

BIJLAGE
Nummer 3
Maart 2008
Jaargang 5

KOM IN DE KAS

Onder Glas

MAANDBLAD VOOR ALLE TELERS VAN GROENTEN, BLOEMEN EN POTPLANTEN



Kom in de Kas



Onder glas groeit iets nieuws...

Arbeid en scholing

Zaterdag 5 en zondag 6 april 2008





Komt er ook jaarrond genoeg in de kas?



Rond Kom in de Kas heeft de teler over positieve aandacht niet te klagen. Jaarrond bezien bepalen echter vaak de vele arbeidsuren, voortdurend verscherpende milieu-eisen en soms lage prijzen het beeld. Daarom is het goed om te weten dat er een innovatieve afzetorganisatie is, die voor u als teler het maximale uit de markt haalt. Vers Direct Nederland staat namelijk voor een intensieve samenwerking tussen teler en verkooporganisatie. Dat levert nu eenmaal de gunstigste resultaten op. VDN ziet u niet als nummer maar als een serieuze, hardwerkende zakenpartner. Als u geïnteresseerd bent in alle mogelijkheden, twijfel dan niet en bel direct! Want ook voor ú telt toch wat er jaarrond in kas komt?

Samen midden in de markt . . .



Kom in de Kas



Deze uitgave over 'Kom in de Kas' is een losse bijlage bij de maart-uitgave van Onder glas.

Adres redactie

Maandblad Onder glas

Bastion Willem 18

3445 DH Woerden

Henk van Esch: 06 - 47 98 25 85

E-mail: henk@onderglas.nl

Wouter van Esch: 06 - 16 47 69 98

E-mail: wouter@onderglas.nl

Aan dit nummer werkten mee

Marleen Arkesteijn

Frank van Kleef

Harry Stijger

Uitgever

Horti-Text BV

Advertentieverkoop

Wouter van Esch

Telefoon: 06 - 16 47 69 98

E-mail: wouter@onderglas.nl

Redactie

Henk van Esch

Telefoon: 06 - 47 98 25 85

E-mail: henk@onderglas.nl

Adres redactie

Maandblad Onder glas

Bastion Willem 18

3445 DH Woerden

Vormgeving

Theo van Vliet

Lisette Tegelberg

Druk

Drukkerij Van de Sande, Nootdorp

Abonnementen

Alle glastuinders in Nederland ontvangen gratis één exemplaar van Onder glas. Andere belangstellenden kunnen zich aanmelden voor een abonnement. Een abonnement kan op elk willekeurig tijdstip ingaan en kost € 58 per jaar (België € 70 en overige landen € 125 inclusief BTW en verzendkosten). Vul voor het aanvragen van een abonnement het formulier in op www.underglas.nl. Na betaling van de factuur gaat het abonnement in.

Adreswijzigingen

U kunt uw adres gemakkelijk wijzigen via www.underglas.nl. Of stuur uw adreswijziging naar: Onder glas, p/a Postbus 26, 2630 AA Nootdorp. Indien u bezwaar heeft tegen het toezenden van dit blad, meld dit dan op voorgaand adres.

Advertenties

Alle opdrachten worden aanvaard en uitgevoerd overeenkomstig de Regelen voor het Advertentiewezen, zoals vastgesteld op 8 juni 2000 door de Stichting Rota en zoals gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel in Amsterdam.

De inhoud van dit maandblad is op een zorgvuldige manier tot stand gekomen. De uitgever en de auteurs kunnen echter op geen enkele manier instaan voor de juistheid of volledigheid van de informatie en zij aanvaarden dan ook geen enkele aansprakelijkheid voor schade, van welke aard ook, die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die op de in dit blad opgenomen informatie is gebaseerd. Niets uit deze uitgave mag worden vervaelvoudigd, worden opgeslagen of openbaar worden gemaakt zonder dat de uitgever en de auteurs vooraf schriftelijke toestemming daarvoor hebben gegeven.

Glastuinbouw moet zich veel meer profileren

Uit recent onderzoek van het Productschap Tuinbouw (zie pagina 6) blijkt dat de Nederlandse tuinbouwproducten een dikke voldoende krijgen van de consumenten uit eigen land. Met de producten zelf is dus niks mis.

Het werken in de glastuinbouw zien veel mensen nog steeds als vies en zwaar. Wat dat betreft heeft de sector wel degelijk een probleem. Uit genoemd onderzoek blijkt ook dat de Nederlander de glastuinbouw zeker van belang vindt, maar nauwelijks weet wat er gebeurt. De sector is kennelijk veel te bescheiden.

De oplossing is simpel: De tuinbouw moet meer naar buiten treden. De jaarlijkse manifestatie Kom in de Kas is een mooie gelegenheid de bedrijfstak bij de 200.000 bezoekers te promoten.

Maar dan blijven er nog een kleine 16 miljoen Nederlanders over. Ook die moeten worden geïnformeerd. Alle betrokkenen in de sector moeten veel vaker gezamenlijk de mooie en goede kanten van de glastuinbouw breed uitmeten. Dat gebeurt veel en veel te weinig.

Henk van Esch,
uitgever van Onder glas

Inhoud

Kom in de kas 2008

Arbeid en scholing het centrale thema van Kom in de kas

Het bestuur van Kom in de Kas heeft de redactie van Onder glas gevraagd een speciale bijlage te maken over Kom in de Kas. Alle glastuinders in Nederland ontvangen deze bijlage bij de maart-uitgave van Onder glas. In deze bijlage staat het Kom in de Kas thema: 'Arbeid en scholing' centraal. Ook aandacht voor Agriport A7, het gebied waar de officiële opening plaats vindt.

Voorzitter Wim van Delft: 'In tuinbouw geen vuile handen meer'

pagina 4

"We willen de bezoekers laten zien welke mensen en opleidingen, met name voor het middenkader, we nodig hebben. De glastuinbouw kent geen vuile handen en natte knieën werk meer, maar het is een moderne sector waar ook hoger opgeleide mensen kunnen werken."

Hans Ligtenberg: 'Tuinbouw is waanzinnig interessant'

pagina 6

"Arbeid en scholing, het thema van Kom in de Kas, en het slechte imago van de tuinbouw hebben in negatieve zin met elkaar te maken", zegt Hans Ligtenberg. Hij is docent en projectmanager van de Hogeschool INHOLLAND Delft en onderwijsadviseur van LTO Noord Glaskracht. Deze docent wil jonge mensen enthousiast maken en stimuleren om in de groene sector te gaan werken.

Kassenklas: een op de praktijk gericht kenniscentrum

pagina 9

De tuinbouw in West-Friesland groeit hard. Naar verwachting zijn er in 2014 voor de gebieden Agriport A7 en Grootslag vijfduizend extra mensen nodig. Aan middenkader is nu al een gebrek. Vanuit deze achtergrond is Kassenklas geboren, een op de praktijk gericht kennis- en innovatiecentrum op alle niveaus voor de glastuinbouw.

Kijken bij collega's tijdens Kom in de Kas

pagina 12

Dit jaar stellen ruim 200 glastuinders in 25 gebieden in ons land hun bedrijf open voor het grote publiek. Op zaterdag 5 en zondag 6 april zijn op die bedrijven zeker duizend enthousiastelingen bezig de consumenten voor te lichten over de productie van groenten, bloemen en potplanten onder glas. Naar schatting zullen ook dit jaar weer minstens 200.000 consumenten de landelijke open dag 'Kom in de Kas' bezoeken.

Training effectief leidinggeven maakt managers slagvaardiger

pagina 14

Vijf mensen uit het middenkader van Pannekoek Orchideeën volgen een management-training. Het bedrijf is in 2006 flink gegroeid. Met de training krijgen de medewerkers handvatten om beter met hun veranderde of nieuwe managementtaken om te gaan. Een verslag van deze in-company training.

Van Kleef: 'Ruim zestig mensen uit omgeving aan het werk'

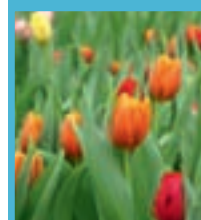
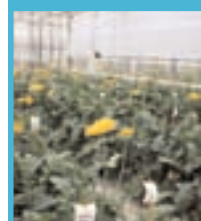
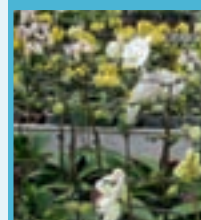
pagina 18

Het tomatenbedrijf Van der Ende/Van Kleef in de Wieringemeer is in een paar jaar tijd uitgegroeid tot een complex van 45 ha. Inmiddels is de naam veranderd in Royal Pride Holland. Mede-directeur Frank van Kleef vertelt hoe op de nieuwe locatie langs de A7 de arbeidsbehoefte is aangepakt.

Proeftuin Zwaagdijk richt zich op de toppers in de glastuinbouw

pagina 21

Proeftuin Zwaagdijk krijgt er 20 hypermoderne kasafdelingen bij. Deze proeftuin beschikt in Zwaagdijk en Honselersdijk nu over 50 afdelingen van 70 tot 500 m². Het aandeel glastuinbouw is door de nieuwbouw gegroeid tot de grootste sector van dit bedrijf.



