben dat je kan volgen om zo'n samenwerking tot stand te brengen. Ieder bedrijf of iedere organisatie heeft andere opleidingsvragen en behoeften, waardoor een copy/paste-aanpak überhaupt niet zou werken.

Je mag dat ook niet forceren. Het is vooral goed dat we de tijd genomen hebben om elkaar beter te leren kennen. Wat doet Van Mossel? Wat voor bedrijf is het? Waar zijn ze naar op zoek en hoe kan EDUCAM vanuit zijn expertise toegevoegde waarde bieden? Het heeft geen zin om dingen te verkopen die ze niet nodig hebben. De vele contacten hebben gezorgd voor een echte vertrouwensband en wederzijds respect. Dat is een stevig fundament om op verder te bouwen. We zijn geleidelijk naar elkaar toegegroeid en dat is de basis geweest voor de uiteindelijke samenwerking. We weten wat we aan elkaar hebben en wat we voor elkaar kunnen betekenen. Ons uitgangspunt is nooit geweest om 'opleidingen te verkopen', maar wel om te kijken hoe wij met onze kennis en knowhow een rol van betekenis zouden kunnen spelen in hun specifieke opleidingsfilosofie en -aanpak. De samenwerking bevestigt dat EDUCAM op dat vlak bij Van Mossel wel degelijk iets extra's kan toevoegen aan het hele opleidingsverhaal.



Powered by EDUCAM

Die 'powered by EDUCAM' staat er niet zomaar. Zoals eerder aangehaald heeft Van Mossel zijn eigen Academy. Wij hebben daar een EDUCAM-luik op geënt dat opgebouwd is rond 3 onderdelen waarin EDUCAM een actieve rol opneemt:

Merkeigen opleidingen

Van Mossel verkoopt meer dan 30 verschillende merken. De invoerders zelf bieden merkgebonden opleidingen aan.

Wij kijken welke opleidingen uit dat enorme aanbod verplicht zijn of welke interessant zijn voor de medewerkers.

Wij kijken of er overlappingsen zijn. Na overleg met de invoerders en op basis van het opleidingsplan organiseren wij die opleidingen bij Van Mossel.

De EDUCAM-opleidingen

Daarnaast hebben we een selectie van niet-merkgebonden technische opleidingen uit de EDUCAM-catalogus toegevoegd. Het gaat om technische trainingen van verschillende niveaus, namelijk 'Electrocompetent', 'Diagnostic Technician', het certificerende HEV-programma en de gespecialiseerde opleidingen 'EV-batterijtechnologie' en 'EV-laadtechnologie' (beiden uit het EV-Tech programma). Verder is er de opleiding 'Cijfermatig aansturen van de werkplaats'. Leuk om te vermelden is 'Welkom bij Van Mossel', een opleiding uit hun eigen catalogus, die wij voortaan ook helemaal organiseren, met onze eigen trainers. Deze opleiding geeft nieuwe werknemers inzicht in de werking, de filosofie en de cultuur van het bedrijf en wat het betekent om te werken voor Van Mossel.

Advies en ondersteuning

Wij helpen Van Mossel bij alle aspecten van de HEV-certificering: het opstellen van een HEV-plan, het nakijken van certificaten, het opstellen van de opleidingsplanning, en dan natuurlijk de organisatie van de certificerende opleidingen zelf. Daarnaast geven we advies rond CAO, premies, administratie en wetgeving. Tot slot bieden we ook alle nodige ondersteuning voor een vlotte werking van hun Academy.

De deal met Van Mossel laat zien dat EDUCAM niet alleen maar een opleidingsverstrekker is, maar vooral ook een **flexibele partner die actief meedenkt** en -zoekt naar oplossingen die investeren in mensen meer dan de moeite waard maken. Want **investeren in mensen is investeren in groei** en in de automotive van de toekomst.

Uiteraard gaan we ook in 2024 andere big dealers en netwerken benaderen om te kijken waar en hoe EDUCAM een versterkende partner kan zijn.



