

A portrait of Piet Verhoeven, a middle-aged man with glasses and a white shirt, standing in a tree nursery. The background shows rows of young trees in a field.

Gratis advies op maat

Piet Verhoeven, scholingsconsulent boomkwekerij, zoekt nieuwe wegen om boomkwekend Nederland beter te bereiken

Leren levert rendement op! De kop boven het A4-tje met informatie over scholingsconsulent boom- en vasteplantenteelt Piet Verhoeven is overduidelijk. Verhoeven geeft advies op het gebied van scholingsmogelijkheden, toont het rendement van scholing, informeert over subsidiemogelijkheden, organiseert cursussen en opleidingen op maat en bemiddelt in arbeid en personeelsmanagement. Dit alles geheel gratis en totaal onafhankelijk. Waarom doet boomkwekend Nederland niet massaal een beroep op zijn kunde en kennis? Een gesprek met een gedreven en bevlogen vakman, nog vol proactieve plannen.

Auteur: Ruud Jacobs

De afspraak voor dit gesprek is, hoe kan het ook anders, op een boomkwekerij. De sector waar Verhoeven zich al sinds 2003 op richt. De bedrijfsadviseur in dienst van Aequor is acht jaar op parttime detachingsbasis scholingsconsulent voor de boomkwekerij. Het initiatief voor het aanstellen van een scholingsconsulent voor de boomkwekerij ligt bij de Nederlandse Bond van Boomkwekers (heet nu LTO Vakgroep Bomen en Vaste planten). Verhoeven: "De NBvB vond het belangrijk dat de kennis in de boomkwekerijsector toenam, om zo de concurrentiekracht met het buitenland aan te kunnen. Om de concurrentie te kunnen pareren moest er meer kennis komen. Hiervoor was iemand nodig die vraag en aanbod op het gebied van kennis en kennisontwikkeling bij elkaar brengt, die alles organiseert en regelt. Dat is nu tien jaar geleden." In 2001 is de eerste scholingsconsulent aangesteld. Na twee jaar heeft Verhoeven het stokje overgenomen. Op parttime basis (0,5 fte) is hij gedetacheerd bij de boomkwekerijsector. "Ik ben formeel werkzaam

bij de organisatie Aequor, een overheidsorganisatie die zich bezighoudt met het begeleiden van leerbedrijven in het middelbare beroepsonderwijs in de groene sector. Ik ben daar bedrijfsadviseur geweest en bezocht leerbedrijven die leerlingen als stagiaire of als leerling-werknemer hadden die een mbo-opleiding volgden, en adviseerde hen hoe ze de begeleiding het beste konden organiseren. Daarnaast gaf ik advies over de ontwikkelingsmogelijkheden van de overige werknemers en uiteraard ook de ondernemer. Vanuit die functie heeft de boomkwekerijsector mij benaderd om met name scholingsadviezen te geven en scholingsinitiatieven op te zetten."

Wat doet de scholingsconsulent?

Verhoeven: "Mijn werk komt in grote lijnen neer op het leggen van contacten met kennisaanbieders, het ontwikkelen van cursussen, het maken van scholingsplannen op bedrijven, het verrichten van een helpdeskfunctie en het up-to-date houden van een overzicht van het cursusaanbod, o.a.

via de website www.boomkwekerijcursussen.nl." En dat is volgens Verhoeven hard nodig, want de ondernemers in de boomkwekerij weten niet of nauwelijks welke mogelijkheden er op het gebied van scholing en cursussen zijn. "Ondernemers zien door de bomen het bos niet meer. Door het aanstellen van de scholingsconsulent kwam er eindelijk een aanspreekpunt voor de sector waar alle vragen op het gebied van kennisontwikkeling, waarvan scholing een belangrijk onderdeel is, bij elkaar worden gebracht. Wat ik doe is ondernemers individueel adviseren, maar ook complete bedrijven. Het gesprek vindt in eerste instantie altijd plaats met de werkgever en vervolgens komen vanzelf de werknemers aan bod."