Wim van Delft over Kom in de Kas:

'Geen vuile handen en natte knieën werk



Voorzitter Wim van Delft: "We bekijken of we rondom Kom in de Kas meer activiteiten door het jaar heen kunnen organiseren."

De jaarlijks terugkerende manifestatie Kom in de kas vindt dit jaar voor de 31-ste keer plaats. Wim van Delft, anthuriunteler in Rijnsburg, is al dertien jaar voorzitter van de landelijke commissie, die deze open dagen van de tuinbouw coördineert.

Het thema voor dit jaar is 'arbeid en scholing'.

TEKST EN BEELD: HARRY STIJGER

"Kom in de Kas is al 31 jaar de etalage van de glastuinbouw", zegt de voorzitter. "Iedereen kan komen kijken hoe de tuinbouw werkt en produceert. Dat laatste gebeurt op zodanige wijze dat het milieu zo min mogelijk wordt belast."

Volgens de voorzitter is Kom in de Kas een ijzersterk merk. "De tuinbouw komt niet altijd even positief in het nieuws. Ons evenement is dé manier voor de sector om het andere gezicht te

laten zien. Bezoekers van onze manifestatie zijn dan ook positiever gestemd over de tuinbouwsector dan voor het bezoek."

Belang blijven zien

Dit jaar zijn er in 25 regio's 250 bedrijven één of twee dagen open voor het publiek. Van Delft: "De bedrijven en de vrijwilligers stoppen veel tijd in die openstelling. Jaarlijks steekt de tuin-

meer'



VOORZITTER
KOM IN DE KAS

bouw 30.000 uren in dit evenement. Maar als er geen bedrijven meedoen, is er ook geen Kom in de Kas. De regio's zullen dus altijd nodig zijn om draagvlak te hebben voor deze landelijke manifestatie."

Daarnaast hoopt de voorzitter dat de telers het belang blijven zien om hun sector te promoten. "Nostalgie hoeven we niet te laten zien, maar wel hoe de tuinbouw er in de toekomst uit kan zien. Bijvoorbeeld in de Energieproducerende Kas is daarvan veel te zien voor het publiek."

Draagvlak bij bevolking

In bepaalde regio's is dit jaar de openstelling van bedrijven wat problematisch. Dit zou volgens de voorzitter met de virusdruk bij tomaten te maken hebben. Hij verwacht dat Kom in de Kas in de komende jaren meer met dergelijke problematiek te maken krijgt. "Maar als de kassen dicht blijven, is het misschien wel mogelijk de andere bedrijfsruimten open te stellen."

Met gebieden die maar een keer in de vijf jaar meedoen, heeft hij moeite. "Op zo'n manier is het lastig om een warme band met de omwonende bevolking op te bouwen. Ons evenement is juist een goede gelegenheid om draagvlak bij de bevolking te creëren. Alle mensen die minder positief zijn, kun je dan laten zien hoe goed de tuinbouw werkt. Met één Kom in de Kas maak je niet meteen van alle tegenstanders voorstanders, maar je kunt wel begrip kweken."

Activiteiten door het jaar heen

"We willen de bezoekers ook laten zien welke mensen en opleidingen, met name voor het middenkader, we nodig hebben. De glastuinbouw kent geen vuile handen en natte knieën werk meer, maar het is een moderne sector waar ook hoger opgeleide mensen kunnen werken."

De voorzitter wil bekijken of rondom de jaarlijkse manifestatie meer activiteiten door het jaar heen te organiseren zijn. Bijvoorbeeld bij een bedrijfsopening een open dag onder de vlag van Kom in de Kas of een rondleiding voor een speciale groep mensen door een kas. Daarom werkt het landelijke bestuur aan een meerjarenplan. "Er lopen nu diverse imagocampagnes, zoals Beehappy en GroenWerkt. Het zou goed zijn als al die initiatieven beter op elkaar zijn afgestemd."

Kom in de Kas is bedoeld om mensen door middel van een leerzaam en leuk dagje uit te laten zien hoe de tuinbouwsector werkt en produceert. De uitgangspunten voor deze landelijke manifestatie zijn nog steeds hetzelfde als 30 jaar geleden. Voorzitter Wim van Delft wil bekijken of rondom de jaarlijkse manifestatie meer activiteiten door het jaar heen te organiseren zijn.

SAMENVATTING

Kom in de Kas!



Ontdek de prachtige wereld
onder glas op 5 en 6 april
tijdens Kom in de Kas!



HORTICOOP

Klappolder 150, 2665 LP Bleiswijk | Postbus 130, 2665 ZJ Bleiswijk
tel. (010) 52 41 600 | fax (010) 52 16 702 | info@horticoop.nl | www.horticoop.nl

Komende jaren tekorten op alle niveaus: LBO, MBO en HBO

Hans Ligtenberg: 'Tuinbouw is een waan



Hans Ligtenberg: "Veel mensen weten niet wat er in de tuinbouwsector speelt. Daarom ben ik blij dat KP Holland meedoet aan de pilot om jongeren, die niet groen studeren, voor de sector te interesseren."

"Arbeid en scholing, het thema van Kom in de Kas, en het slechte imago van de tuinbouw hebben in negatieve zin met elkaar te maken", zegt Hans Ligtenberg. Hij is docent en projectmanager van de Hogeschool INHOLLAND Delft en onderwijsadviseur van LTO Noord Glaskracht. Deze docent wil jonge mensen enthousiast maken en stimuleren om in de groene sector te gaan werken.

TEKST EN BEELD: HARRY STIJGER

"De arbeidsmarkt wordt in de komende jaren gewoon krap. Uit onderzoek blijkt dat we tekorten krijgen op alle niveaus: LBO, MBO en HBO. Hoe hoger de gewenste opleiding voor een bepaalde functie, hoe groter het probleem.

Veredelingsbedrijven werven hun veredelaars al internationaal omdat ze er hier gewoon niet zijn", zegt Ligtenberg.

Volgens de adviseur is er de komende vier jaar behoefte aan goed geschoolde mensen voor 3.000 tot 4.000 'groene vacatures' op alle niveaus. "Deze vacatures zijn niet alleen door groen opgeleide mensen in te vullen."

Serius vraagstuk

"De schaalvergroting in de glastuinbouw zorgt voor grotere bedrijven, die door managementteams worden geleid. Deze

bedrijven hebben mensen nodig die verstand hebben van onder andere automatisering, management, financiën en personeelsbeleid. Die hoger opgeleide mensen zijn schaars."

Volgens de HBO-raad zijn er in 2010 al 75.000 moeilijk vervulbare HBO-functies in Nederland. De Universiteit van Amsterdam heeft onlangs onderzoek gedaan naar de arbeidsmarkt en komt voor het jaar 2025 op 1 miljoen moeilijk vervulbare functies op alle niveaus. "De levertijd van een goede arbeidskracht is gemiddeld twintig jaar. Het is dus een serieus vraagstuk, waar we serieus op moeten antwoorden", volgens de INHOLLAND-docent.

Mensen weten niets van tuinbouw

Het Productschap Tuinbouw heeft recent onderzoek naar het imago van de sector

gedaan. Kort samengevat komen daar drie dingen uit:

1. Als het om producten gaat, is er geen imagoprobleem en krijgt de sector een dikke voldoende.
2. Als het om werken gaat, is er een serieus imagoprobleem.
3. Als het gaat om wat er in de sector gebeurt, heeft de tuinbouw helemaal geen imago.

"Mensen weten dus niet wat er zich in de tuinbouwsector afspeelt, maar vinden het wel een belangrijke sector", concludeert de adviseur. "Dat komt doordat we te bescheiden zijn. We stellen ons licht duidelijk onder de korenmaat."

Nu de tuinbouw moet concurreren met andere sectoren op arbeidsmarkt, is het belangrijk om te laten zien wat wij in huis hebben. "Mensen hebben nog een

zinnig interessante sector'



sterk verouderd beeld van de sector. Kom in de Kas biedt mogelijkheden om te laten zien wat de sector is en doet."

Jongeren kiezen andere sector

De tuinbouwsector heeft een probleem op de arbeidsmarkt en mede daardoor te weinig groene studenten. "Het groene onderwijs heeft meer studenten nodig. Ook bedrijven zijn op zoek naar jong talent voor de groene sector. Doordat het imago niet positief is, kiezen weinig studenten voor de tuinbouw. Daar moeten we wat aan gaan doen."

De onderwijsadviseur: "De groene sector heeft weliswaar geen lease-auto's, laptops, mobieltjes en mooie pakken. Maar deze mooie sector is wel innovatief, milieubewust, hightech, top of the world, internationaal en is bezig met export, handel, veiling, logistiek. Het is een waanzinnig interessante sector! En een sector die van ongetoefd economisch belang is, denk maar aan het handelsoverschot. De sector is op vele fronten economisch belangrijk."

Het slechte imago van de tuinbouw is niet enige oorzaak van het (dreigende) arbeidstekort. Er is ook een krapte aan werkzame bevolking, terwijl de economie groeit. In bijna heel Europa daalt de bevolkingspopulatie. "Als er te weinig mensen zijn, gaat het imago op de arbeidsmarkt een belangrijkere rol spelen. Als jonge mensen dan de keuze hebben, kiezen ze voor een andere sector."