Een maand geleden lanceerde Van Mossel Belux met trots Van Mossel Academy met als doel de medewerkers verder te ontwikkelen en op te leiden. Zo stoomt Van Mossel Academy zijn team klaar voor de uitdagende economische en technologische ontwikkelingen van vandaag en morgen. Dankzij de eigen trainingsstrategie, zet de grootste automotive groep van de Benelux een grote stap in de opleidingen op leidinggevend, commercieel en aftersalesniveau.

Om de technische opleidingen verder te ondersteunen, doet Van Mossel Belux een beroep op EDUCAM, hét kennis- en opleidingscentrum van de automotive sector. EDUCAM ontwikkelde een trainingsprogramma dat is aangepast aan de behoeften van Van Mossel en helpt deze multimerkengroep om het programma lokaal te operationaliseren.

De twee directies bevestigen: “Vanaf vandaag bundelen we onze krachten om verder te evolueren. Hiermee bieden we het management en de medewerkers van Van Mossel Belux opleidingen aan die hen helpen bij de dagelijkse uitdagingen en veranderingen. Samen willen we de Van Mossel Academy powered by EDUCAM laten groeien.”

–Koen Claesen, CEO Van Mossel Automotive Groep Belux op LinkedIn

“In tijden waarin technische profielen moeilijk te vinden zijn, is het van groot belang dat we onze medewerkers sterker maken en Educam is al bekend in dat domein. We zochten voor de groep een betrouwbare partner voor dit project. De samenwerking loopt heel goed en op een open, constructieve manier. Dat is ook wat we verwachten van een partner. In 2023 lag onze primaire focus op het tijdig opstarten van de Van Mossel Academy en dat is succesvol verlopen. De opvolging door EDUCAM verloopt prima.”

–Nordin Abdul Wahab, Aftersales Director Belux

“Samenwerken met EDUCAM, en specifiek met Barbara, is een plezier waar je zelf ook zo veel van bijleert! Alle verschillende pistes worden toegelicht: hoe, wat, waar. Er wordt altijd gekeken naar wat in ons geval de efficiëntste en beste manier is. Een groot bedrijf zoals Van Mossel heeft soms een unieke aanpak en visie nodig, en daar begeleidt EDUCAM ons voortreffelijk in. Heel proactief en anticiperend. We merken dat we met EDUCAM zaken op lange termijn kunnen organiseren en opbouwen en dat is iets waar wij als bedrijf absoluut naar streven. Kijk maar naar Van Mossel Academy als het mooie voorbeeld. Bedankt voor de samenwerking en voor het plezier om met jullie samen te werken!”

– Silke Peeters, HR Assistant



STELLANTIS ACADEMY

TRAININGEN BIJ DE UITROL VAN DE AGENCY CONTRACTS

‘Gedaan met onderhandelen als je een nieuwe auto koopt’

–Marissa Sliggers, Stellantis Academy Project Manager



Stellantis, de grootste klant van EDUCAM Service NV, stapte in 2023 over op zogenaamde agentuurcontracten of agency contracts. Dat vergde een gigantische aanpassing in de manier van werken. Via de Stellantis Academy hielp EDUCAM die transitie in goede banen leiden.

“Door de ervaring die we hebben opgedaan bij deze ingrijpende aanpassing in het businessmodel, is EDUCAM uitstekend geplaatst om andere groepen te adviseren.” **“New Retailer Model”** heten die nieuwe agentuurcontracten of agency contracts bij Stellantis.

“Kort samengevat houdt die nieuwe werkwijze in dat het financieel risico zoveel mogelijk verschuift van de garages naar de constructeur”, legt Marissa Sliggers, Stellantis Academy Project Manager bij EDUCAM, uit. De garages mogen zelf geen financiële risico’s meer nemen. Zo mogen ze zelf geen stockwagens meer inkopen, dat gebeurt voortaan op het niveau van de constructeur. De merken dragen voortaan ook de verantwoordelijkheid voor marketing, commerciële campagnes én prijszetting.

