

Een zorgkwekerij starten?!



Nederland kent sinds enkele jaren een enorme toename van het aantal zorgboerderijen: landbouwbedrijven met een zorgfunctie als neventak. Omdat ook onder glastuinders belangstelling blijkt te bestaan voor een dergelijke nevenactiviteit is het project 'Sociale kas' in 2006 gericht op het concept 'zorgglastuinbouwbedrijf'. Is zo'n concept haalbaar en hoe zou het geïmplementeerd kunnen worden?



WAGENINGENUR

For quality of life



Verschenen rapporten:

Lans, C.J.M. van der, J.K. Nienhuis, S.C. van Woerden, 2004. Het sociaal-cultureel biologisch glastuinbouwbedrijf. Beeldconcept van een 'sociale kas'. PPO Intern rapport, december 2004. 30 p.

Lans, C.J.M. van der, J.K. Nienhuis, 2007. Zorgverlening in de glastuinbouw. Is er perspectief voor een zorgkwekerij? PPO Glastuinbouw, februari 2007. 54 p.

Meer informatie over het project 'Sociale Kas' is te verkrijgen bij:

WUR Glastuinbouw
Carin van der Lans (projectleider)
Postbus 20
2665 ZG Bleiswijk
0317-485516

LEI
Gerben Splinter
Postbus 29703
2502 LS Den Haag
070-3358250

Financiering:

LNV-Programma BO-07-006 Systeeminnovatie Geïntegreerd Beschermd Teelten
LNV-Programma BO-04-005 Systeeminnovatie Biologisch Beschermd Teelten

Ten geleide

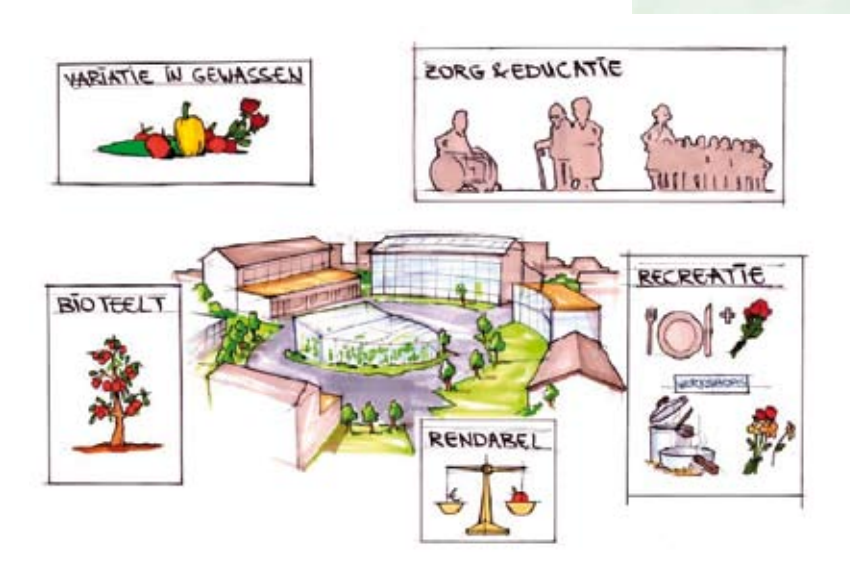
Deze brochure is een product van het innovatieproject 'Sociaal-cultureel glastuinbouwbedrijf'. Dit project was gericht op de vraag of het mogelijk is om op (biologische) glastuinbouwbedrijven ook sociaal-culturele projecten tot waarde te brengen. Gedacht werd aan een combinatie van productie met sociale functies als wonen, recreëren, zorg en cultuur.

Na een brede oriëntatie op een mogelijk concept voor een 'sociale kas' werd in 2006 en 2007 ingezoomd op het idee om – analoog aan de zorgboerderij – gestalte te geven aan een 'zorgkas'. In hoeverre is het mogelijk dat glastuinders werk en/of bezigheid bieden aan zorgbehoevenden? Wat zijn dan de knelpunten, en hoe zou je een praktische realisering kunnen versnellen?

Het project Sociaal-cultureel glastuinbouwbedrijf is één van de onderdelen van het onderzoeksprogramma 'Systeeminnovaties plantaardige productiesystemen' dat Wageningen UR uitvoert in opdracht van het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit.

