

# IMCS Training Academy: van interne opleidingen naar wereldspeler

*Maritieme deskundigen leren 'tips & tricks of the trade'*

Wat begon als een interne bijscholing voor het eigen personeel van IMCS, groeide uit tot een opleidingsinstituut met tientallen praktische cursussen per jaar. Die zijn ofwel algemeen, of ze gaan over een specifieke maritieme materie. De deelnemers aan die cursussen zijn al lang niet meer alleen surveyors en consultants. Ook zeevarenden, superintendents, scheepsagenten en mensen uit de brede maritieme cluster vinden de weg naar de opleidingen van IMCS.

PHILIPPE VAN DIJK

***De maritieme sector kent IMCS vooral van zijn maritieme consultants en surveyors (IMCS staat voor Independent Marine Consultants and Surveyors). Wat heeft u ertoe gebracht om de IMCS Training Academy op te zetten?***

**Walter Vervloesem:** "Het idee om een training academy op te richten ligt in het verlengde van onze dagdagelijkse activiteiten als surveyors en consultants. Net zoals bij andere beroepen is het ook voor ons van het grootste belang om op de hoogte te blijven van nieuwe regelgeving. Doordat de groep alsnog uitbreidde, groeide de noodzaak om interne opleidingen te organiseren. Want het is belangrijk dat onze dienstverlening overal ter wereld dezelfde is. Al snel groeiden de informele interne samenkomsten uit tot georganiseerde opleidingen. De input en kennis die voortvloeit uit de interactie met collega's uit andere landen, is een echte meerwaarde. In 2011 hebben we de stap gezet om onze kennis en praktische ervaring op een structurele manier te delen met andere maritieme professionals. In 2014 zijn we gestart met onze eerste opleidingen voor het grote publiek."



**Walter Vervloesem, director IMCS Training Academy**  
(Foto IMCS Group)

***Dat lijkt geen evidente keuze, de concurrentie komt dan toch ook meevolgen?***

"Dat is nooit onze bezorgdheid geweest, integendeel zelfs. We zien dat als een toegevoegde waarde. We menen dat onze opleidingen beter worden door interactie met mensen uit de praktijk. We geloven sterk in de kracht van netwerken en het delen van kennis. Daar horen uiteraard concurrenten bij, maar dat komt onze reputatie alleen maar ten goede. We zijn nu zelfs op een punt gekomen dat bepaalde klanten voor specifieke inspecties alleen maar willen werken met surveyors die een opleiding bij ons hebben gevolgd. Zeker in de verzekeringswereld zien we die trend. Dat is toch een duidelijke erkenning van onze aanpak."

***Zijn er zo veel surveyors om tot een volledige training academy te komen?***

"Ons doelpubliek is gelukkig al lang niet meer beperkt tot surveyors en consultants. Ook zeevarenden, superintendents, scheepsagenten en mensen uit de brede maritieme cluster vinden de weg naar onze opleidingen. Het doelpubliek ▶



**Cursisten IMCS Training Academy volgen praktijkles aan boord van een schip.** (Foto IMCS Group)

verschilt ook van opleiding tot opleiding. Er zijn wel algemene opleidingen die toegankelijk zijn voor een groot maritiem publiek maar het grootste deel van onze opleidingen gaat over specifieke materies. Die hebben als doel: het bijscholen van mensen uit de praktijk. Cursisten leren bij ons 'the tips & tricks of the trade'. Dat is exact waar de IMCS Training Academy voor staat. Soms laten werkgevers hun nieuwe werknemers onze opleidingen volgen. Omdat onze trainingen een praktische insteek hebben, kunnen die werknemers snel klaargestoomd worden om ingezet te worden voor het veldwerk."

### NIEUWE TECHNOLOGIE DWINGT ONS OM BIJ TE SCHOLEN

#### *Verandert er dan zo veel in de maritieme industrie?*

"Er beweegt behoorlijk wat in het maritieme wereldje. Op het vlak van scheepsinspecties of voor het zeevast maken van zware lading en projectcargo zorgen nieuwe richtlijnen, materialen of technieken bijna voor een constante nood aan bijscholing. Een praktisch voorbeeld is onze cursus over het testen van de weerbestendigheid van luikdeksels aan boord. Waar vroeger luikdeksels getest werden met brandslangen, werd recent een nieuwe ultrasone techniek ontwikkeld die een sneller en beter testresultaat geeft. Elk jaar leiden we wereldwijd een vijftigtal mensen op om dat certificaat te behalen. Het is duidelijk dat onder meer door veranderende technologie het principe van levenslang bijscholen aan belang heeft gewonnen."

#### *Hoe garanderen jullie dat de docenten zelf up-to-date zijn?*

"De kwaliteit van onze docenten is een van onze troeven. We proberen onszelf, als docenten, ook constant bij te scholen. Vakliteratuur en lidmaatschappen van maritieme verenigingen helpen ons daar zeker bij. Maar de beste manier om op de hoogte te blijven, is natuurlijk om in de praktijk te staan en dagelijks de operationele technieken ervaren. Vandaar dat er geen enkele docent is voor wie lesgeven zijn hoofdbezigheid is. Al onze docenten zijn specialist in hun vakgebied en staan dagelijks in de praktijk."

#### *Diverse beroepsorganisaties vragen dat hun leden alleen nog geaccrediteerde opleidingen volgen. Hoe speelt IMCS hierop in?*

"Een grote troef is onze jarenlange vertrouwensrelatie met The Nautical Institute. Dat is een internationale vereniging voor maritieme professionals die ook een rol heeft als ngo bij de IMO (Internationale Maritieme Organisatie). Onze ultrasone opleiding is bijvoorbeeld door hen geaccrediteerd. Los van die accreditatie krijgen al onze cursisten een certificaat van 'continuous professional development' van The Nautical Institute. Zo proberen we hen aan te moedigen om zich niet alleen met cursussen maar ook op andere manieren bij te

### "Cursisten leren bij ons 'the tips en tricks of the trade'"

scholen, bijvoorbeeld door aan infosessies van The Nautical Institute deel te nemen, vakbladen te lezen, door zich lid te maken van een beroepsorganisatie enzovoort. Alleen op die manier kan je volledig up-to-date blijven."

#### *Wat zijn de plannen voor de toekomst?*

"Momenteel werken we samen met een aantal belangrijke organisaties in de maritieme industrie en maken we cursussen op maat van bedrijven. Dat willen we in de toekomst zeker uitbreiden. Afgelopen jaar hebben we gemerkt dat klanten ook wel te vinden zijn voor webinars. Die formule is kostenbesparend en toegankelijker, maar het blijft een uitdaging om dezelfde graad van interactie te halen. In de toekomst zullen we op zoek gaan naar een gebalanceerde mix van webinars en (praktijk)lessen. Zo kunnen we nog betere en meer betaalbare opleidingen op de markt brengen voor een breed maritiem publiek."

[www.imcs-training.eu](http://www.imcs-training.eu) - 03 458 29 30 - [mcs@imcs.be](mailto:mcs@imcs.be)