Richten op niet groene studenten

Ligtenberg: "De tuinbouw moet een goed beeld geven van wat ze te bieden heeft. 'Be good and show it, be good and tell it'. Dat alles op een positieve manier laten zien en gedragen door landelijke activiteiten."

Behalve activiteiten als Kas in de Klas zijn er ook dvd's om op scholen te laten zien. Tevens zijn er prachtige websites als www.beehappy.nl en www.groenwerkt.nl, die over de glastuinbouwsector gaan en op jonge mensen zijn gericht. "Het Productschap Tuinbouw heeft les- en spelmateriaal beschikbaar voor scholen. Dat materiaal, gericht op jonge mensen, moeten we gebruiken. Het is ook een kwestie van anders denken en opnieuw kijken hoe we de jonge mensen kunnen interesseren voor ons vakgebied."

De docent geeft een voorbeeld van een pilot die in het Westland in samenwerking met SOB (Samenwerking Onderwijs Bedrijfsleven) Westland, FloraHolland en KP Holland gaat plaatsvinden. Een grote groep MBO-studenten van informatietechnologie, marketing, handel en techniek wordt 's morgens met een bus van school opgehaald en naar de veiling gebracht. Na een rondleiding, ontbijt en presentatie gaan ze naar het moderne productiebedrijf van KP Holland om te laten zien dat er heel veel leuk werk is.

"Zo'n pilot is bedoeld om jongeren, die niet groen studeren, voor de sector te interesseren. Dit kun je niet allemaal in twee dagen met Kom in de Kas laten zien. Maar als je dat met een experiment doet, kan dat beter en pak je de goede doelgroep. Het is ook van belang omdat we naar het hele tuinbouwcluster moeten kijken met automatisering, mechanisering en logistiek. Hier hebben we veel IT'ers voor nodig."

'Week van de tuinder'

Arbeid en scholing staan nu centraal bij Kom in de Kas, maar moet volgens de adviseur de komende jaren centraal blijven staan. Op de Floriade 2012 zal arbeid en scholing ook een thema zijn. "Het evenement Kom in de Kas is maar twee dagen per jaar en toch is het een sterk merk. Waarom maken we er geen week van de tuinder van? In die week kunnen we veel activiteiten ontwikkelen om jonge mensen enthousiast te maken voor tuinbouw. Laten zien dat de sector boeiend en van belang is, dat het schoon, aantrekkelijk en leuk is om in te werken. De boodschap uitdragen dat het een interessante sector is waar de medewerkers niet meer over de grond kruipen."

Ligtenberg wil nu alvast afspraken met het PT maken dat er volgend jaar een 'week van de tuinder' komt rond Kom in de Kas.

Meer aandacht voor personeel

Het PT werkt aan een imagocampagne gericht op de arbeidsmarkt, met als doel jonge mensen aan te trekken. Volgens de adviseur kan de individuele ondernemer zelf ook het een en ander doen. Hij kan bijvoorbeeld zijn huidige medewerkers als ambassadeurs gebruiken. Tevens moet



Ligtenberg: "De groene sector heeft geen lease-auto's, laptops en mooie pakken, maar is wel innovatief, milieubewust, hightech en erg internationaal."

een teler de scholieren en vakantiewerkers niet alleen de vervelende klussen laten doen. Telers moeten laten zien hoe leuk het werk is en welke groeimogelijkheden er zijn.

"Ondernemers moeten ook nadenken over het aanpassen van de arbeid. De tijden veranderen nu eenmaal, dus ook in de glastuinbouw."

Ligtenberg geeft aan dat de hardware in de tuinbouw, zoals kassen en teelt, in orde is. De ondernemers moeten hun software, de mensen en de organisatie, echter ook met de tijd mee laten groeien. "De tuinbouwondernemers moeten innovatief en creatief in hard- en in software zijn, dus ook met hun personeel."

Volgens onderwijsman Ligtenberg weten veel mensen niet wat er in de tuinbouwsector gebeurt, maar ze vinden het wel een belangrijke sector. Kom in de Kas biedt mogelijkheden om te laten zien wat de sector is en doet. Hij wil ook jonge mensen enthousiast maken en stimuleren om in de groene sector te gaan werken omdat er nu al een groot tekort is aan goed opgeleide tuinbouwmensen. De adviseur is ook van mening dat de teler zelf naar innovatieve en creatieve oplossingen moet zoeken.

SAMENVATTING

DVEP, 100% Energieleverancier



Geldstroom produceren met uw WKK

- ✓ 100% Resultaat Rechtstreekse in- en verkoop van elektriciteit op alle energiebeurzen zoals APX en OTC;
- ✓ 100% Kennis Specialist in de energiemarkt, voor zowel elektriciteit als gas;
- ✓ 100% Aandacht Advies en persoonlijke aandacht;
- ✓ 100% Bereikbaar Geen keuzemenu's maar direct persoonlijk contact.

Wilt u ook het maximale uit uw WKK halen? Maak vrijblijvend een afspraak met een van onze account managers of kijk op onze website www.dvep.nl.

De Vrije Energie Producent steunt het initiatief "Kom in de Kas". Op diverse locaties in Nederland kan iedere geïnteresseerde in de glastuinbouw op 5 en 6 april een kijkje achter de schermen komen nemen. Het werk van De Vrije Energie Producent vindt u onder andere in: Almere Buitenvaart, Koekoekspolder IJsselmuiden, Pijnacker, Voorne-Putten en de Zuidplaspolder.

**Kom in de Kas
5 en 6 april 2008**

voor meer informatie
www.dvep.nl



Hazenweg 70 7556 BM Hengelo T +31 (0)74 376 62 43 F +31 (0)74 376 62 19 E info@dvep.nl

De Vrije Energie Producent; Niet de grootste, wel de beste!

UW PARTNER VOOR UW TOTALE PERSONEELSVORZIENING

Wij geven professionele begeleiding
We zorgen voor goede huisvesting en vervoer

SPECIALISME IN ALLE TEELTEN

Tevens gespecialiseerd in:
Pay-roll
Detacheren

Legaliteit gewaarborgd

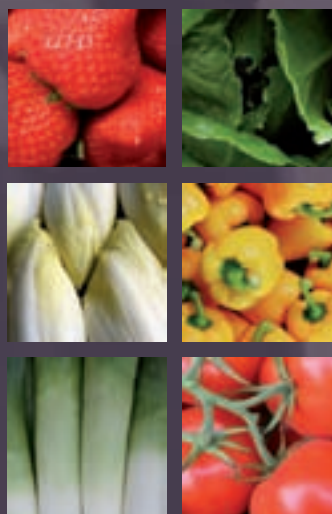
Lid: VIA en NBBU

RIA, VRO en
NEN 4400-1 gecertificeerd



Drijver 135 • 3144 GD Maassluis • T 010 590 39 64 • F 010 591 37 08
info@westflex.nl • www.westflex.nl

Uw afzet onze zorg



• Correcte afzet van uw
producten door geheel
Europa!

*Wij zorgen ervoor en informeren
u graag! Tel. 0180 69 79 50 of
06 235 795 17*

www.HPM-bv.nl

Kassenklas: Een school voor de glastuinbouw



Operationeel manager Peter Maurits kijkt hoe MBO-studenten tulpen oogsten in de door deze cursisten zelf opgezette broeierij.

De tuinbouw in West-Friesland groeit hard. Naar verwachting zijn er in 2014 voor de gebieden Agriport A7 en Grootslag vijfduizend extra mensen nodig. Aan middenkader is nu al een gebrek. Vanuit deze achtergrond is Kassenklas geboren, een op de praktijk gericht kennis- en innovatiecentrum op alle niveaus voor de glastuinbouw..

TEKST EN BEELD: MARLEEN ARKESTEIJN

Na een pilotjaar in twee kleine kasjes binnen Proeftuin Zwaagdijk, komt er nu 1,5 ha nieuwbouw. De eerste fase van 0,5 ha met ruimte voor leslokalen, kantoren en een verwerkingsruimte voor de producten, wordt donderdag 3 april samen met de nieuwbouw van Proeftuin Zwaagdijk door minister Verburg geopend ter gelegenheid van Kom in de Kas.

Groeïende vraag

“De glastuinbouw ontwikkelt zich razendsnel. We hebben op alle niveaus mensen nodig met groene en technische vaardigheden”, vertelt Peter Maurits, operationeel manager van het opleidingscentrum vanuit het Clusius College, voorheen veredelaar van planten en zomerbloemen. Wim Jansen, directeur van bouwbedrijf Van Diemen BV,

was initiatiefnemer van Kassenklas. Hij merkte dat veel jongeren de tuinbouw niet aantrekkelijk vinden, omdat ze denken dat je alleen met plantjes bezig bent. De techniek wordt echter steeds belangrijker, net als vaardigheden op het gebied van het ondernemerschap voor het midden en hogere kader. Tegelijkertijd blijkt dat er onvoldoende scholingsmogelijkheden zijn

Vervolg op
pagina 9 ➤



Lees ook het artikel over
Pannekoek elders in deze bijlage!

