

Glastuinbouw zet scholing in om ontwikkelingen bij te houden

Meer kennis ONDER GLAS

TEKST
leonie barnier
FOTOGRAFIE
floraholland

Afgelopen jaar was geen goed jaar voor de glastuinbouw. Het groei-zame weer zorgde voor overproductie en de wereldwijde recessie voor een afnemende vraag van met name tomaten, paprika's en sierteeltproducten. Daar komt nog bij dat het aantal aanbieders alleen maar toeneemt. "Er staan 300 aanbieders voor de deur bij Aldi, die bieden hun producten aan voor de helft van de kostprijs." Tiny Aerts, vakgroepvoorzitter glastuinbouw van ZLTO, schetst de ontwikkelingen die hebben geleid tot het actieplan Samen marktgericht vooruit. Met dit plan zet LTO

Glaskracht Nederland de lijnen uit tot 2015. Belangrijke speerpunten die raken aan het groene onderwijs zijn: afstemmen van scholing op de vraag, werken aan vernieuwingsgericht ondernemerschap en werken aan imagoverbetering.

Model Steenbergen

60 Procent van de werknemers in de glastuinbouw is laag of ongeschoold personeel. Dat zal in de toekomst voor een deel plaatsmaken voor robotisering. Daardoor groeit de behoefte aan middenkader, mensen die leiding kunnen geven en de robotisering kunnen bedienen. Maar er is een grote kloof tussen het

vmbo- en mbo-onderwijs en de sector, zegt Aerts. "De opleidingen zijn te theoretisch, leerlingen krijgen te weinig zicht op het type bedrijf waarin ze aan de slag gaan."

Daarom is het bedrijfsleven in samenwerking met aoc's zelf aan de slag gegaan met in-company-trainingen. Negen bedrijven in West-Brabant, verenigd tot Leerwerktraject Glastuinbouw Steenbergen (LGS), bieden binnen de bedrijven hun laag- en ongeschoolde werknemers een BBL-opleiding mbo niveau 2 aan. Hiermee werkt de sector aan twee knelpunten tegelijk: de geringe doorstroommogelijkheden en het tekort aan middenkader binnen de

Ondernemers moeten bij scholen aankloppen met hun scholingsbehoefte, scholen dienen zich meer te richten op de ontwikkelingen in het bedrijfsleven, bedrijven en scholen moeten allebei meer samenwerken. De glastuinbouw roept om versterking en komt met actiepunten.

sector. Aerts: “De deelnemers zijn enorm gemotiveerd, die zien nu ineens groeimogelijkheden.” De ondernemers hebben er zelfs de ZLTO Initiatiefprijs 2009 mee gewonnen. Een van de actiepunten is het uitrollen van deze in company-trainingen volgens het model Steenberg naar de rest van het land en naar meer bedrijven. “Dat is ook makkelijk op te pakken door scholen”, denkt Hans Ligtenberg, docent aan de agrarische hogeschool INHolland Delft en ‘uitgeleend’ aan LTO Noord Glaskracht.

Afstemming

Maar Ligtenberg vindt dat er meer moet gebeuren. “Ik durf te zeggen dat binnen de glastuinbouw scholing een ondergeschoven kind is.” Veel werknemers zijn te laag opgeleid maar hebben wel potenties. Hij ziet dan ook mogelijkheden in EVC-trajecten, waardoor werknemers versneld een mbo- of hbo-diploma kunnen halen. En hij vindt vooral dat de sector zelf het initiatief moet nemen. Hij roept telers op om naar de scholen te gaan. “Ga op de stoep staan, trek aan de bel. Communiceer!” Volgens hem staan scholen staan daar zeker voor open. En ze hebben veel te bieden. Als onderwijsinstellingen en het bedrijfsleven gaan samenwerken ziet hij genoeg mogelijkheden.

Die afstemming tussen vraag en scholingsaanbod is ook de inzet van het onderzoek dat LTO Noord Glaskracht op dit moment doet onder 150 bedrijven. De vraag daarbij is:

welke scholingsbehoefte hebben ondernemers voor henzelf en voor hun werknemers en welke vorm moet dat hebben? De resultaten van het onderzoek wil LTO Noord Glaskracht via bijeenkomsten doorspelen naar het onderwijs.