Werknemers

Het bereiken van die werknemers is voor Verhoeven een groot probleem. "Ik heb dat geprobeerd via de vakbonden, maar bijna niemand in de boomkwekerijsector is georganiseerd. Wat ik verder doe is het publiceren via vakbladen,



op beurzen rondlopen, vergaderingen bijwonen, interviews met de media, de website en via mondelinge overdracht van werknemers die al ervaring met mij hebben en dat dan weer aan anderen vertellen. Dat zijn manieren waarop ik ze probeer te bereiken. Zeker bij laaggeschoolde medewerkers is het erg moeilijk om ze in de leermodule te krijgen. Samen met opleidingsinstanties in het middelbaar beroepsonderwijs probeer ik een leukere manier van leren in de benen te zetten. Dit gebeurt door de opleidingen op de bedrijven plaats te laten vinden. Niet alleen door de vakdocent van de school, maar ook door de ondernemer of een externe deskundige als gastdocent uit te nodigen. Of door excursies te organiseren en door cursisten praktijkopdrachten mee te geven die ze op hun eigen bedrijf kunnen uitvoeren. 's Morgens een stukje theorie en 's middags gaat men de praktijk in of op excursie. Men kijkt bij elkaar in de keuken en daar leer je heel veel van."

Financiën

De scholingsconsulent wordt betaald via het scholingsfonds Colland Arbeidsmarktbeleid. Van het brutoloon van alle werknemers in de boomkwekerij wordt een percentage afgedragen aan het scholingsfonds. Verhoeven: "Vanuit dit fonds zijn cursusvergoedingen mogelijk voor werknemers en ook wordt hieruit de scholingsconsulent betaald." Binnen de boomkwekerij-

sector is Verhoeven de enige scholingsconsulent. Hij werkt landelijk. Verhoeven: "Het was echt noodzakelijk om ondernemers ervan bewust te maken dat je, door te investeren in je eigen personeel - onder meer door middel van scholing - meer rendement uit je bedrijf kunt halen.

"Veel ondernemers denken nog steeds dat kennisontwikkeling, waarvan scholing een onderdeel is, alleen maar geld kost en dat men dan in de schoolbanken moet gaan zitten"

Veel ondernemers denken nog steeds dat kennisontwikkeling, waarvan scholing een onderdeel is, alleen maar geld kost en dat men dan in de schoolbanken moet gaan zitten. Maar er zijn tegenwoordig veel attractievere manieren. Het onderwijs en cursussen zijn vandaag de dag heel anders geworden dan men vroeger gewend was. Het wordt allemaal veel leuker gemaakt. Er wordt echt maatwerk geleverd. U vraagt, wij draaien. Zo is het op dit moment ingericht. Scholing is

ook veel aantrekkelijker gemaakt voor degene die het moet gaan volgen. Alleen: hoe maak ik een ondernemer duidelijk, als hij 400 of 800 euro in een cursus investeert, wat dan het rendement is, en dat over een lengte van jaren. Nog steeds zijn ondernemers, als ze al over scholing denken, heel kortzichtig bezig. Ze doen niet meer dan wat wettelijk verplicht is. Voor de rest zijn ze niet met het investeren in hun eigen personeel bezig. Toch bespeur ik wel een kentering en ziet men nu eerder de meerwaarde van scholing. Ik geef het voorbeeld van een vrachtwagen vol met planten en bomen naar Zuid-Frankrijk. Als door een gebrek aan sortimentskennis verkeerde soorten zijn geladen en de hele vracht retour moet, dan is een sortimentscursus zo terugverdiend."

Grote of kleine bedrijven

Op wie en op welke bedrijven richt Verhoeven zich? "Mijn doelgroep ligt vooral in de midden-categorie van de boomteelt. Ik denk dat dat ongeveer zo'n duizend bedrijven zijn, met meer dan vijf man vast personeel. Het gaat om bedrijven die uiteindelijk een tussenlaag met een voorman of bedrijfsleider zullen hebben tussen de ondernemer en het personeel, waarbij de ondernemer meer aandacht moet gaan besteden aan personeelsbeleid. De grotere bedrijven hebben al iemand die zich met personeelszaken en HRM bezighoudt. Voor deze bedrijven heb ik een helpdeskfunctie of ik word uitgenodigd om



voor bepaalde onderdelen van het bedrijf dingen op een rijtje te zetten. Maatwerktrainingen op het eigen bedrijf, zeg maar. De kleinere bedrijven met twee of drie man personeel krijg ik nauwelijks zo ver dat zij wat aan scholing gaan doen. Dat is aan de ene kant ook wel logisch, want daar werkt de ondernemer nog even hard mee. Daar wordt informeel al heel veel kennis overgedragen. Naarmate de bedrijven groeien en een bedrijfsleider of diverse voormannen krijgen wordt dat allemaal anders.”