Wie advies zaait, zal succes oogsten

SLIMME TUINDERS ONDERNEMEN 'T MET DE TUINBOUWGROEP VAN LTO NOORD ADVIES

Een goed advies is goud waard. Zeker als u meer wilt halen uit uw onderneming. LTO Noord Advies is u dan ook graag van dienst met onafhankelijk en deskundig tuinbouwadvies op maat. Van bedrijfsontwikkeling, bedrijfs-overname en energiemanagement tot en met personeel & organisatieadvies, ruimtelijke ordening en subsidies. Wilt u daar meer over weten? Mail dan naar advies@ltonoordadvies.nl of bel (070) 41 30 990 en ontdek dat wie advies zaait, succes zal oogsten.

www.ltonoordadvies.nl

LTO Noord Advies is het adviesorgaan voor boer en tuinder. LTO Noord Advies heeft vestigingen in Alkmaar, Almelo, Arnhem, Elst, Deventer, Doetinchem, Drachten, Houten, Raalte en Rijswijk.

POOLSE UITZEND- KRACHT NODIG?

- Hogere productiviteit
- Intensieve begeleiding
- Concurrerende tarieven
- Ruime ervaring in de tuinbouw
- Specialist in-house constructies



Work Support

Europees partner in personeelsvoorziening

MEER INFO: T. 0318 - 58 14 44 / WWW.WORKSUPPORT.NL

Kassenklas: Een school voor de glastuinbouw



Vervolg van
pagina 11

en opleidingen onvoldoende aansluiten op de praktijk.

Kassenklas is een samenwerkingsverband van onder andere het Clusius College, het Horizon College, de Praktijkschool West-Friesland, Hogeschool INHOLLAND, Proeftuin Zwaagdijk en Van Diemen BV.

Uit de praktijk

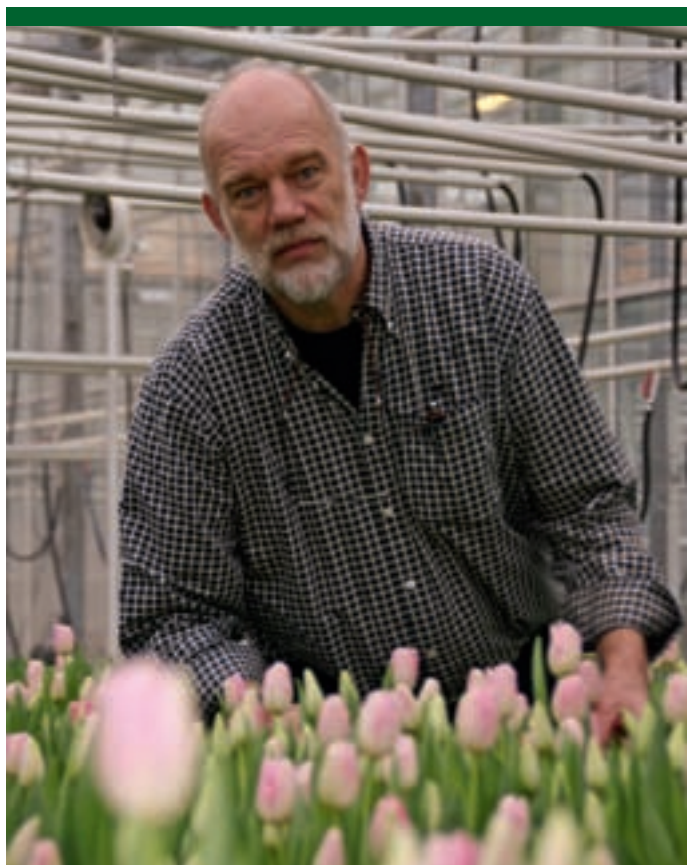
Het is de bedoeling dat er opdrachten vanuit het bedrijfsleven komen. "We kunnen bijvoorbeeld onderzoek doen op het gebied van bemesting, naar de brixwaarde van tomaten of op het gebied van veredeling."

Maurits: "We werken met alle onderwijsniveaus. Je moet het zien als een piramide. Er is op het moment een brede basis van 50 leerlingen vanuit de praktijkschool en het VMBO. We hebben 10 studenten vanuit het MBO en 3 op HBO-niveau. We willen doorgroeien naar minimaal 150 deelnemers aan onze onderwijsvorm".

"Ons onderwijs is op maat en competentiegericht. Leerlingen van de praktijkschool en het VMBO komen, per leerling verschillend, gedurende een paar weken twee tot drie dagen per week langs om allerlei vaardigheden te oefenen. Tijdens de teelt kunnen ze vaardigheden oefenen als EC, pH en licht meten, oogsten, dieven en de planten er weer uithalen na afloop van de teelt."

Kassenklas stelt met de kwekerij een lespakket samen. "Wij lopen met onze lesstof parallel met de teelt mee", legt Maurits uit.

Voor de derde klas VMBO hebben we onder andere een presentatie om de MBO Kassenklas opleiding bij de leerlingen te introduceren. Daarbij is onze inspanning gericht op het vergroten van de instroom."



Peter Maurits: "Zes MBO-studenten hebben als opdracht een groene onderneming op te starten. Zij hebben gekozen voor het broeien van tulpen."



De leerlingen kunnen vaardigheden oefenen als dieven, oogsten en alle werkzaamheden die horen bij het wisselen van de teelt.

Power Flower

In een kasafdeling met de naam Power Flower staan mooi roze tulpen. Een groep van zes jongens is bezig met de oogst. Maurits: "Deze MBO-studenten hebben als opdracht een groene onderneming op te starten. Zij hebben gekozen voor het broeien van tulpen. Ze hebben deze ruimte gehuurd en bollen gekocht. Het voordeel van hier ruimte huren is, dat ze 'gratis' een helpende hand krijgen van leerlingen van het VMBO. Het gaat allemaal heel officieel. De ondernemersstatuten zijn bij de notaris getekend en ze staan ingeschreven bij de Kamer van Koophandel. Ze moeten de tulpen zelf oogsten, veilingklaar maken en zorgen voor een transportondernemer. De onderneming heeft een bestuur met een president, secretaris, enzovoorts. Dit project duurt drie maanden, maar het kan ook tot zes maanden duren."

Verder zijn HBO-studenten betrokken bij de planning rondom de nieuwbouw en de dagelijkse operationele aansturing.

Ook wil Kassenklas aan de slag met allerlei trajecten naast het reguliere onderwijs. Zo kunnen telers hun personeel laten bijscholen, afgestemd op de wensen van het bedrijf. Daarnaast zijn er maatwerktrajecten voor herintredende vrouwen, langdurig werklozen en asielzoekers.

Kassenklas is een samenwerkingsverband van onder andere het Clusius College, het Horizon College, de Praktijkschool West-Friesland, Hogeschool INHOLLAND, Proeftuin Zwaagdijk en Van Diemen BV. Kassenklas werkt met alle drie de onderwijsniveaus. Er zijn nu 50 leerlingen vanuit de praktijkschool en het VMBO, 10 studenten vanuit het MBO en 3 op HBO-niveau. Het doel is door te groeien naar minimaal 150 deelnemers.

SAMENVATTING

AB, sterk in arbeid

Bent u op zoek naar medewerkers?

Dan bent u bij AB aan het juiste adres. AB heeft voor uw arbeidsbehoefte een passende oplossing. Maar ook voor al uw vragen over personeel kunt u bij AB terecht. Zo is AB uw partner voor alles wat met arbeid te maken heeft.

Neem nu contact met ons op!
Kijk op www.abnederland.nl
voor een vestiging bij
u in de buurt.



Kijken bij collega's

Dit jaar stellen ruim 200 glastuinders in 25 gebieden in ons land hun bedrijf open voor het grote publiek. Op zaterdag 5 en zondag 6 april zijn op die bedrijven zeker duizend enthousiastelingen bezig de consumenten voor te lichten over de productie van groenten, bloemen en potplanten onder glas. Naar schatting zullen ook dit jaar weer minstens 200.000 consumenten de landelijke open dag 'Kom in de Kas' bezoeken.

Beide open dagen zijn niet beperkt tot de eindafnemers. Iedere teler kan natuurlijk van deze gelegenheid gebruik maken om een kijkje te nemen bij een aantal collega's. Om die reden is onderstaand een overzicht van de deelnemende regio's opgenomen.

Alle te bezoeken bedrijven staan keurig per gebied gegroepeerd op de website van Kom in de Kas. Per plaats staat vermeld hoeveel kassen op welke dag te bezoeken zijn. Tevens zijn de bezoektijden vermeld, meestal van 10 tot 17 uur.

