

# Moteo Nederland B.V.

*Het in Ede gevestigde Moteo is importeur van scooters en motorscooters, o.a. van Benelli, SYM, Peugeot, Tomos en Derbi. Het bedrijf is een zusterbedrijf van de onderneming Bihir, dat weer deel uitmaakt van de Belgische Alcoba Group, één van de grotere spelers op de Europese markt met diverse motor- en auto-importeurschappen. Het bedrijf telt 17 medewerkers.*

## HET ONTWIKKELEN VAN EEN VERNIEUWENDE LEERCULTUUR IN DE BRANCHE

**IN SAMENWERKING MET INNOVAM WIL MOTEO EEN VERNIEUWENDE LEERCULTUUR CREËREN BINNEN DE SCOOTERBRANCHE. HIERAAN IS DRINGEND BEHOEFTE MET HET OOG OP DE INTREDE VAN DE EURO4-NORM VOOR SCOOTERS EN BROMMERS EN DE OPKOMST VAN ELEKTRISCHE SCOOTERS. BOVENDIEN IS DE INSTROOM VANUIT ROC'S ZEER BEPERKT, WAARDOOR ER ONVOLDOENDE BASISKENNIS IS BIJ MONTEURS. DE OPGERICHTTE MOTEO ACADEMY KOSTTE VEEL GELD, MAAR LEVERDE NOG TE WEINIG OP. DOOR VERHOOGING VAN DE BASISKENNIS BIJ MONTEURS KAN MOTEO OOK DE LASTIGE STORINGEN AAN EN DAARMEE EFFICIËNTER WERKEN.**

### INTAKE

In eerste instantie is een traject ontwikkeld waarbij aankomend monteurs meelopen met Moteo-monteurs om een goed beeld te krijgen van de werkzaamheden, veel voorkomende storingen en de werkwijze. Er zijn interviews gemaakt met dealers, met daarin de volgende vragen aan monteurs:

- Welke kennis heb je nodig om jouw dagelijkse werk te verrichten?
- Hoe kom je nu aan deze kennis?
- Welke storingen komen geregeld voor? Hoe los je deze nu op?

- Hoe kun je deze kennis vastleggen?
- Hoe leer jij het prettigst?
- Wat heb je nodig om jouw werk efficiënter te verrichten?
- Hoe kan een online platform jou hierbij helpen?
- Wanneer ga jij een online platform raadplegen om kennis te krijgen voor het oplossen van storingen?
- Waar moet dit platform aan voldoen, zodat jij het gebruikt?

## RESULTATEN

Na verwerking van de interviews volgde een advies aan Moteo met een vragenlijst om het plan breder uit te zetten binnen de dealersgroep en het gebruik van de digitale leervorm nader in kaart te brengen. Medewerkers werden in de gelegenheid gesteld mee te denken over wat voor de eindgebruiker werkt.

## SUCCEFACTOREN

De medewerking en openheid van de dealers en de betrokkenheid vanuit Moteo zijn kritische succesfactoren gebleken. Er is veel geld bespaard dat in de Moteo Academy wegvloede omdat dealers er in eerste instantie geen gebruik van maakten. Leerpunt is ook dealers te interviewen die minder betrokken zijn en met veel storingen en vragen bij Moteo aankloppen. Er is een helder beeld ontstaan over de behoefte van de dealers. Dit vraagt breder onderzoek, voordat er verder ontwikkeld en geïnvesteerd wordt.