Naar buiten

Scholingsbehoefte bestaat in elk geval op het gebied van vernieuwend ondernemerschap. “Ondernemers waren, en zijn voor een deel nog, vooral bezig met systeeminnovatie, met het verbeteren van technieken”, zegt Aerts. “Ze zijn erg intern gericht. Ze moeten veel meer aan de slag met marktinnovatie,

naar buiten. Dat kan nog steeds met nieuwe technieken, maar dan op de markt gericht.” Meer aandacht voor de consument en de markt dus. Aerts ziet dat soort ontwikkelingen al plaatsvinden bij telersverenigingen die samen hun product naar buiten brengen, de verpakking verzorgen en voor afzet zorgen. Zo werken zij aan het verkorten van de keten en dat is belangrijk. Uit onderzoek van het LEI blijkt dat tussen de primaire sector en de supermarkt heel veel geld blijft hangen. Dat is voor een deel winst voor de partners in de keten maar het zijn ook kosten. De primaire sector heeft in het verleden veel geautomatiseerd

Ondernemers moeten zich meer op de markt en op de consument richten, ze zijn nu nog vaak te intern gericht. Het onderwijs kan daar een begin mee maken



Cijfers over glastuinbouw

Aantal bedrijven	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2020*	2020**
Siergewassen	7.900	6.353	5.855	5.761	5.293	4.903		
Voedingsgewassen	3.979	2.662	2.520	2.344	2.139	1.569		
Glastuinbouw totaal	11.879	9.015	8.375	8.005	7.432	6.472	1000	500
Areaal (in ha)	2000	2005			2008	2009***		
Siergewassen	6.291	6.032			5.452	5.437		
Voedingsgewassen	4.230	4.617			4.822	4.887		
Werkgelegenheid	2000	2004	2006		2008	2009	2020*	2020**
Gezinskrachten (x100)	17.0	13.0	11.5		10.1	9.9		
Vaste krachten (x100)	39.0	34.0	32.0		32.0	28.0		
Tijdelijke krachten (x100)	10.0	14.0	16.0		10.0	16.0		
Uitzendkrachten (x100)	27.0	40.0	40.0		44.0	48.0		
Aantal fte/bedrijf	8					14	62	100

In 2009 waren er 290.000 arbeidskrachten in de tuinbouw, waarvan 75 procent laaggeschoolden, 20 procent geschoold op mbo- en 10 procent op hbo-niveau. Voor heel Nederland zijn die cijfers resp. 23, 45 en 32 procent.

*Volgens trend

**crisisscenario

***Voor zover bekend

Bron: Productschap Tuinbouw

en daarmee in de kosten bespaard. Dat zou in de rest van de keten ook kunnen, volgens Aerts. Een en ander betekent wel een nieuwe manier van denken voor ondernemers en dus ook voor het onderwijs. Meer naar buiten, meer klantgericht, meer ketengericht, meer gericht op samenwerking.

Die samenwerking zou ook plaats moeten vinden tussen het groene onderwijs en het overig onderwijs als het gaat om het opleiden van managers. “Eén van de scenario’s van het Productschap Tuinbouw gaat er vanuit dat er over een aantal jaren nog slechts 500 glastuinbouwbedrijven zijn”, zegt Ligtenberg. “Dat zijn enorm grote bedrijven met een afdeling

personeelszaken, een afdeling financiën en een bureau marketing.” Die managers hebben dus naast groene kennis ook behoefte aan kennis op het gebied van management, marketing, HRM en bedrijfs-economie.

Omslag

Maar veel hangt af van de toestroom van leerlingen. En het imago van de glastuinbouw is nog steeds niet geweldig. Het Productschap Tuinbouw start in maart de campagne It’s Alive waarmee zij jongeren bekend wil maken met werken in de tuinbouw. En dat is belangrijk want het grootste struikelblok binnen het groene onderwijs is volgens Ligtenberg de kritische massa. Het

aantal leerlingen is onvoldoende waardoor het steeds lastiger wordt om de kwaliteit hoog te houden. “Daardoor zijn er weinig mogelijkheden om flexibel te zijn in de vorm die je aanbiedt. Scholen stuiten al snel op het kostenaspect. Maar daarnaast stromen scholen nu ook weer niet over van flexibiliteit.” Hij ziet wel dat scholen actiever worden maar de markt ontwikkelt zich sneller. Aerts: “Het vraagt om een omslag in het denken. Door samenwerken worden bedrijven, en ook scholen, sterker.”