Kijk voor meer info op: www.komindekas.nl

	GEBIED	PLAATSEN	PROV.	OPEN
1	Aalsmeer	De Kwakel	NH	zat/zon
2	Almere Buitenvaart	Almere	FL	zat
3	Asten	Asten, Heusden	NB	zon
4	Berlikum	Berlikum	FR	zat
5	Bommelerwaard	Brakel	GD	zat
6	Erica	Erica	DR	zat/zon
7	Harmelerwaard	Harmelen	UT	zon
8	Heemskerk	Heemskerk	NH	zat
9	Heerhugowaard	Wervershoof, Andijk	NH	zat
10	Horst-Sevenum	Horst-Sevenum	LB	zon
11	IJsselmonde	Hendrik Ido Ambacht, Zwiindrecht, Ridderkerk en Barendrecht	ZH	zat
12	Koekoekspolder IJsselmuiden	IJsselmuiden	OV	zat
13	Noordoostpolder	Luttelgeest	FL	zat
14	Nieuw Amstel	Nieuwveen	ZH	zat
15	Hoogezand/Sappemeer	Hoogezand/Sappemeer	GR	zat
16	Obdam	Obdam	NH	zon
17	Overbetuwe/De Liemers	Bemmel, Groessen, Loo	GD	zon
18	Pijnacker	Pijnacker	ZH	zat/zon
19	Reusel	Reusel	NB	zon
20	Rijnsburg Kloosterschuur	Rijnsburg	ZH	zat
21	Roelofarendsveen	Roelofarendsveen	ZH	zat
22	Voorne-Putten	Voorne-Putten	ZH	zat
23	Westland	De Lier	ZH	zat/zon
24	Zaanstad	Assendelft, Westzaan	NH	zat
25	Zuidplaspolder	Moerkapelle	ZH	zat

TAXATIE EN BEMIDDELING IN DE GLASTUINBOUW

Bij:

- Aan- en verkoop van bedrijven
- Onteigening
- Verkoop aan projectontwikkelaars
- Reconstructie
- Oprichting of splitsing van firma of BV
- Bedrijfsovername
- Andere voorkomende zaken

VOLLEBREGT BARTEN



Onroerende Zaken Glastuinbouw

Poeldijksepad 5, Postbus 60, 2675 ZH Honselersdijk
Telefoon (0174) 63 11 31, Fax (0174) 62 08 53
info@volbar.nl, www.volbar.nl



tijdens Kom in de Kas



GEBEIDEN

KOM IN DE KAS



Training effectief leidinggeven maakt



Docent Frank van Helvert (staand): "De cursisten vinden 'toegeven' en 'vermijden' de meest toegepaste manieren om met een conflict om te gaan. Een antwoord om over na te denken."

In een zaaltje, met uitzicht op de orchideeën, volgt een groep van vijf mensen uit het middenkader van Pannekoek Orchideeën een management training. Het bedrijf is in 2006 flink gegroeid en geautomatiseerd. Met de training krijgen de medewerkers handvatten om beter met hun veranderde of nieuwe management-taken om te gaan. Een verslag van de derde bijeenkomst van deze in-company training.

TEKST EN BEELD: MARLEEN ARKESTEIJN

Frank van Helvert, trainer bij LTO Noord Advies (LNA) Organiseren en Ondernemen geeft vaker trainingen aan ondernemers of hun (midden)kader. "Het gaat allemaal over goed leiding geven binnen het bedrijf. Ik stem de trainingen altijd op het bedrijf af. Waar komt een bedrijf vandaan en waar moet het naartoe? Is het een familiebedrijf of heerst er juist een zakelijke cultuur?"

"Het bedrijf heeft 4 hectare nieuwbouw erbij gekregen. Het productieproces is veranderd. De logistiek is anders. De techniek speelt een grotere rol. Er zijn ook veel nieuwe mensen aangetrokken. Mensen die ergens goed in zijn, zijn leidinggevend geworden. Die vaardigheid hebben ze niet van nature, zodat we ze

daarin een beetje moeten bijscholen. Het gaat hier om twaalf mensen, verdeeld over twee groepen."

Bedrijfsblindheid voorkomen

LNA-collega Paul van der Wilt heeft vooraf samen met de eigenaren Cas en Lennert Pannekoek de ruwe organisatiestructuur in kaart gebracht en de optimale structuur besproken. "Bij ons verzorgt de een het organisatieadvies en een ander de training. Zo voorkomen we 'bedrijfsblindheid'. We wisselen onderling af."

Van Helvert is voorstander van in-company trainingen. "Veel trainingen worden op de hei gegeven met een praktijkdag een week ervoor of erna. Het voordeel van zo'n training is dat je er letterlijk dicht

bovenop zit en alleen met collega's te maken hebt. Het werkt verbindend tussen de mensen zelf."

Een groep van vijf

De eerste groep omvat vijf mensen: Wijnand Termorshuizen, Gert Treurniet, René van den Bosch, Avdo Sabic en Toon Verstraten. Hun training bestaat uit drie theorieblokken plus een persoonlijk praktijkplan. Daarvoor komt Van Helvert vier keer langs.

Ze hebben inmiddels twee trainingsdagen achter de rug. De trainer heeft samen met de betrokkenen gekeken hoe ze functioneren. Als huiswerkopdracht moesten ze aan de hand van de theorie over effectief leiderschap, aangeven waar ze zelf staan. Aandachtspunten zijn: de communicatie, het delegeren van taken en het motiveren van mensen.

Van Helvert begint het derde theorieblok met een rondje langs de deelnemers. Om de beurt vertellen ze hoe ze leiding geven, wat ze nog niet doen en hoe ze willen veranderen. De ervaringen van de cursisten schrijft hij op een flip-over onder de woorden 'effectiviteit', 'delegeren', 'motiveren', 'zorgen' en 'moeilijkst'. Opvallend is de openheid naar elkaar toe tijdens de training.

Effectief leidinggeven

"Goed luisteren naar anderen en gericht zaken uitleggen, vind ik belangrijk", vertelt René van den Bosch. "Ik geef duidelijke opdrachten en geef aan wat mijn mensen weer door kunnen geven aan hun mensen." Hij spreekt zijn mensen graag motiverend toe en geeft ze op tijd een schouderklopje.

Zijn collega Gert Treurniet zegt zijn mensen te motiveren door af en toe een gesprek te voeren en door rekening te houden met de wensen van zijn medewerkers. Hij ervaart het als moeilijk dat het werk in pieken op zijn medewerkers af komt. "Omdat de markt dicteert, leidt dit regelmatig tot een lastige planning, waarbij we veel met mensen moeten schuiven."

Wijnand Termorshuizen voelt zich nog onzeker als middenkader, omdat hij voor zijn gevoel nog maar weinig ervaring heeft als assistent-verkoper. "Ze hebben je ingehuurd om wat je waard bent, dus neem je jezelf serieus", adviseert de trai-

managers slagvaardiger



ner. Met delegeren heeft hij wat moeite. Motiveren gaat hem een stuk beter af. "Ik leg het nut van dingen uit en geef inzicht. Ik leg bijvoorbeeld uit waarom een exporteur van een cash&carry wil dat alles aan één kant van de kar mooi gelijk is."

Een frikandel in de sandwich

De deelnemers blijken een gedeelde zorg te hebben: de kwaliteit van het afgeleverde product.

De groei van het bedrijf heeft nieuwe klanten en een andere manier van afzetten met zich meegebracht. Klanten komen ook steeds later met hun orders, waardoor er grotere pieken op de werkvloer ontstaan tussen rustige en drukke perioden. Dit brengt in de beleving van de mensen ook met zich mee, dat ze concessies moeten doen aan de kwaliteit.

Het middenkader voelt zich daardoor als het ware in een 'sandwich'-positie zitten tussen de mensen aan wie ze leiding geven en de directie. Ook dat is volgens de trainer een typisch probleem waarmee het middenkader te maken krijgt. "Zorg dat je een frikandel in de sandwich blijft en geen platte hamburger, die geen kant uit kan. Neem het initiatief en bespreek problemen met de directie", adviseert Van Helvert.

Doordrukken of toegeven

Er is tijdens de training regelmatig plaats voor oefeningen. Aan het eind van de derde bijeenkomst deelt de trainer een vragenlijst uit met dertig vragen rondom conflict behandeling. De cursisten moeten zich een praktijksituatie voorstellen en vervolgens bij de vragen een antwoord aankruisen. Het is muisstil en de heren werken met zichtbaar plezier aan de voor hen zo herkenbare vragen.

Na afloop moet blijken welke stijl ze hantieren bij het oplossen van een conflict: Doordrukken, exploiteren, compromis zoeken, vermijden of toegeven. Na het optellen van de punten van de verschillende categorieën blijken 'toegeven' en 'vermijden' de meest toegepaste manieren te zijn om met een conflict om te gaan. Een antwoord om over na te denken en te discussiëren.

Op de werkplek

Na het laatste theorieblok gaat Van Helvert verder met de coaching op de



Gert Treurniet: "De training is heel nuttig. Je komt met elkaar tot de ontdekking hoe je bepaalde situaties beter aan kunt pakken en je leert je eigen plaats beter kennen."

werkplek. "Samen bekijken we wat er speelt en wat je kunt doen om de effectiviteit te verhogen. Maar het kan ook gaan om concrete onderwerpen."

De cursus heeft heel wat losgemaakt. De cursisten willen unaniem een snel vervolg om de theorie in de praktijk toe te kunnen passen. De eerstvolgende praktijkafpraak volgt binnen een week.

