

Hubo Academie: Vakmanschap én ondernemerschap

08-09-2023 07:00



Ziedaar hoe Hubo twee uitdagingen van haar franchisenemers te lijf gaat: een tekort aan vaklieden voor maatwerk én de bedrijfsopvolging. Cherique Brouwer coördineert vanuit EK DIY de Hubo Academie waar zowel de MBO opleiding als de Masterclass onderdeel van uitmaken. In die functie monitort zij continu de behoefte van ondernemers aan scholing en training en ontwikkelt ze een programma om aan die wensen te voldoen.

Werken én (praktisch) leren

Zo ontstond de MBO opleiding tot Allround Hubo-monteur. “We waren al een eind op weg, toen we merkten dat we de opleiding ook gestalte konden geven als een volwaardige MBO3-opleiding met een geaccrediteerd diploma”, blikt ze terug. “Die opleiding is trouwens nog steeds heel praktisch. Hetgeen ze op een lesdag leren, kunnen ze de volgende dag meteen in de praktijk brengen”, benadrukt Brouwer. “De cursisten gaan gedurende twee jaar iedere woensdag naar de praktijkschool van Bouwmensen in Amersfoort en krijgen daar een praktijk- en een les-deel. Daarnaast werken ze vier dagen in de week in de praktijk bij een Hubo. Zo kunnen we

bestaande medewerkers van een Hubo scholen of bijscholen, maar kunnen Hubo-ondernemers ook nieuwe medewerkers werven met de combinatie van leren en werken en een mooi diploma als resultaat. Daar hebben we er zelfs al een paar van weten te strikken.”

Modules gekoppeld aan de winkel

De MBO opleiding bestaat uit modules die corresponderen met de verkoopmodules uit de Hubo-winkels. En de paar standaard leervakken zoals Nederlands en rekenen zijn daar mooi in geïntegreerd. Zo hoeven de cursisten – de opleiding werkt met groepen van 10 tot 12 personen – geen standaardsommetjes te maken, maar leren ze rekenen met strekkende meters en oppervlaktematen en doen ze bijvoorbeeld calculaties voor maatwerkkasten. Allemaal toegepast op de praktijk. “Je moet je ook voorstellen dat de leerlingen meer in de werkplaats bezig zijn dan dat ze letterlijk in de schoolbanken zitten. Neem de module kasten, dan leren ze de hoogte van de punt te berekenen, hoeveel materiaal ze nodig hebben, hoe ze het beste uit een plaat kunnen zagen, welk materiaal ze gebruiken, welk gereedschap en hoe ze bijvoorbeeld een deur inhangen.” Heel praktisch inderdaad. “Ja, en dan leren we ze ook nog gesprekstechnieken. En zelfs een stukje verkoop. Want als je ergens een kast gaat inmeten of monteren, zie je vast ook andere klussen waar je de klant mee kunt helpen. Hoe mooi is het als je daar dan meteen op kunt inspelen?”

Wisselwerking opleiding en praktijk

De leerlingen krijgen ook allemaal een leermeester vanuit de Hubo waar ze zelf werken. Die begeleidt de leerlingen in de praktijk. En als je bijvoorbeeld al vaker een vloer hebt gelegd, maar daar in je opleiding nog niet aan toe bent, kun je tussentijds al een BPV (beroepspraktijkvorming) opdracht maken van een andere module. Zo kun je dus flexibel omgaan met de praktijk en de opleiding.

Mooi is ook de wisselwerking die ze bij Hubo zien ontstaan tussen de leerlingen. “Een klas leerlingen trekt echt veel samen op tijdens dit tweejarige traject. Er zijn app-groepen en ze helpen elkaar ook in de praktijk. Als we bijvoorbeeld de trappenmodule behandelen, loopt de ene leerling makkelijk mee met een ander waar ze op dat moment toevallig veel van die klussen hebben. En andersom natuurlijk.”

Het mooie is dat de modules sinds kort ook los te volgen zijn. Heb je dus een monteur die specifiek iets bij wil leren van de ene of de andere klus, dan kun je hem die specifieke module laten volgen.