Scholing en training

Verhoeven staat niet zelf voor ‘de klas’. “Ik ben alleen maar een scholingsmakelaar. Ik probeer ondernemers ervan bewust te maken dat er opleidings- en scholingsmogelijkheden zijn en welke subsidies erbij horen, en ik kan ze ook adviseren met welke partij ze het beste in zee kunnen gaan. Ik geef onafhankelijk advies en meestal ook meerdere opties. Het bedrijf moet zelf de keuze maken. Ik zorg wel dat de contacten worden gelegd, zoals met het AOC-Oost, dat sterk is in bedrijfsgerichte maatwerkopleidingen.

Dus ik makel alleen en breng vraag en aanbod bij elkaar. Het is aan de ondernemer zelf of het uiteindelijk tot een contract met zo’n opleidingsinstituut komt.”

Crisis

In tijden van economische voorspoed is extra geld uitgeven voor scholing niet zo’n probleem, maar hoe is dat anno 2011? “De crisis gooit op dit moment wel roet in het eten. Toch zijn de bedrijven die overblijven en met schaalvergroting bezig zijn nu eerder geneigd om iets met scholing te doen. Dat komt doordat er binnen die bedrijven meerdere functies ontstaan. Het heeft echter ook te maken met een stukje ondernemerschap, zeker als je tegenwoordig een boomteeltbedrijf goed wilt runnen. Het zijn geen hobbyisten meer. Als ondernemer zul je een visie moeten hebben over de richting waar je met je bedrijf naartoe wilt, en wat dat betekent voor je personeel. Zeker ook voor de lange termijn. Gelukkig staan steeds meer ondernemers ervoor open om samen met mij te kijken naar de vraag: waar sta ik met het bedrijf, waar gaan we de komende vijf jaar naar

toe en wat voor consequenties heeft dat.”

Knelpunten

Niet alleen op het teelttechnische vlak zijn er zaken die volgens Verhoeven met cursussen/ scholing verbeterd kunnen worden. “Zo is communicatie binnen bedrijven, van leidinggevenden naar werknemers en omgekeerd, een van de grootste knelpunten. Ik adviseer dan een communicatietraining op managementniveau of een maatwerktraining met manager én medewerkers op het bedrijf. Altijd probeer ik in beeld te krijgen waar de kennisknelpunten of ontwikkelingsknelpunten zitten. Sommige knelpunten kun je door middel van scholing oplossen. Daarin kan ik adviseren. Maar ik zal ook niet nalaten om te zeggen ‘dit kennisprobleem kun je ook op een andere manier aanpakken’. Door bijvoorbeeld een tijdelijke coach op het bedrijf aan te stellen of door te adviseren om medewerkers beurzten te laten bezoeken en aan te melden als lid van een studieclub of door ze het vakblad te laten lezen. Er zijn nu eenmaal meer bronnen om kennis te ontwikkelen. Scholing is er daar maar eentje van.



Dat is meteen het moeilijke van mijn functie. Men denkt dat ik als scholingsconsulent alleen maar scholing wil verkopen.”