Onder het motto 'Toekomstverkenningen' werd in het kader van dit programma eerst gebrainstormd over de vraag wat voor soort bedrijfssystemen in 2030 wenselijk zouden kunnen zijn. Dat mondde uit in een aantal innovatieve projectideeën die zouden moeten passen in een multifunctioneel landschap. Eén van die ideeën was het 'sociaal-cultureel biologisch glastuinbouwbedrijf'.

Bij aanvang (in 2004) werd gefocust op het primaire biologische glastuinbouwbedrijf: op de ondernemer, zijn bedrijfsvoering en zijn technische, sociaal-culturele en milieukundige omgeving. Glasbedrijven zullen ook in de toekomst waarschijnlijk liggen in een stedelijke omgeving of zelfs in de stad zelf. Mede daardoor zullen de consument en de burger – gevoed door concepten van marktpartijen (regionale merken) en algemene concepten (zoals 'fair trade') – zich meer met de (sociaal-culturele) performance van (biologische) producenten bezig houden. Vandaar de vraag of (biologische) glastuinders zich – naast hun teeltconcept – ook meer in de breedte zouden kunnen richten op maatschappelijk ondernemerschap. Omdat het in de loop van het project steeds duidelijker werd dat zorg ook mogelijk is op 'gewone' glastuinbouwbedrijven is het aspect 'biologisch' op de achtergrond geplaatst en ging het dus om de algemene vraag in hoeverre tuinders met sociaal-culturele betrokkenheid hun bedrijf zouden kunnen verbreden.



Carin van der Lans

De zorgvraag

Binnen de zorgsector is een trend gaande naar vermaatschappelijking. Zorgcliënten dienen volwaardig te kunnen deelnemen aan het maatschappelijk verkeer, zoals bijvoorbeeld aan het arbeidsproces. Daarbij is dan wel de medewerking nodig van werkgevers. Eén van de mogelijkheden is de agrarische sector. In Nederland is de afgelopen jaren een toenemend aantal zorgboerderijen actief. Tussen 1998 en 2007 is dit aantal gegroeid van 75 tot 818 bedrijven. Relatief de meeste daarvan liggen in de provincie Gelderland.

De potentiële doelgroepen zijn legio. Mensen met een geestelijke of lichamelijke handicap; mensen met (tijdelijke) psychische problemen, zoals bijvoorbeeld een burn-out of dementie; (ex-)verslaafden en (ex-)gedetineerden; jongeren uit jeugdzorg en speciaal onderwijs; kinderopvang; langdurig werklozen, enz. In de zorglandbouw vormen geestelijk gehandicapten vooralsnog de grootste groep. In de meeste gevallen wordt gevraagd om jaarrond dagbesteding. De groeiende bekendheid van het fenomeen Landbouw & Zorg stimuleert de actieve vraag bij zowel instellingen als de doelgroepen zelf. Daarbij zijn de instellingen vooralsnog cruciaal want zij moeten meestal voor de financiering zorgen.

Het hoeft geen betoog dat de vraag naar zorg het grootste zal zijn in het verstedelijkt gebied waar de meeste zorgcliënten wonen. In die zin bieden vormen de huidige glastuinbouwgebieden – zoals het Westland tussen Den Haag en Rotterdam – een uitstekende locatie.

Waar zorgboerderijen contact met ‘de natuur’ aanbieden, voorzien beschermde teelten datzelfde in een letterlijk meer beschermde omgeving: de overkapping biedt een gevoel van veiligheid dat bij een aantal groepen zorgcliënten beantwoordt aan hun behoefte aan geestelijke rust en ritme. Een ander positief punt is dat in een kas gemakkelijker jaarrond werk mogelijk is.