Diploma's en pluimen

In de afgelopen drie jaar zijn er twee tweejarige trajecten afgerond. Want hoewel de opleiding twee jaar duurt, kun je elk jaar starten. Dat leverde Hubo al vijf gediplomeerde allround monteurs op. De leerlingen en hun werkgevers – de Hubo-ondernemers – zijn er allemaal heel enthousiast over. Ook de Inspectie van het Ministerie van Onderwijs heeft de MBO opleiding getoetst en goed beoordeeld. “Dat is een pluim waar we natuurlijk heel trots op zijn”, zegt Brouwer.

Masterclass voor ondernemerschap

De Masterclass duurt negen maanden en geeft in een maandelijkse lesdag extra handvatten op het gebied van ondernemerschap., verdeeld over tien modules: Persoonlijke ontwikkeling, Strategisch management, Commercieel management, Eigen leiderschap, Financieel management, Operationeel management, Marketing, Teamontwikkeling, Creativiteit & innovatie en een Presentatie-dag.

Brouwer: "De Masterclass is bestemd voor medewerkers die bedrijfsleider willen worden, of zelfs een winkel willen overnemen. Maar we hebben ook ondernemers getraind die behoefte hadden aan extra skills op het ene gebied of het andere. Op basis van een intakegesprek en een Insights test met een kleurenprofiel stellen we de groepen samen. Zo krijgen we een mooie mix van mensen, ook van verschillende leeftijden."

Mix van ondernemers-skills

De Masterclass is dynamisch en begint met een probleemstelling uit de winkel die ze uitwerken op basis van de Masterclass-modules om die op de laatste dag te presenteren in een uitgewerkt plan aan hun eigen ondernemers, de retailmanagers en het MT van EK DIY. "Een supermooi traject. Je ziet mensen echt opbloeien in de winkel en in hun persoonlijke ontwikkeling", zegt Brouwer. "We zien deelnemers elkaar ook opzoeken. Want sommigen hebben veel feeling voor commercie en marketing, maar minder voor cijfers en operations of teamvorming en leiderschap. En juist die combinatie van skills maakt deze Masterclass zo compleet."

Training, coaching en gastsprekers

Aan de hand van twee trainers doorlopen de deelnemers de modules, ook met gastsprekers, waaronder het MT van Hubo en EK DIY zelf. En zo is de Masterclass het perfecte traject voor medewerkers die willen uitgroeien tot bedrijfsleider of rechterhand van de ondernemer. "Maar we zien ook mensen uitgroeien tot kandidaat voor de overname van een eigen winkel. Ook daar hebben we kansen voor."

Intussen zijn er drie volle groepen van 10 mensen afgerond en de vierde staat alweer in de startblokken. Daarbij is het groepsproces van de deelnemers onderling – net als bij de MBO-opleiding – ook in de Masterclass zeer waardevol. "Mensen zoeken elkaar op, vragen om hulp en motiveren elkaar. Zo vormen ze echt een onderling netwerk waar ze allemaal veel aan hebben."

Leerlingen en ondernemers enthousiast

Jur Kürten van Hubo Hilvarenbeek volgde de MBO-opleiding, net als Stijn van Deursen van Hubo Duijts uit Nederweert, Arthur van Ende van Hubo Westland en Mark Brinks van Hubo Nieuw Amsterdam.

Jur kwam uit de horeca en wilde graag met zijn handen werken. Vanuit de buitendienst van de Hubo wilde hij zich verder ontwikkelen tot een goede allround monteur. Hij leerde in de opleiding niet alleen de klussen goed te doorgronden maar ook goed om te gaan met de klant. Dat laatste vond Stijn ook heel nuttig. En hij was blij dat hij niet te lang bezig was met huiswerk. De opleiding vond hij vooral lekker praktisch. Ook voor Mark is het een mooie opstap geweest om zijn vakmanschap uit te bouwen. Arthur vond ook de lesdagen bij de leveranciers heel interessant om daar specifieke tips en trucs van gespecialiseerde monteurs op te pikken.

Ondernemers Jens Leenstra van Hubo Gorredijk en Petra van Deursen van Hubo Duijts uit Nederweert zijn heel tevreden over de MBO-opleiding die hun medewerkers volgden. Voor hen is het een voltreffer dat de opleiding compleet is en heel praktisch en meteen toepasbaar. Ze merken ook dat hun medewerkers met plezier naar de lesdagen toegingen en veel allrounder zijn geworden.

DGN retail, Hubo, 033.253.23.80, info@euretco.com, www.hubo.nl