Personeel

Wat ziet Verhoeven als het speerpunt voor ondernemers in de boomkwekerijsector? “Een van de belangrijkste dingen van dit moment is het binden en boeien van je personeel. Als je daar op dit moment niet in gaat investeren, dan ben je bezig het paard achter de wagen te spannen. Wat kost het niet als mensen bij je weg gaan? Als ondernemer moet je zorgen dat je de medewerkers die je nu hebt ook vasthoudt. Je moet zorgen dat ze eigen verantwoordelijkheden, bevoegdheden en ook ontwikkelings-

mogelijkheden krijgen. De ondernemer moet dus leren delegeren en dat valt niet mee! Het grootste knelpunt, en dat is echt niet alleen in de boomkwekerij, zijn de HRM-kwaliteiten van de ondernemer. Daar moet gewoon heel veel aan gebeuren. Mijn belangrijkste taak is om ze daarvan bewust te maken, en van de noodzaak om te investeren in het eigen personeel. Dat is immers het kapitaal van je bedrijf. Een hele hoop boomkwekers weten mij wel te vinden, maar hiermee wil ik veel proactiever worden via studieclubs, bijeenkomsten en beurzen, om zo nog beter bij onze klanten terecht te komen. Ik ga nauwlettender dit soort activiteiten volgen om te zorgen dat ik mij daar laat zien.” Behalve personeelszaken is het de ondernemendheid van de

ondernemer die volgens Verhoeven vaak nog een push kan gebruiken. “Van vakdeskundige moet men meer ondernemer worden, en dat betekent dat je niet alleen moet weten hoe je plantjes moet kweken, maar ook hoe je je product moet verkopen en de marketing van je product moet verzorgen. Hoe verkoop ik mijn product, hoe zit het met mijn financieel management en kan ik de cijfers van de bank weer goed vertalen naar de toekomst toe. Maar ook algehele bedrijfsvoering en het maken van een bedrijfsvisie. Daar ben ik mee bezig, door in samenwerking met de HAS in Den Bosch een leergang Ondernemerschap op te zetten.”

Kosten scholingsconsulent

Wat gaat het de ondernemer kosten als hij de scholingsconsulent zijn gang laat gaan? “Niks. Het kost je alleen maar tijd, want ik word betaald door de sector. De hoeveelheid tijd is afhankelijk van wat de ondernemer graag wil. Ik kan bij wijze van spreken gewoon een kort gesprek met de ondernemer hebben en de scholingsmogelijkheden op een rijtje zetten, en dat hij verder zelf alle initiatief neemt. Of dat hij mij een paar medewerkers laat interviewen om te kijken wat dan de mogelijkheden zijn. De werkgever kan ook vragen of ik voor zijn bedrijf een scholingsplan wil maken. Dat betekent dat ik in principe alle werknemers moet interviewen en dat ik in beeld moet brengen waar de scholingsbehoeften liggen. Daar zijn geen kosten aan verbonden. Dus elke ondernemer die dit niet doet, is een dief van zijn eigen portemonnee. Desondanks blijft het moeilijk om ondernemers en bedrijven te overtuigen. Met behulp van best practices van bedrijven die door mij geadviseerd zijn en wel in scholing hebben geïnvesteerd, hoop ik andere ondernemers te overtuigen van wat scholing en kennis allemaal kan opleveren.”

Werkwijze

Verhoeven heeft tot nu toe de vragen van ondernemers afgewacht. “Maar dat gaat veranderen. Het lijkt vreemd, maar ik ga gewoon proactiever aan de slag. Hoe ik dat precies ga aanpakken? Dat zal zijn via studieclubs en bijeenkomsten en ik ga ook op de bedrijven nog meer mijn gezicht laten zien. Ik moet het zelf initiëren en voor bewustwording zorgen, zodat ze openstaan om je te ontvangen. Daar moet ik proactief mee aan de slag. Dat is echt de makke van de agrarische sector, want men is met de waan van de dag bezig.”



Ervaringen in afgelopen acht jaar

“Behalve dat ik proactief aan de slag moet om dingen van de grond te krijgen, heb ik ervaren dat het handig en belangrijk is dat er één aanspreekpunt is voor scholingszaken, zowel voor het bedrijfsleven als voor de opleiders. Dankzij de websites www.boomkwekerijcursussen.nl, www.raadvoordeboomkwekerij.nl en www.groenweb.nl is er ook meer duidelijkheid ontstaan over wat er allemaal is aan aanbod van opleidingen en cursussen”, zo laat Verhoeven weten. Maar hoeveel boomkwekers die het betreft hebben eigenlijk weet van al dit soort initiatieven? “Ik denk slechts 5 procent. Daar moet ik gewoon eerlijk in zijn. Daar is nog een hele wereld te halen. Ik ben volop bezig om te bekijken hoe ik mijn functie en mijn diensten zo goed mogelijk kan vermarkten en hoe ik de ondernemers het beste kan bereiken. Ik maak nieuwsbrieven, ik publiceer in het vakblad Boomkwekerij. De nieuwsbrieven gaan nu via de vakgroep naar de leden van Anthos en naar de leden van LTO Vakgroep Bomen en Vaste planten. Dat zijn niet alle boomkwekers. Ik schat