“Maar dat alles betekent ook dat de garages **minder beslissingsrecht** hebben”, zegt Marissa Sliggers. “Ze kunnen bij de verkoop van een nieuwe wagen niet meer individueel onderhandelen met de klant of korting geven. Kortingen worden door de constructeur bepaald. In principe zijn de prijzen van nieuwe auto’s dus bij elke garage dezelfde. Onderhandelen over de prijs als je een nieuwe auto koopt is dus niet langer mogelijk.”

Ingrijpende veranderingen

De impact van de agentuurcontracten is enorm. “De manier van verkoop verandert, nu garages klanten niet meer kunnen lokken met onderhandelingen of kortingen. Maar ook de IT-systemen van Stellantis moesten ingrijpend worden aangepast. Behalve de aanpassingen in logistieke en zakelijke processen bij de klant, die niet mochten ontbreken in ons opleidingstraject, was ook **change management** een belangrijk aspect van onze vorming. Het moreel hooghouden in tijden van zulke ingrijpende veranderingen, was absoluut een uitdaging”, vertelt Marissa Sliggers.

EDUCAM heeft een intensieve reeks trainingen uitgerold rond de transitie naar de nieuwe manier van werken. De uitrol gebeurde in een heel hoog tempo en EDUCAM heeft die via de **Stellantis Academy** mee in goede banen geleid. “Er werd een traject uitgezet met één klassikale opleiding, enkele virtual classes en een vijftiental e-learnings, en dat in amper enkele maanden tijd”, zegt Sliggers.

Uitdagingen en kansen

Ook voor het systeem van opleidingen zelf heeft het New Retailer Model gevolgen. “Vroeger werden de opleidingen wel opgelegd door de constructeur, maar moesten de garages de kosten dragen. Ook die kosten verschuiven nu naar de constructeurs.”

Die **agency contracts** hebben dan ook een grote impact op het businessmodel van de Stellantis Academy. “Aan de ene kant merken we dat er nieuwe uitdagingen zijn op het vlak van motivatie, nu de deelnemers niet meer zelf moeten betalen voor de opleidingen. De drempel voor een verkoper om niet op te dagen bij een geplande opleiding is veel lager geworden.”

Maar Marissa Sliggers ziet ook **opportuniteiten voor EDUCAM**. “Door de ervaring die EDUCAM nu heeft opgedaan bij een grote groep als Stellantis, zijn we bijzonder goed geplaatst om een dergelijke uitrol ook bij andere groepen te begeleiden. En laat dat onderwerp nu net brandend actueel zijn... Heel veel merken overwegen de overstap in één of andere vorm.”

HET STELLANTIS-AFTERSALESNETWERK BEREIDT ZICH VOOR OP WATERSTOF

Of het nu verbrand wordt in een verbrandingsmotor of omgezet wordt in elektriciteit in een brandstofcel, waterstof is een technologie van de toekomst waar garages en technici zich nu op moeten voorbereiden.

De aftersalesdirectie van Stellantis heeft sinds 2023 contact met EDUCAM over dit onderwerp. Ze bezochten de proefwerkplaats die EDUCAM in Luik opzette in het AutoFORM opleidingscentrum, waar in alle veiligheid gewerkt kan worden aan waterstofvoertuigen. De opleiding over deze nieuwe technologieën werd ook besproken, net als de systematische certificering van alle erkende herstellende die door Stellantis gemachtigd zijn om aan waterstofvoertuigen te werken. **Waterstofvoertuigen verkopen is één zaak, maar deze moeten ook onderhouden worden.**



Vandaag werkt Stellantis met een netwerk van zogenaamde “**H2-Repair centers**”. Daarnaast is er een tweede onderhoudsniveau voor complexe voertuigwerkzaamheden onder hoge druk, namelijk H2-Expert centers. De H2-Repair centers kunnen voertuigen naar deze hubs doorverwijzen.