De trainer is tevreden. De behoorlijke hoeveelheid theorie over management is aardig opgepakt en wordt al een beetje toegepast op de werkvloer.

Manager en cursist

Gert Treurniet, afdelingshoofd productie, geeft leiding aan 16 tot 20 mensen die zich bezig houden met oogsten, stokken en vastzetten. "Het kan zo zijn dat mensen 's ochtends bij mij werken en 's middags bij mijn collega Avdo. Door het rouleren hopen we de mensen te motiveren. Ze krijgen zo ook een betere kijk op de ontwikkeling van de planten dan wanneer ze alleen stokken steken." Treurniet werkt nu drie jaar bij Pannekoek. Hij is begonnen op het oude bedrijf, waar hij aan acht mensen leiding gaf.

De training vindt hij heel nuttig. "Je komt met elkaar tot de ontdekking hoe je bepaalde situaties beter aan kunt pakken. Je leert je eigen plaats beter kennen. Van nature

ben ik geneigd te denken 'we pakken allemaal een tang en zijn met elkaar aan het werk'. Maar als leidinggevende heb ik de verantwoordelijkheid dat het werk aan het einde van de week af is. Dat betekent dat ik af en toe werk uit handen moet geven en anderen moet helpen bij problemen." Treurniet denkt dat de directie van Pannekoek mensen voor het middenkader heeft geselecteerd die al de juiste karaktereigenschappen bezitten. "Die eigenschappen moeten alleen nog meer gestimuleerd worden. Door deze training krijg je inzicht in hoe je veel voorkomende problemen kunt oplossen. Of hoe je zaken kunt regelen, zodat er geen problemen ontstaan. Vroeger had je met een of twee medewerkers snel in de gaten wat er speelde. Dat moet je opnieuw leren."

Het middenkader van de nieuwe orchideeënkwekerij Pannekoek krijgt op het bedrijf een training effectief leidinggeven door LTO Noord Advies. Bewustwording van de mogelijke manieren om iets aan te pakken en hulp in de dagelijkse praktijk zorgen ervoor dat het middenkader beter beslagen aan het werk is.

SAMENVATTING



Voorkomen is beter

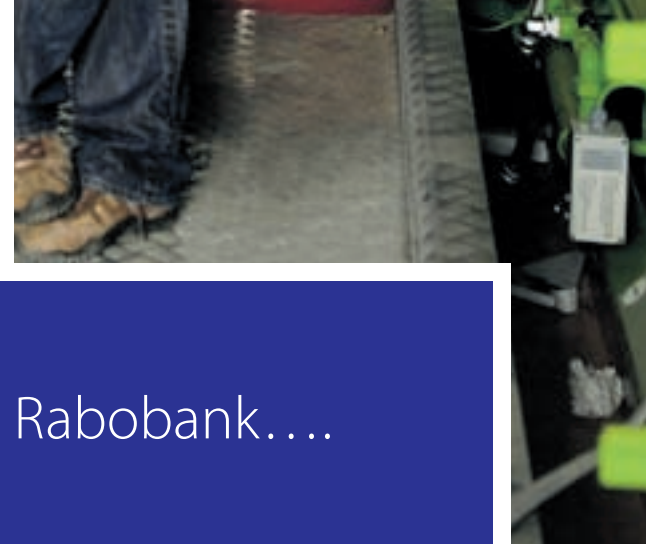
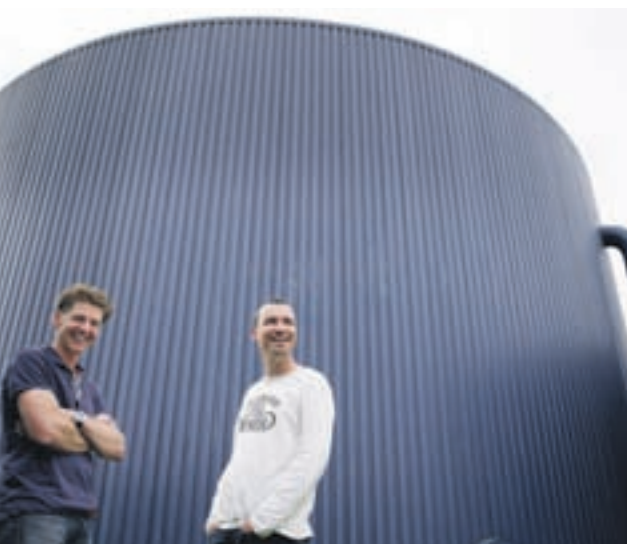
Schade kan ook ú overkomen. Uw bedrijfscontinuïteit is dan in gevaar. Interpolis helpt u dit te voorkomen. Door concrete preventietips te geven. Zodat u maatregelen kunt nemen. Meer weten over preventie? Uw verzekerings-adviseur helpt u graag. Of kijk voor preventietips op www.interpolis.nl/preventie

Interpolis. Glashelder



Heeft u uw gaskosten onder controle?

Ad van Kester en Paul Grootsholten uit De Lier komen niet meer voor verrassingen te staan met hun gaskosten. Zij sluiten hun gasprijsrisico's uit met een Gas Swap van Rabobank. Daarmee kiezen zij voor duidelijkheid en een vaste gasprijs. Ook interesse in meer grip op uw gaskosten en stabiliteit in uw bedrijfsvoering? Informeer dan bij uw adviseur naar de mogelijkheden van de Gasswap van Rabobank. Dat kan al bij volumes vanaf 1 miljoen m³ gas.



De Gas Swap van de Rabobank....
zo blijft u in control.

Het is tijd voor de Rabobank.



Opstarten eigen praktijkleergang een persoonlijke uitdaging

Van Kleef: 'We hebben ruim zestig mensen



Bedrijfsleider Corne de Rond (met rode jas) begon ooit als scholier bij het bedrijf. Nu legt hij aan leerling Ralf Piekema uit waar hij op moet letten bij het keuren van de verpakte tomaten.

Het tomatenbedrijf Van der Ende/Van Kleef in de Wieringemeer is in een paar jaar tijd uitgegroeid tot een complex van 45 ha. Inmiddels is de naam van de onderneming veranderd in Royal Pride Holland. Mede-directeur Frank van Kleef vertelt in deze bijdrage over de manier waarop het bedrijf op de nieuwe locatie langs de A7 de arbeidsbehoefte heeft aangepakt.

TEKST EN BEELD: FRANK VAN KLEEF

“

Royal Pride Holland heeft er in 2004 voor gekozen om het bedrijf van Made naar de Wieringermeer te verplaatsen. In Made hadden we bijna 20 hectare, maar verdere uitbreiding was daar niet mogelijk. Er moest daarom uitgekeken worden naar een nieuwe locatie. Een moeilijke opgave want het verlanglijstje was lang. Onze wensen hadden betrekking op onder andere de beschikbaarheid van grond: mooie grote rechte kavels, liefst zoveel mogelijk aan elkaar, zodat een heel groot bedrijf toch als één bedrijf gemanaged kon worden.

We wilden ook goede klimatologische omstandigheden: veel licht, niet te koud en niet te warm. Van belang was verder een goede beschikbaarheid van personeel, een goede ontsluiting en goede energievoorzieningen. En dit alles het liefst in een omgeving waar men gewend is het van de agrarische sector te moeten hebben en waar je als bedrijf wat kan toevoegen voor de lokale economie, want dat zorgt voor draagvlak.

Bijna onmogelijk verlanglijstje

Het leek een onmogelijk verlanglijstje. We hebben daardoor bijna drie jaar lang het hele land afgereisd. Zonder bevredigend resultaat. Tot daar december 2003 ineens het gesprek was met Anton Hiemstra uit Middenmeer. Met het familiebedrijf hadden zij het plan opgevat om in het zuidelijkste puntje van de Wieringermeer een agrarisch cluster te realiseren met een gedeelte glastuinbouw bestemming. Direct in het eerste gesprek begreep Hiemstra wat wij wilden. Een grote kavel, inspraak in de ontwikkeling en zorgen dat van elke uitgegeven euro het gebied een euro meer waard wordt. En dat alles graag snel.

Zonder dat er tussendoor verder contact geweest was, belde Hiemstra half februari op met de mededeling: “We hebben het geregeld, ik kom even langs voor een handtekening.” Ons antwoord daarop was: “Dat is goed.”

Zo simpel kan het ondernemen zijn als partijen elkaar vertrouwen, elkaar iets gunnen

en samen willen werken. Vanaf dat moment hebben we heel nauw samengewerkt om het plan vorm te geven. Met elke week weer nieuwe feiten, mogelijkheden en problemen waarop we moesten anticiperen.

Mensen zelf opleiden

Vooruitlopend op een definitieve startdatum hebben we in het voorjaar van 2005 al de eerste leidinggevende aangenomen uit de omgeving van het nieuwe bedrijf. Deze mensen hebben we op het bedrijf in Made opgeleid. Hiermee waren we er zeker van dat we mensen aan het opleiden waren die ook mee zouden gaan naar het nieuwe bedrijf.

