

Svar på remiss av SOU 2016-77, En gymnasieutbildning för alla

Byggmaterialhandlarna är en branschorganisation för bygg- och järnhandeln i Sverige. Genom denna skrivelse inkommer vi med svar på ovanstående remiss.

Vi är en medlemsorganisation med över 780 medlemsföretag och vi ser att rekryteringsbehovet till branschen är stort. Tyvärr är det alltför få ungdomar som söker sig till branschen från gymnasiet. En bidragande orsak tror vi är att handeln som bransch har för låg status när handelslinjen är 2-årig och inte är högskolemeriterande. En tre-årig gymnasieutbildning anser vi skulle utgöra ett väsentligt grund för att också välja handeln, som karriärinriktning för dagens ungdomar.

Genom att också tillföra våra egna insatser, tror vi att vi kan väsentligt öka antalet ungdomar som väljer vår bransch efter gymnasiet. En prioriterad fråga för oss är att ”att öka attraktiviteten för branschen” och få fler ungdomar att vilja utbilda sig och söka jobb inom vår bransch. Det gör vi genom att bl.a. beskriva vilka stora utvecklings- och karriärmöjligheter det finns.

1. Vi stöder införandet av 3-årig handelslinje

I sin helhet delar vi de synpunkter som framförts i remiss svar från Handelsrådet, varför vi uttrycker vårt stöd för att det införs en 3-årig handelslinje som en del av gymnasiets ekonomiprogram.

2. Vi stöder införandet av sälj- och servicekurser på yrkesprogrammen

Vi delar också Handelsrådets förslag om att erbjuda möjligheten för elever på yrkesprogrammen att också läsa sälj- och servicekurser. Med vetskap om hur svårt det är att redan i ung ålder göra yrkesval finns naturligtvis många elever som ångrar sina val och som aldrig kommer att bli yrkesverksamma inom det område de utbildat sig för.

För byggmaterialhandeln motsvarar ungdomar med en hantverkarutbildning kompletterad med service- och säljkunskap, en önskedröm. Kunskap om hantering av våra produkter tillsammans med säljkunskap ger goda förutsättningar att få jobberbjudande i vår bransch.

3. Kompletterande synpunkter – inför logistik som ämne i gymnasieskolan

Dock räcker det inte enbart med produktkunskap utan personalen måste vara serviceinriktad och ha goda säljkunskaper. Men minst lika viktigt är att så effektivt som möjligt kunna hantera varuflöden. För vår bransch har logistiken blivit allt viktigare. Vi tillför inga nya fysiska egenskaper på varorna utan säljer dessa vidare i samma form som vi köper dom. Det mervärde vi tillför, förutom kunskap och service, är just logistiken. Vi säljer våra produkter till både konsumenter och yrkeskunder. Den större delen (ca. 65%) säljs till våra yrkeskunder. Här ställs stora krav på effektiva leveranser. Allt oftare sker leveranser ut till byggen som ”just in time” leveranser.

Ur ett hållbarhets- och miljöperspektiv ökar också kraven på distributionslösningarna. Samordnade leveranser från centrala lager, välfyllda lastbilar, effektivitet i inköpsarbetet m.fl. mervärdeskapande insatser blir allt vanligare i vår bransch. Byggmaterialhandlarna föreslår därför att ämnet logistik får hög prioritet som ämnesområde både inom det 3-åriga ekonomiprogrammet och men också som ett ämne att erbjuda elever på yrkesprogrammen.

Stockholm 2016-03-08
Byggmaterialhandlarna



Ulf S. Gustafsson
VD