D&O Mobility Group (Group Duran Ollivier) bereidt zich actief voor op de distributie, het onderhoud en de herstelling van Stellantis-bedrijfsvoertuigen met waterstofaandrijving om deze centrale positie in België in te nemen. D&O Mobility Group moet dit concept dus omzetten in de praktijk. Om de werkplaatsen uit te rusten en de teams voor te bereiden, bezocht een delegatie bestaande uit de directie en de investeerder van de autogroep de tweede testwerkplaats van EDUCAM in Lokeren. Ze konden er kennismaken met ons concept van een infrastructuur die enerzijds veilig is en voldoet voor de explosieve en vluchtige eigenschappen van waterstof, en anderzijds betaalbaar en aangepast is aan de werkomgeving in de garagesector. De eerste technologische en certificerende opleidingen op het tweede niveau (HY2) voor groepen technici en experts van de Stellantis-merken en erkende herstellende zullen in de eerste helft van 2024 worden georganiseerd door EDUCAM Service NV. We zijn er trots op samen te werken met merken die innovators zijn op het gebied van technologie en met “toonaangevende” garages.

'EDUCAM IS EEN ESSENTIËLE PARTNER ALS HET GAAT OM WATERSTOF!'

–Laurent Delmotte, Director Aftersales & Parts Stellantis Belux



Welke rol speelt waterstof in uw BW-gamma?

Wij bieden de Peugeot Expert, Citroën Jumpy en Opel Vivaro, onze middelgrote bestelwagens, met een emissievrije oplossing die brandstofcellen en waterstof combineert. Sinds begin dit jaar worden deze voertuigen gemaakt in Hordain (Frankrijk). Ze hebben een rijbereik van 400 km, laden in minder dan vijf minuten, hebben een laadvermogen van meer dan een ton en bieden een maximumsnelheid van 110 km/u.

Welke strategie moest er binnen het netwerk worden toegepast?

We hebben twee expertiseniveaus. De eerste heet H2-repair en omvat werkzaamheden aan lage en middelhoge druk, zoals bijvoorbeeld de garage Ollivier in Halle uitvoert. Binnenkort zullen we over 4 H2-Expertcentra beschikken rond grote steden zoals Brussel en Antwerpen. Al deze sites worden binnenkort definitief gecertificeerd.

Gebeurt deze certificering door EDUCAM?

Absoluut. Jullie geven hiervoor twee opleidingen. Er komt ook een voorafgaande audit om de faciliteiten en gereedschappen in onze waterstofateliers te controleren. Dankzij ons bezoek aan jullie competentiecentrum in Luik weten we precies wat er van ons wordt verwacht, vooral op het gebied van ventilatie en specifieke apparatuur. Een waterstofwerkplaats kost meer dan €60.000, dit is dus een investering die weloverwogen moet gebeuren. De competenties van EDUCAM op dit gebied waren voor ons dus van onschatbare waarde toen we de sprong moesten wagen...

STELLANTIS ACADEMY POWERED BY EDUCAM

“Dare Forward 2030” is een uitdaging voor het hele team’

–Pascal Bajot, Manager Technical Training & Administration bij Stellantis Academy



Bij de Stellantis Academy powered by EDUCAM wordt het tempo bepaald door de klant en zijn **ambitieuze actieplannen**, die elkaar opvolgen en voortdurend verandering stimuleren, of het nu gaat om de implementatie van nieuwe bedrijfsmodellen of nieuwe technologieën, van de elektrificatie van het wagenpark tot waterstof. Alles moet onmiddellijk worden uitgevoerd aan de hand van de beschikbare middelen, en in detail worden gerapporteerd aan de hoofdzetel.

We hebben Stellantis geholpen bij het uitbesteden en rendabel maken van hun opleidingsactiviteit. De klant profiteert van onze kennis op het gebied van training, onze gemotiveerde teams die de gerelateerde merken en technologieën kennen en onze infrastructuur, net zoals wij baat hebben bij hun **knowhow als constructeur** en de exclusiviteit die ze ons hebben gegeven.

Ons team van technische trainers, projectmanagers en commerciële trainers, onze backofficemedewerkers en onze onderaannemers krijgen dagelijks te maken met nieuwe vereisten en onvoorziene gebeurtenissen. Het aangaan van deze uitdaging is een echte teamprestatie!

Een strategisch partnerschap voor opleiding: Stellantis Academy powered by EDUCAM

In 2015 vertrouwde PSA Peugeot Citroën Belux, in het kader van een groot outsourcingproject, EDUCAM Service NV al haar technische, commerciële en managementopleidingsactiviteiten toe voor de distributie- en aftersalesnetwerken van haar verschillende merken.