Ook was dit een signaal naar de politiek dat wij met mensen uit de omgeving wilden gaan werken. Zo creëerden we niet alleen draagvlak. We zorgden er bovendien voor dat onze naam al redelijk bekend was in het gebied op het moment dat we grote aantallen medewerkers nodig hadden. Hierdoor was het veel makkelijker om mensen geïnteresseerd te

krijgen toen we de eerste tomaten gingen planten.

Wij hebben voor een deel ingezet op banen voor huisvrouwen, parttimers, studenten en scholieren. Dit zijn groepen waarvoor in het gebied niet veel werk voor handen is. Bovendien is dit een groep die zorgt dat er meer geld wordt uitgegeven bij de lokale middenstand en die er dus voor zorgt dat de lokale economie mee profiteert van de ontwikkeling in het gebied.

Plan maken voor invullen arbeid

Ook die wetenschap draagt weer bij aan het draagvlak. En draagvlak heb je nooit teveel als je een nieuw glastuinbouwgebied van de grond wilt krijgen. Maar veel belangrijker is het nog dat je bij een bedrijfsverplaatsing goed nadenkt over hoe je de arbeid in gaat vullen. Zeker als dat gepaard gaat met een grote uitbreiding. Voor het invullen van de arbeid moet er een goed plan zijn voordat de kasbouwer opdracht krijgt. Want het moet vanaf de eerste dag in orde zijn. Als je het allemaal goed geregeld denkt te hebben, krijg je toch ook nog met tegenvallers te maken, maar die kun je dan wel opvangen. Als er geen plan is, wordt dat erg moeilijk.

En die tegenvallers die kwamen. Al vrij snel bleek dat het werk in de tuinbouw niet voor iedereen was weggelegd. In het begin hebben wij te maken gehad met een groot verloop. Dit kwam voor een deel omdat sommige mensen niet goed wisten waar zij aan begonnen. Voor een deel ook omdat wij soms dachten van 'die moet je een kans geven' ook al hadden



Frank van Kleef: "Onze praktijkleergang is zeer geslaagd. Van de tien deelnemers hebben we zes gemotiveerde medewerkers overgehouden."



Jaap Mosterd van de technische dienst laat leerling Remco Verhoeven zien hoe een schakelpaneel in elkaar zit.

sommigen daarvoor niet helemaal de goede 'cijfers'.

De eerste paar maanden vielen tegen, daarna ging het steeds beter. Mensen die al bij ons werkten gingen andere meenemen en maakten buiten werktijd flink reclame voor ons bedrijf. Nu wij ruim anderhalf jaar verder zijn, kijken wij tevreden terug op de manier waarop wij de arbeid hebben ingevuld. Wij hebben nu ruim zestig mensen uit de directe omgeving aan het werk waaronder een redelijk aantal leidinggevend en telers.

Wij zijn nog niet klaar met het "bouwen" van het team zoals we dat voor ogen hebben, maar in grote lijnen loopt het zoals we willen. Afgelopen jaar hebben we de 'I' geplaatst, nu moet het 'puntje' er nog even op.

Een eigen praktijkleergang

Een van mijn persoonlijke uitdagingen was het opstarten van een eigen praktijkleergang. Door jongeren aan te nemen en die zelf op te leiden wilden wij laten zien wat voor mogelijkheden er allemaal liggen op ons bedrijf. Jongeren binnen halen betekent investeren in de toekomst, in die van hen en in de toekomst van het bedrijf. In september 2006 zijn wij gestart met de eerste groep van tien jongeren, die er net achter begonnen te komen dat het misschien niet zo heel slim was om jezelf overal tegen af te zetten. Allemaal hebben ze een contract gekregen voor 40 uur, waarvan ze één dag in de week naar school gaan. Samen met het Clusius-college hebben wij een lesprogramma opgezet dat goed aan zou sluiten op de dagelijkse praktijk.

In eerste instantie leek deze groep er niet zo heel veel zin in te hebben. Maar na

een aantal weken wennen aan de nieuwe situatie, zowel voor hen als voor ons, werden zij steeds enthousiaster. De lesstof is inmiddels wel wat breder getrokken dan alleen maar over de teelt.

Zeer gemotiveerde medewerkers

In de praktijk blijken de deelnemers aan deze opleiding zeer uiteenlopende interesses te hebben. Zoals logistiek, verpakken en techniek. Uiteindelijk zijn er van de tien deelnemers zes overgebleven die allemaal verschillende taken hebben binnen het bedrijf. Zo zijn er twee continu bezig met het afhandelen van de vele logistieke stromen binnen het bedrijf. Tijdens de opleiding hebben alle zes hun heftruckcertificaat gehaald. Twee van hen hebben meer interesse in de techniek en zijn opgenomen in de technische staf. Wij doen veel kleine installatieklusjes zelf dus ook voor hen is er genoeg werk. Bovendien is er door de toenemende hoeveelheid techniek op het bedrijf altijd voldoende werk in het onderhouden van alle installaties.

De enig overgebleven dame van de groep is werkzaam in de loods en helpt daar om de boel te regelen. De laatste van de groep werkt als voorman in de kas. Hij heeft wat meer gevoel bij de groene kant van de bedrijfsvoering.

Al met al is deze proef goed geslaagd. Het is weliswaar jammer dat er vier deelnemers zijn afgevallen, maar het goede nieuws is dat wij er zes goede zeer gemotiveerde medewerkers aan over hebben gehouden. En dat is een score waar de meeste personeelsfunctionarissen en overheden heel gelukkig mee zouden zijn.

”



Kom in de Kas voor succesvolle innovaties van Grodan

Next Generation Substrates

Grotop®
by grodan® expert

Voordelen

- Supersnelle inworteling en weggroei
- Groot stuurbereik van WG en EC
- Vegetatieve groei kracht

Grotop®
by grodan® master

Voordelen

- Maximaal stuurbereik
- Efficiënte EC-verversing
- Volledige doorworteling

Grodan BV

Industrieweg 15

6045 JG Roermond

T +31 (0)475 35 30 20

info@grodan.nl

www.grodan.nl

HOGESCHOOL

HAS® Den Bosch
geeft je passie een toekomst

HAS Den Bosch biedt 9 studies die in het teken staan van voeding, natuur of dier.
Heb jij een **passie** voor Food, Business, Landschap en Milieu, Bloem en Plant of Dier?

Wil je van je **passie** je beroep maken?
Dan zit je goed bij HAS Den Bosch.
Vier jaar lang volg je een praktijkgerichte HBO-studie.
Je werkt mee aan uitdagende projecten.
Bovendien ga je op stage in binnen- én buitenland.
Geef je **passie** een toekomst!

Studies aan HAS Den Bosch:

Voedingsmiddelentechnologie

Food Design & Innovation

Bedrijfskunde en agribusiness

Milieukunde

Tuin- en landschapsmanagement

Stad en streekontwikkeling

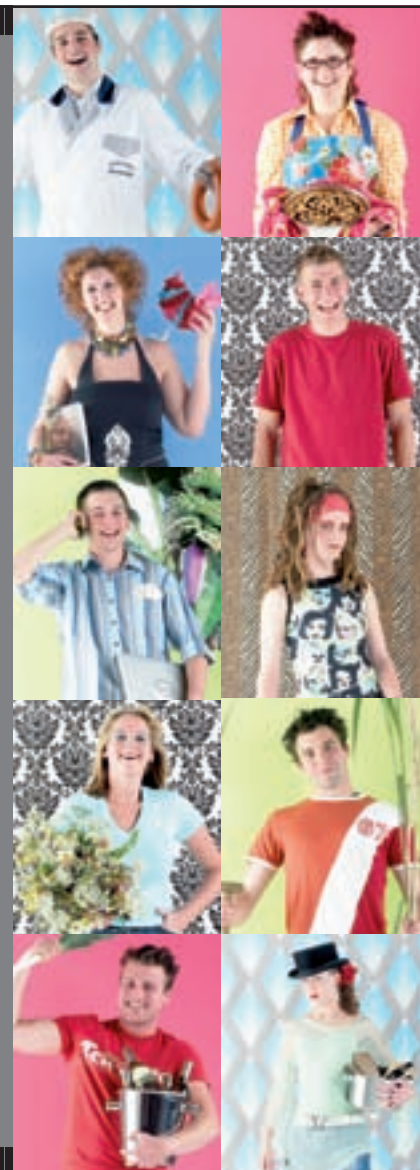
Tuinbouw en akkerbouw

Dier- en veehouderij

NIEUW: Toegepast Biologie Onderzoek

Open dag 7 juni 2008

WWW.HASDENBOSCH.NL



Uitbreiding op twee locaties

Directeur Johan Kos: 'We richten ons op de toppers in de glastuinbouw'



Directeur Johan Kos: "We richten het onderzoek op onze private proeftuin op nieuwe ontwikkelingen op het gebied van gewasbescherming, teeltsystemen, gewaskwaliteit, meststoffen en houdbaarheid."