Er is vooral behoefte aan activiteiten die praktisch en overzichtelijk zijn, liefst in stappen te verdelen en zonder tijdsdruk. Bij het huidige automatiseringniveau is het meeste werk in de glastuinbouw fysiek niet zo zwaar meer. Voorbeelden van geschikte werkzaamheden zijn het controleren en verwijderen van producten met duidelijke gebreken; handmatige werkzaamheden zoals oogsten, zaaien, schoffelen en wieden; het klaarmaken van bestellingen; inpakken en stapelen; het schoonmaken van ruimtes, enz. Het vereiste soort begeleiding zal per doelgroep sterk uiteen lopen. Bij zorgvraag kan het gaan om het aanleren van sociale vaardigheden, om maatschappelijke re-integratie of simpelweg om een zinvolle of aantrekkelijke dagbesteding.

Voor telers voor wie de omgang met zorgbehoevenden een aantrekkelijke uitdaging is, kan een dergelijke zorgfunctie bovendien een bron van neveninkomsten vormen, en daarmee een extra kans bieden om – in de betreffende omgeving – een (economische) toekomst te garanderen. Tegelijk wordt met zo'n zorgfunctie een brug geslagen tussen de glastuinbouw en de samenleving.

De aanbieder

Duidelijk is dat tuinders géén zorgkas moeten starten uit louter financiële motieven. Ze moeten de zorg op zichzelf als uitdaging beschouwen en het als hun verantwoordelijkheid zien om de zorgcliënten daadwerkelijk goed te begeleiden en van een zinvolle dagbesteding te voorzien. Wie zorgcliënten primair ziet als goedkope arbeidskrachten en een bron van inkomsten zal het aanbieden van zorg nooit lang kunnen volhouden.

Dit uitgangspunt wil zeggen dat er sprake moet zijn van een bedrijf dat op zichzelf al economisch levensvatbaar is. Een bedrijf waarin de agrarische productie de hoofdfunctie vormt.

Bovendien moet er een geschikt persoon beschikbaar zijn voor de zorgtaken c.q. de begeleiding van de zorgcliënten. Die begeleiding kost tijd. Geduld en inlevingsvermogen in (individuele) cliënten zijn van belang. De vereiste intensiteit en professionaliteit van de begeleider zullen per doelgroep overigens wel uiteenlopen. Daarnaast zal het overige personeel moeten respecteren dat de zorgcliënten minder productief zijn en vaak slecht met werkdruk om kunnen gaan. De zorgcliënten moeten met andere woorden ook als zodanig 'erkend' worden.

Verder moet er natuurlijk ook ruimte zijn voor de zorg. In principe hoeft het bedrijf meestal niet sterk aangepast te worden. Veel zorgcliënten hechten eraan in een 'echt' bedrijf te werken waar ze zich ook betrokken bij kunnen voelen. Het gaat immers om 'maatschappelijk relevant' bezig zijn. Ook dat is een reden waarom de agrarische productie voorop moet staan.

Wel is het zo dat er in veel gevallen extra werkzaamheden toegevoegd zullen moeten worden om jaarrond bezigheden te hebben. Dat kan bijvoorbeeld door (een deel van) het bedrijf te benutten voor slateelt of komkommerteelt voor de periode waarin de arbeidsbehoefte beperkt is. Andere mogelijkheden zijn bijvoorbeeld het op het bedrijf laten overwinteren van kuitplanten van particulieren, de verkoop van kerstbomen in december en eigen opkweek van planten.

De aard van de werkzaamheden zal aan moeten sluiten op de doelgroep: hun handicap en/of behoefte. Zo heeft een psychiatrische patiënt doorgaans meer moeite met werkdruk (zoals een lopende band) dan verstandelijk gehandicapten. En fysiek zwaar werk zal voor bejaarden een groter probleem vormen dan voor jong volwassenen. Ook temperatuur en luchtvochtigheid kunnen een rol spelen.

Overigens kan een 'mix' van doelgroepen (bijvoorbeeld verslaafden en geestelijk gehandicapten) onderling bevruchtend werken en ook voor de ondernemer aantrekkelijk zijn (financiële risicospreiding).

Zoals gezegd hechten veel zorgcliënten eraan dat ze zich betrokken kunnen voelen bij het bedrijf. Dat betekent dat het overzichtelijk moet zijn bij wie en vóór wie ze werken. Grote bedrijven moeten daar extra op letten. Tegelijk moet het bedrijf ook niet te klein zijn omdat het zowel qua zorg als organisatorisch en bedrijfseconomisch



De kosten

Het opstarten van een zorgbedrijf hoeft in principe niet duur te zijn. Bij de initiële kosten valt te denken aan sanitaire en restauratieve voorzieningen, het creëren van een veilige werkplek en het scholen van de begeleider(s).