Het opleidingscentrum verhuisde van Nijvel naar Woutersbrakel, terwijl een deel van de activiteiten werd gedecentraliseerd naar onze eigen centra in Luik, Lokeren en Kontich. Het team van PSA Academy werd opgenomen op de loonlijst van EDUCAM, die als uitvoerende partij van PSA de diensten factureert aan de concessiehouders.

Sindsdien veranderde de situatie: de **commerciële en niet-technische aftersalesopleidingen** kenden een **sterke groei**, net als de nieuwe **online opleidingsformules**. De kernactiviteiten werden uitgebreid met nieuwe domeinen zoals de tweedehandsmarkt, onderdelendistributie, financiële producten en het multimerkenreparatienetwerk Euro Repar Car Service. EDUCAM beantwoordde perfect aan de daaruit voortvloeiende eisen. Toen PSA, nu Stellantis, OPEL overnam in 2020, werd EDUCAM verantwoordelijk voor een **nieuwe opleidingsmarkt** voor alle merken. We namen een team in dienst van vijf medewerkers van OPEL's vorige dienstverlener en organiseerden zonder enige overgangsverliezen ook opleidingen voor OPEL.

In 2022, als gevolg van de **samenwerking tussen Stellantis en FCA**, nam EDUCAM de opleidingsactiviteit over voor de FCA-merken (bv. Fiat, Jeep, Alfa Romeo) in de Stellantis Academy, zonder de teams of de trainingslocaties uit te breiden. We moesten ons bedrijfsmodel ook aanpassen aan het New Retailer Model, het zogenaamde "agentuurcontract" tussen de constructeur en de dealers dat Stellantis in september 2023 in België invoerde.

Het partnerschap met Stellantis vertegenwoordigt nu ongeveer **150.000 gerealiseerde cursisturen** bijscholing per jaar, wat overeenkomt met 40% van het omzetcijfer van EDUCAM Service NV (commerciële activiteiten zonder premies) en 16 voltijdse equivalente werknemers.

Begin 2023 lanceerde Stellantis een nieuwe aanbesteding, gevolgd door negen maanden onderhandelen. Gezien het belang voor EDUCAM Service NV van de opleidingsactiviteiten voor de klant Stellantis en zijn netwerken, was de verlenging van de serviceovereenkomst met deze strategische klant door de **ondertekening van een driejarige overeenkomst** op 21 december 2023 een belangrijke stap en een belangrijk element van stabiliteit en succes voor het bedrijf.



BUSINESS LAB

SHIFT IN OPLEIDINGSBEHOEFTE

Ook niet-technische opleidingen zijn cruciaal voor duurzame groei in automotive

–Yannis Deswert, Manager Business Lab

Multimodaal, new mobility, e-mobility, soft mobility: dit zijn misschien trendy woorden, maar ze geven wel aan dat er een **duidelijke verschuiving zichtbaar is in de autowereld**. Heel wat ondernemingen in de sector evolueren van pure autobedrijven naar **aanbieders van mobiliteitsoplossingen en -diensten**.





We zien dan ook een gelijkaardige **shift in de opleidingsbehoeften**, waar de vraag naar niet-technische trainingen toeneemt. De vele veranderingen in de sector hebben eveneens een impact op de niet-technische beroepen in de sector. Onthaalpersoneel, sales- en aftersalesmedewerkers, marketing, management: zij voelen ook hoe hun jobinhoud onderhevig is aan de snelle evoluties en nieuwe vereisten in hun vakgebied.

Voor EDUCAM is het belangrijk dat we bedrijven en medewerkers ook daarin steunen en helpen groeien.

Een belangrijke factor daarbij is onze **samenwerking met andere beroepsfederaties**. Zij hebben een heel goed zicht op wat er leeft en beweegt in hun branche. Door de combinatie van hun vakkennis met onze knowhow op het vlak van training en opleiding kunnen we **kwalitatieve en doeltreffende opleidingen** aanbieden die werknemers niet alleen op weg helpen in hun carrière maar ook de nodige grondstoffen meegeven om verder te groeien.