In West-Friesland, met zicht op de weidse polder en op minder dan tien kilometer afstand van Agriport A7, Grootslag en Seed Valley, ligt Proeftuin Zwaagdijk. Op dit onderzoekcentrum heerst volop bouwactiviteit. Er komen twintig nieuwe kasafdelingen bij. Dit bedrijf groeit mee met de vraag vanuit de omringende, sterk expanderende glastuinbouw.

TEKST EN BEELD: MARLEEN ARKESTEIJN

Minister Gerda Verburg zal bij de officiële start van Kom in de Kas 2008 de nieuwbouw van de proeftuin in Zwaagdijk feestelijk openen. "We hebben straks 50 afdelingen van 70 tot 400 m², waar we proeven kunnen uitvoeren. De nieuwe afdelingen zijn 'state of the art'. De kassen zijn zes meter hoog en te conditioneren wat betreft CO₂, water, luchtbevochtiging en licht," vertelt directeur Johan Kos. "In Zwaagdijk hebben we straks 35 afdelingen, waarvan er 20 nieuw zijn. Ook bij de Demokwekerij in Honselersdijk vindt nieuwbouw plaats, speciaal om aan de vraag vanuit het Westland te kunnen voldoen. We hebben daar straks 15 demoafdelingen. Deze nemen we per 1 maart in gebruik."

Proeven op 100 praktijkbedrijven

Kos doet het onderzoek het liefst zo dicht mogelijk bij de praktijk en als het kan ook in de praktijk. "We doen proeven op honderd praktijklocaties. Dat is naar schatting de helft van ons onderzoek. Vooral de intensieve of lastige proeven met plantenziekten, zoals een spintproef, doen we in Zwaagdijk. Ons onderzoek is gericht op nieuwe ontwikkelingen op het gebied van gewasbescherming, teeltsystemen, gewaskwaliteit, meststoffen en houdbaarheid. Samen met telersverenigingen, afzetorganisaties of individuele kwekers steken we de koppen bij elkaar en werken we concepten uit." Honselersdijk is de demotuin voor het Westland waar teeltsystemen en effecten

van gewasbeschermingsmiddelen en meststoffen worden getoond. Een bijkomend voordeel: de 15 participanten kunnen gebruik maken van elkaars kennis.

De toppers als doelgroep

Directeur Kos: "We richten ons op de toppers in de tuinbouw. We willen ze in hun ontwikkelingen bijstaan en op die manier verder helpen. Met toppers bedoelen we zeker niet alleen de hele grote telers. Het kan ook om kleine gewassen gaan of om intensieve teelten op een klein oppervlak."

Toppers kunnen ook kleine kwekers zijn met nieuwe ideeën. "Je moet het vooral zien als mensen die presteren op hun eigen niveau. Vergelijk het met voetballen. Een jongetje van acht jaar dat op voetbal zit, kan net zo goed een topper zijn als Johan Cruyff."

Geld

Tien jaar geleden, met de landelijke reorganisatie van het landbouwkundig onderzoek, zou deze proeftuin worden gesloten. Het bestuur koos er echter voor om per 1 januari 1997 als zelfstandige, private stichting door te gaan.

"We zijn nu een bedrijf als ieder ander bedrijf. We draaien zonder subsidie. De financiering gebeurt door de opdrachtgevers. Dat moet je breed zien, bijvoorbeeld Productschap Tuinbouw, gewasbeschermingsfabrikanten, de veiling, de Rabobank en de provincies. We doen onderzoek ten dienste van de sector."

Groeiend glastuinbouwaandeel

Kos: "We haken met het onderzoek in op nieuwe ontwikkelingen in de bloembollenteelt, broeierij, vollegrondsgroenten, bloemisterij en de akkerbouw. De laatste jaren is het aandeel glastuinbouw in verhouding sterk gestegen. In de loop van dit jaar wordt het de grootste sector op deze proeftuin. Van de dertig mensen hier zijn er vijftien voor de glastuinbouw bezig." Hij vervolgt: "Dit komt vooral door de dynamiek in de glastuinbouw. Er is veel onderzoek nodig, omdat er veel gebeurt. Telers worden groter. Ze moeten rationele beslissingen voor grote investeringen

Vervolg op pagina 22 ➔

Directeur Johan Kos: 'We richten ons op de toppers in de glastuinbouw'

Kom in de Kas
Onder glas groeit iets nieuws...
5 EN 6 APRIL 2008

Vervolg van
pagina 21

nemen, die ze met onderzoek willen onderbouwen.”

De beslissing voor de nieuwbouw in beide plaatsen is genomen op basis van klanttevredenheidsonderzoek, dat de proeftuin eens per vier jaar houdt.

Wortelwiel

Een voorbeeld van innovatief onderzoek samen met de proeftuin is het wortelwiel. Teler Fred van Zijl uit Honselersdijk heeft deze nieuwe manier van telen uitgetest op een beperkt aantal planten. Bij de demokwekerij start rond 1 maart een proef op grote schaal.

Het wortelwiel is letterlijk een wiel waarom de wortels gewikkeld zitten. Door het wortelgedeelte vochtig te houden, ontwikkelen zich steeds nieuwe wortels op het grensvlak van stengel en wortel. De plant blijft doorgroeien. Je kunt zo bij wijze van spreken een plant van twee jaar opkweken. Het voordeel daarvan is, dat je niet na een jaar weer een nieuwe plant hoeft op te bouwen. De plant blijft in productie.

Test gewasbeschermingsmiddelen

Gewasbescherming is een ander belangrijk aandachtsgebied. Daarbij zijn er twee aspecten: het toelatingsonderzoek van nieuwe middelen en het residu-onderzoek. Deze onderzoekinstelling is gecertificeerd voor het doen van GLP-onderzoek (Good Laboratory Practice). Het doel van dit onderzoek is het volgen van het residu van een gewasbeschermingsmiddel op een geoogst, eetbaar product.

De onderzoekinstelling heeft ook een GEP-certificaat (Good Experimental Practice) van de Plantenziektenkundige Dienst om toelatingsonderzoek voor gewasbeschermingsmiddelen uit te mogen voeren. Fabrikanten van gewasbeschermingsmiddelen mogen de onderzoeksresultaten bij de Commissie Toelating Bestrijdingsmiddelen (CTB) gebruiken als onderbouwing bij de aanvraag voor een toelating. “We verzorgen het hele dossier voor nieuwe toelatingsen. In het begin als een middel nog niet is toegelaten, is het onderzoek geheim. Daarna volgen demonstratie en voorlichting op de demokwekerij. We doen het middelenonderzoek voor alle fabrikanten. Wij zijn neutraal. Dat is onze kracht. Het gaat ons erom een pro-



Van de dertig mensen op deze proeftuin zijn er vijftien werkzaam voor de glastuinbouw.

bleem op te lossen, zodat er een zo breed mogelijk middelenpakket beschikbaar is voor de telers.”

Ook meststoffenproducenten maken gebruik van dit onderzoekscentrum. “We doen onderzoek naar de invloed van bemesting op de kwaliteit en de opbrengst of naar technische toepassingen.”

Proef maximaal duurzame teelt

De glasgroentetelers Alex Zwinkels, Philip van Antwerpen, Frank van Kleef en Wim Grootsholte doen samen met andere partijen dit jaar een proef op deze proeftuin. Het doel is om de teelt van tomaat, komkommer en paprika met moderne technologie duurzaam te innoveren met behoud van een redelijk ondernemingsrendement.

Het gaat om drie proeven van elk 150 m².



Proeftuin Zwaagdijk verzorgt het hele dossier voor nieuwe toelatingsen. In het begin als een middel nog niet is toegelaten, is het onderzoek geheim.

De drie gewassen zijn geplant in kokos. Ze worden zonder gewasbeschermingsmiddelen geteeld en krijgen organische meststoffen via een druppelbevloeiing. De proef is een initiatief van de stichting Pura natura, die streeft naar een vernieuwende duurzame teelt in combinatie met marketing.

Kleurig

Van den Hoeks Bloeioproevenbedrijf is sinds kort een onderdeel van de proeftuin. De kernactiviteit van dit bedrijf is het voordringen in bloei trekken van bolgewassen voor grote showdoeleinden, zoals de Midwinterflora in Lisse, Lenteweelde in Obdam en het Holland Flowers Festival in Zwaagdijk, maar ook voor de kwekerij, de export en media. Dit onderdeel zorgt letterlijk voor een beetje kleur in de meestal kale winterperiode op deze onderzoekinstelling.

Proeftuin Zwaagdijk krijgt er 20 hypermoderne kasafdelingen bij. Verdeeld over de locaties Zwaagdijk en de Demokwekerij in Honselersdijk beschikt dit bedrijf nu over 50 afdelingen van 70 tot 500 m².

Het aandeel glastuinbouw is door de nieuwbouw gegroeid tot de grootste sector van dit bedrijf. Het onderzoek richt zich vooral op nieuwe ontwikkelingen.

SAMENVATTING

Iedereen wil steeds maar groter...



Bugline voor een effectievere tripsbestrijding

- Waterbestendig lint kan eenvoudig en snel uitgelegd worden
- Uitstekende verdeling van roofmijten over het gewas
- Groot aantal roofmijten komen gedoseerd over 6-8 weken vrij
- Sterke nevenwerking op spint