Een belangrijker knelpunt is het verkrijgen van een voldoende hoge onkostenvergoeding voor de operationele kosten in de jaren daarna. Cliënten die in een zorgkas aan de slag willen of een vorm van dagbesteding willen vinden, hebben immers begeleiding nodig. Ook vanuit arbo-wetgeving is dit noodzakelijk, aangezien de bedrijven en hun techniek te complex zijn om cliënten 'vrij' te laten rondlopen op het bedrijf.

Een apart punt van aandacht vormt de vraag in hoeverre de zorg ten koste gaat van de efficiency van de overige of reguliere werkzaamheden. Dat efficiencyverlies moet vanzelfsprekend als kostenpost worden meegewogen.

Het is voor de zorgcliënt aantrekkelijk als er jaarrond geschikt werk of een zinvolle dagbesteding mogelijk is. Soms zal hierop het teeltplan moeten worden aangepast, soms zal het ook mogelijk zijn dat de teler of zorgbemiddelaar voor bepaalde periode elders iets organiseert.

Als de cliënten via een zorginstelling op de tuinderij komen, heeft zo'n zorginstelling het liefst dat er meerdere cliënten tegelijk geplaatst kunnen worden. Dit uit oogpunt van efficiency. Dat geldt voor iets simpels als het transport naar 'het werk' en al helemaal als er op het bedrijf een gespecialiseerde begeleider nodig is.

Een grotere groep cliënten betekent echter wel dat er dan ook een forser beroep gedaan wordt op (de inrichting van) de zorgtuinderij. Dit temeer omdat er een balans moet blijven bestaan tussen de zorgverlening en de reguliere werkzaamheden die nu eenmaal tijdig moeten worden afgerond.



De baten

Hoewel het financieel gewin niet de eerste doelstelling moet zijn voor een zorgtuinder, wil hij er met zo'n bedrijfsverbreding natuurlijk minimaal niét op achteruit gaan. Dat betekent dat de te verwachten baten (de dagvergoedingen) hoger moeten zijn dan de te verwachten kosten (investering in eventuele aanpassingen en begeleiding).

Opstartkosten kunnen veelal wel betaald worden vanuit startsubsidies en sponsoring, maar het belangrijkste knelpunt zit in de vergoeding voor de operationele kosten.

De grootste bottleneck bij het maken van een sluitend bedrijfsplan blijkt de onzekerheid over de te verwachten baten. Zorginstellingen kunnen (of willen) namelijk zelden of nooit garanties geven over het aantal zorgvragers dat op een bepaalde zorgtuinderij zal worden geplaatst. En dat terwijl de zorgtuinder wél een aanvangsinvestering moet doen én voor de vraag staat of hij begeleiders in moet huren dan wel zichzelf als zodanig moet scholen. Voor je aan zoiets begint wil je toch van enige dekking verzekerd zijn.

Waarschijnlijk speelt hierbij een rol dat zorginstellingen de speelruimte willen houden om – in geval van financiële krapte – hun cliënten zélf te begeleiden en zo het gehele Persoons Gebonden Budget (PGB) voor de betreffende cliënten 'binnenshuis' te kunnen houden.

Een apart probleem is dat de zorgtuinder géén vergoeding krijgt als een cliënt onverhoopt niet komt opdagen. Vooral bij doelgroepen als 're-integratie' en 'herintreders' is het risico daarop reëel.

Zorg kan gefinancierd worden uit het genoemde Persoons Gebonden Budget (PGB). Dat loopt dan doorgaans via een zorginstelling. Het kan ook betaald worden met geld van gemeenten of uitkeringsinstanties. In praktijk blijkt het vaak erg lastig om de financiering voor elkaar te krijgen. Dit heeft vooral te maken met het feit dat de samenleving – in het bijzonder de betrokken zorginstanties en zorgdoelgroepen – nog onvoldoende bekend zijn met het fenomeen zorgbedrijf. Mogelijk dat het project 'Sociale kas' én het huidige succes van zorgboerderijen kunnen bijdragen aan een snellere institutionalisering.