Die kruisbestuiving maakt dat wij als partners samen sterker staan om bedrijven en hun medewerkers optimaal te ondersteunen in deze erg uitdagende tijden.

In opdracht van MOBIA, het samenwerkingsverband rond individueel vervoer waarin Febiac, Traxio en Renta de krachten bundelen, organiseert EDUCAM sinds 2022 deze **managementopleiding**.

In 2023 vonden 2 edities plaats (NL en FR). De voorbije AUTOTECHNICA-beurs was het perfecte decor voor de diploma-uitreiking.

Deze managementopleiding is gericht op **(toekomstige) ondernemers** in de sector en brengt de deelnemers de **nodige kennis en inzichten** bij over een aantal cruciale aspecten van het moderne autobedrijf: finance, customer service, sales en aftersales, digitalisering, nieuwe mobiliteit, businessmodellen. Tijdens de opleiding gaan de deelnemers aan de slag met een concrete business case uit het eigen bedrijf die ze op het einde van de rit aan de jury presenteren. **De verworven kennis is heel concreet toepasbaar in de werkomgeving.** We passen de inhoud ook altijd aan in functie van belangrijke ontwikkelingen of evoluties in de sector, waardoor de deelnemers ook echt up-to-date zijn en mee kunnen bouwen aan de toekomst van de automotive. De kwaliteit van de opleiding is mee te danken aan de trainers, stuk voor stuk professionals uit de auto-industrie met bakken kennis en ervaring.

We zien dat deze opleiding steeds bekender wordt, wat toch wijst op een **concrete nood in de markt**. We zien overigens ook een wijziging in het deelnemersveld. In het begin waren dat medewerkers uit de **importeursbranche**, maar nu zien we ook mensen uit de **onafhankelijke netwerken** of de sector van de **motorbikes**. Een opleiding als deze neemt de schotten tussen de verschillende marktsegmenten weg. Iedereen heeft uitdagingen, iedereen moet blijven. Veel deelnemers gaan na de opleiding aan de slag in een nieuwe functie in het bedrijf. Voor sommigen is het een must om te kunnen doorgroeien. Maar hoe dan ook zijn het vooral mensen die aan het begin staan van hun carrière of een nieuw pad willen inslaan in hun vakgebied. Deze opleiding geeft hen de kans om ervaringen uit te wisselen met anderen, van elkaar te leren en een netwerk uit te bouwen.



LEASING

De Leasing- en Rentingsector kende de laatste 20 jaar een sterke opgang in België, maar het is ook een sector die kampt met een personeelstekort. Renta, de Belgische Federatie van Leasing- & Rentingbedrijven, dat al langer een opleiding organiseert om (nieuwe) medewerkers wegwijs te maken in de branche, heeft EDUCAM gevraagd om de regie daarvan over te nemen. Wij werken al 3 jaar intensief samen onder de MOBIA-koepel en Renta heeft dus een goed zicht op onze expertise.

De opleiding **“Introductie in de Belgische leasewereld”** geeft de deelnemers een **360° zicht** in de specifieke situaties van de autoleasemarkt in België. Een eerste onderdompeling in de essentie van Leasing & Renting waardoor nieuwe medewerkers vertrouwd raken met het typische vakjargon, de basisprincipes van autofiscaliteit, de verschillende leasingvormen, de marktwerking en de rol van leasing in het grotere mobiliteitsverhaal. Kortom, alle relevante bagage om snel operationeel te zijn in hun bedrijf en te groeien in hun job.

Leasing & Renting is voor ons een nieuwe doelgroep. Door de samenwerking met Renta kunnen we werknemers en bedrijven optimaal mee ondersteunen. Intussen hebben we deze opleiding ook al georganiseerd voor andere leasebedrijven.

BEDANKT!

Dank aan onze klanten, partners en medewerkers voor deze opmerkelijke resultaten.
We nodigen u uit om getuigenissen en projecten te ontdekken in ons jaarverslag 2023.



J. Bordetlaan 164, 1140 BRUSSEL
Info@educam.be - www.educam.be

Volg ons op