dat op dit moment slechts 40 tot 50 procent lid is. De rest is niet georganiseerd. De enige bron die een totaaloverzicht van alle boomkwekers heeft is het Productschap Tuinbouw, maar dat bestand mag ik niet gebruiken. Dit in verband met de wet op de privacy...”

Evaluatie

Alles gehoord hebbende, vraag ik me af of het begrip kennisconsulent wellicht meer op zijn plaats is. “Ik ben er inderdaad al jaren over bezig of die naam wellicht veranderd kan worden. Het punt is echter dat scholingsconsulent inmiddels al een begrip is geworden. De nieuwe brancheorganisatie LTO Vakgroep Bomen en Vaste planten gaat bekijken wat de scholingsconsulent in de afgelopen acht jaar heeft gedaan of de prioritering qua werkzaamheden wellicht anders moet worden ingevuld.” Verhoeven denkt dat uit de evaluatie een verschuiving qua werkzaamheden voortvloeit. “In de tijd van de NBvB ben ik me als scholingsconsulent ook steeds meer met het beleid gaan bezighouden, zoals op het gebied

van de ontwikkeling van het boomteeltonderwijs en de kennissite Groenweb. De nieuwe vakgroep is van mening dat de scholingsconsulent vooral uitvoerend bezig moet zijn en minder met beleid. Binnen LTO Nederland is een beleidsmedewerker aangesteld die ook verantwoordelijk is voor scholingszaken binnen de vakgroep. De stuurgroep scholingsconsulent van Colland Arbeidsmarktbeleid besluit echter wat de taakinhoud wordt.”

Eigen toekomst

Wat is volgens Verhoeven het perspectief voor de functie van scholingsconsulent? “Ik hoop dat de sector eind volgend jaar opnieuw financiële middelen beschikbaar stelt om in de boomkwekerij als scholingsconsulent te kunnen blijven functioneren. Tot nu toe zijn het steeds projecten van twee jaar geweest. Het huidige scholingsproject loopt tot eind 2012. Ofwel er moet een nieuw projectvoorstel komen dat door Colland moet worden goedgekeurd. Er is nooit zekerheid natuurlijk, maar ik verwacht wel dat dit initiatief nog jaren doorgaat, wellicht met een nuancering qua functie. Dus minder beleidsmatig en meer focussen op bedrijfsbezoeken.”

De scholingsconsulent boom- en vasteplantenteelt is mogelijk gemaakt met instemming van Anthos, LTO Vakgroep Bomen en Vaste planten, FNV Bondgenoten en CNV Land- en Tuinbouw en is gefinancierd via het scholingsfonds Colland Arbeidsmarktbeleid. Scholingsconsulent Piet Verhoeven is telefonisch bereikbaar via 06-51426753 en via mail: pverhoeven@aequor.nl.

De functie scholingsconsulent Boom- en vasteplantenteelt is tien jaar geleden tot stand gekomen met instemming van Anthos, LTO Vakgroep Bomen en Vaste planten, FNV Bondgenoten en CNV Land- en Tuinbouw en is gefinancierd via het scholingsfonds Colland Arbeidsmarktbeleid. In de afgelopen tien jaar is ervaring opgedaan met een scholingsconsulent voor de boomkwekerijsector. Hierdoor is bereikt dat er voor werkgevers, werknemers, onderwijs en werkzoekenden in de boomkwekerijsector een aanspreekpunt is voor scholing. Inmiddels werken de glastuinbouw, de bosbouwsector, de bloembollensector en de dierhouderij ook met een scholingsconsulent.