Onbekendheid

Eén van de resultaten van het project 'Sociale kas' is dat veel zorginstellingen en (organisaties van) tuinders inmiddels hebben gehoord van en zijn gaan nadenken over het idee. De interesse voor zorgkassen is groeiende. Dat bleek niet alleen uit de talrijke gesprekken die de onderzoekers voerden maar ook uit de steeds grotere opkomst op de workshops die gedurende het project werden gehouden. Waar in 2004 slechts twee ondernemers kwamen opdagen, meldden zich in 2007 dertig tuinders voor een informerende workshop. En, in het najaar van 2007 zijn er twee zorgkassen van start gegaan.



Een bottleneck is ook de onbekendheid bij de zorgcliënten zelf. Eerder memoreerden wij dat zorginstellingen het liefste een aantal cliënten tegelijk op een zorgtuinderij willen kunnen plaatsen. Daarvoor hebben ze niet alleen een zorgtuinderij met voldoende plaatsen nodig, maar ook cliënten die naar een tuinderij willen. In praktijk blijkt het nog helemaal niet zo simpel om daar voldoende cliënten voor te vinden. Men kent het eenvoudigweg niet. Veel cliënten, zoals (licht) verstandelijk gehandicapten, zijn van nature honkvast en vinden het maar eng om naar een tuinderij over te stappen. Ook hier zal dus nog enig missiewerk nodig zijn.

Hetzelfde geldt voor cliënten die in principe in de gelegenheid zijn om zélf hun vraag te articuleren, zoals bejaarden die een dagbesteding zoeken of mensen met een burn-out. Zij zullen eerst van de mogelijkheden op de hoogte moeten zijn vóór ze een zorgtuinder gaan zoeken.

Op zich rechtvaardigt de explosieve ontwikkeling van het aantal zorgboerderijen de verwachting dat ook voor zorgtuinbouw een goede toekomst is weggelegd. Weliswaar heeft de glastuinbouw minder het imago van 'vrije natuur' maar daar kan letterlijk het imago van de 'tuin' of de 'serre' tegenover gezet worden. Mogelijk is het niet toevallig dat de meeste tuinderijen waar zorgactiviteiten plaatsvinden in de bloemen- en plantenhoek zitten.

Een quick scan naar de vraag in en rond het Westland leert in elk geval dat de potentiële vraag groot is. Naarmate tuinders erin slagen met hun specifieke mogelijkheden maatwerk te leveren moet een groeiende groep zorgcliënten te interesseren zijn voor de zorgkas.

Een voorbeeld: Zorgkwekerij Wijnen

Wijnen Perkplanten & Zorgtuinderij is een glastuinbouwbedrijf in het Brabantse Someren. Het wordt gerund door Frank en Toos Wijnen. Toos werkte acht jaar op een dagopvangcentrum voor ouderen tot ze in 1993 samen met haar man het tuinbouwbedrijf van haar schoonvader overnam. Haar belangstelling voor zorg bleef echter en sinds 2002 combineren Frank en Toos beide aspecten in de zorgtuinderij. Het begon met één cliënt en inmiddels komen er dagelijks vijf mensen met een verstandelijke beperking. Frans en Toos nemen er dan elk een paar onder hun hoede.

De werkzaamheden op het bedrijf zijn duidelijk aan de zorg aangepast. Andijvie ging eruit omdat de zorgcliënten daar niet zoveel mee konden. Daar kwamen snijbloemen voor in de plaats, die (in zomer en najaar) naar de veiling gaan. Verder zijn er in het voorjaar éénjarige zomerbloemen, die aan huis worden verkocht; violen, die in voor- en najaar worden verkocht; overwinteringsmogelijkheden voor kuipplanten; en kerstboomverkoop in december. Al met al een keus voor 'stevige' producten, die relatief eenvoudig zijn te verwerken.

De zorgcliënten worden bij zeer uiteenlopende werkzaamheden ingeschakeld. Dat varieert van oppotten en water geven tot het vouwen van dozen en huishoudelijk werk. Ook in het sociale leven draaien ze mee. Ze lunchen samen met het gezin, en hebben regelmatig contact met klanten en collega's. Ze horen erbij.

Naast het eigenlijke begeleiden is er natuurlijk ook het onvermijdelijke papierwerk. Middels rapporten en verslagen moet het zorgwerk verantwoord worden naar de financiers en de planning van (geschikte) activiteiten is soms een hele puzzel. 'Maar de reacties van ouders en verzorgers maken veel goed'. De financiering gaat overigens niet via zorginstellingen maar meestal via het Persoons Gebonden Budget van de cliënten zelf.



Een poging tot sociale innovatie



Het onderhavige project is begonnen als een beleidsidee dat voortvloeide uit een toekomstverkenning. Daarbij ging het om de vraag hoe een duurzame glastuinbouw er in de toekomst uit zou kunnen zien. Eén van de zoekrichtingen was het idee van 'een sociaal-cultureel biologisch bedrijf'.

Deze wel erg algemene omschrijving leidde tot een nogal moeizame zoektocht waarin alles mogelijk was en die mede daarom tot niets concreets leidde. Er konden met name onvoldoende partijen geïnteresseerd worden om een bijdrage te leveren aan verdere ontwikkeling van het idee. Voor een werkelijke innovatie is veel energie nodig. Verschillende partijen en functies moeten immers op een nieuw spoor komen en op een nieuwe manier gecombineerd worden. Daarvoor is aan alle kanten aanpassing nodig.

De beste katalysator is dan ook een groepje van serieus geïnteresseerden die de motivatie hebben om alle uiteenlopende barrières te slechten. Als onderzoeker kun je dan helpen met de expertise die daarbij nodig is.



We willen niet beweren dat het 'divergente denken' uit de eerste onderzoeksperiode nutteloos is geweest, maar duidelijk is wel dat de gerichte keuze voor het concept 'zorgkas' pas de mogelijkheid bood om het project letterlijk handen en voeten te geven en praktisch met tuinders aan de slag te kunnen.



Als onderzoekers hebben we vooral een bijdrage kunnen leveren aan het verkennen en in beeld brengen van het netwerk dat rond de zorgkas relevant is en van de basisvoorwaarden waaraan zo'n zorgkas zou moeten voldoen. Aan de hand van ervaringen in onder andere de zorglandbouw is bovendien verkend wat voor soort zorgcliënten bij wat voor soort bedrijven en/of werkzaamheden passen. Begin 2007 is daarover een rapport verschenen.



Najaar 2007 bleek dat met dit materiaal de interesse gewekt kon worden bij zowel zorginstellingen als ondernemers. De meest recente workshop met 30 agrarisch belangstellenden mag een succes genoemd worden. De eerste onderlinge contacten zijn daar door de deelnemers gelegd. In het Westland zijn inmiddels enkele tuinders van start gegaan met een zorgkas.

Belangrijke adressen en websites

Steunpunt Landbouw & Zorg
Churchillstraat 35
3772 KV Barneveld
Tel: 0342-450364
www.landbouwzorg.nl

www.zorgboeren.nl

Werkgroep Zorgkwekerij Westland
Contactpersoon: Dhr. W. Niemans
Laan van Wateringse Veld 911
2548 BR 's-Gravenhage
Tel: 070-3294099

LTO Noord Advies
Contactpersoon: Dhr. D. Pullen
Postbus126
7400 AC Deventer
Tel: 0572-328282

Wijnen perkplanten&zorgtuinderij
Contactpersoon: Mw. T. Wijnen - v.d. Mortel
Vaarselstraat 46
5711 RE Someren
Tel: 0493-496843
www.wijnenperkplanten.nl

Zorgkwekerij 'Onder de Wadden'
Contactpersoon: Dhr. A. B. Broos
Konkelswei 25
8854 AS Oosterbierum
Tel: 0518-481171



Colofon

Auteurs: Carin van der Lans, Gerben Splinter
Redactie: Leo Klep
Foto's: Gerben Splinter, Carin van der Lans, Wijnen Someren
Tekeningen: JAM Seelen
Vormgeving: Communication Services WUR

WUR Glastuinbouw, december 2007