



‘Op Groene Hotspots komt alles samen voor praktische scholing groensector’

VHG-onderwijsman Jeroen Zijlmans: ‘Snel verdrievoudiging van zij-instroom’

Groene Hotspots zijn aanjagers van de groei van het groenonderwijs, ziet VHG-onderwijsman Jeroen Zijlmans. De instroom uit het vmbo neemt toe, de op zij-instromers gerichte brancheopleiding groeit nog harder.

Auteur: Bart Mullink

Jeroen Zijlmans zet zich bij brancheorganisatie VHG als beleidsadviseur onderwijs en arbeidsmarkt in voor samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven. De Groene Hotspots blijken voor dat doel een schot in de roos. Dat de opzet werkt, blijkt uit de groeiende instroom vanuit het vmbo, die rechtstreeks is te herleiden is tot de komst van deze Groene Hotspots. Ook de VHG-brancheopleiding gedijt er goed. Dat succes smaakt naar meer: verdere groei van de instroom en nog meer vervlechting van

onderwijs en de praktijk van het bedrijfsleven. Op de Groene Hotspot in Houten is het net pauze voor een klas vmbo-leerlingen. Vanaf het terras voor de lokalen kijken ze uit op een weelderige groene schooltuin. Zijlmans heeft deze locatie uitgekozen om te laten zien hoe een Groene Hotspot in de praktijk werkt. Bijvoorbeeld hoe leerlingen van het vmbo er kennismaken met de praktijk van de groensector, waardoor ze ineens wel enthousiast blijken te zijn voor een mbo-groenopleiding.



‘Overall Groene Hotspots maken hoeft niet; het is beter om het op tien plaatsen goed te doen’

Kleinschalig

Zijlmans illustreert hiermee dat het mogelijk is om de doorstroming uit het vmbo meer vaart te geven. ‘Je ziet in stedelijk gebied nogal wat jongeren kiezen voor vmbo groen. Dat is alleen niet omdat ze van het vak houden; ze komen af op het vriendelijke, kleinschalige karakter – een school zonder beveiligers bij de ingang, zoals ze zien bij andere, grotere scholengemeenschappen. Als ze op zo’n school zitten, moeten ze iets met groen. Wij proberen daar bovenop te springen, ze het echte werk te laten zien. We nemen ze mee naar mooie klussen van bedrijven. Vaak gaan dan de ogen open en ontdekken ze hoe mooi het vak kan zijn.’

Het zijn praktisch georiënteerde jongeren, weet hij, en het is de kunst om ze te verleiden tot de praktijk van de groensector. Er wordt uit meer hoeken naar ze gelonkt en het is nu eenmaal zo: alleen bekend maakt bemind. Hij

vertelt: ‘Een aoc in Velp zag jaarlijks één of twee vmbo-groenleerlingen doorstromen naar de hoveniersopleiding. Rond dat vmbo werd een clubje van bedrijven georganiseerd dat af en toe gastlessen verzorgt. En zie, dit jaar stromen er ineens dertien leerlingen door.’ Nijmegen, nog zo’n succesverhaal: Helicon ziet er twee jaar achter elkaar een instroomgroei van 50 procent. ‘Het begon ermee dat iemand van een bedrijf meeging met de decaan, die gewend was de regionale vmbo-scholen te bezoeken. Inmiddels zijn bedrijven daar nauw betrokken bij alle wervingsactiviteiten.’

Kwaliteit

Gezien de vraag uit de arbeidsmarkt is de extra instroom nog veel te bescheiden. Reden voor Zijlmans om te hopen dat ontwikkelingen zoals in Nijmegen en Velp overall hun vruchten gaan afwerpen. De eerste Groene Hotspot, op het Wellant Park in Houten, zag het licht in 2018. Intussen is het aantal officieel gegroeid tot zes. Zijlmans verwacht dat er binnen afzienbare tijd

WIM VAN GINKEL

nog een paar bij komen die het predicaat verdienen. ‘Het moeten er niet te veel worden. Een totaal van tien is denk ik het maximum. Er is volume nodig voor de kracht die je nodig hebt om onderwijs en bedrijven succesvol in elkaar te vlechten. Tien jaar geleden kon je op 40 locaties in Nederland een hoveniersopleiding doen. Maar we zagen dat je met al die halve klasjes niet de kwaliteit krijgt die je wilt. Dan doen we het liever op tien plaatsen goed.’

‘Groene Hotspots zijn locaties zijn waar heel veel dingen samenkomen’, legt hij uit. ‘Je hebt er een groot mbo voor nodig, met alle onderwijstypen, dus van bbl-niveau 1 tot de vierjarige bol-opleiding. Verder is het altijd een beoogde stek voor de VHG-brancheopleiding.’ Deze opleiding is opgezet door de VHG. Hij staat ook bekend als de avondopleiding en is bedoeld voor mensen vanaf achttien jaar, die hem vaak volgen naast hun werk.

Bedrijfsleven

De meerwaarde van de Hotspots zit volgens hem vooral in de rol van het bedrijfsleven. Over de samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven is altijd veel te doen, weet hij maar al te goed. ‘Ik ben van huis uit gericht op beleid. Vroeger was ik in allerlei overlegclubjes met het onderwerp aan de slag gegaan. Als VHG kwa-



Leerlingen van de brancheopleiding oefenen de praktijk bij Helicon in Eindhoven.

‘We hebben iedereen die wil keihard nodig en moeten hen dus een passende opleiding bieden’

men we op een gegeven moment tot de conclusie dat we beter direct de samenwerking met scholen kunnen zoeken. Alleen zijn onderwijs en bedrijfsleven heel verschillende organisaties, met een ander ritme en een andere manier van werken. Dat gaat niet vanzelf. Je moet die samenwerking goed organiseren. Om dat voor elkaar te krijgen, heb je veel partijen nodig op alle niveaus. Die moeten ergens bij elkaar komen.’

Zo’n plaats is de Groene Hotspot. Het concept gaat uit van een onderwijslocatie waar een prominente plaats is ingeruimd voor de groen-sector uit de regio. ‘We begonnen docententages te organiseren en hebben mensen uit het bedrijfsleven voor de klas gezet. Nieuwe ontwikkelingen in de praktijk komen op die manier snel naar de school. Of andersom, want een uitstapje naar een bedrijf is ook zo gemaakt. Mensen uit het bedrijfsleven komen op de Hotspot lesgeven over soorten werk die nog niet in het reguliere lesprogramma behandeld worden. Bijvoorbeeld verticaal groen, nieuwe materiaaltoepassingen, zwemvijvers, interieurbeplanting en nieuwe vormen van ecologisch beheer.’

Zij-instromers

Het UWV heeft de groensector hoog geplaatst op de lijst van sectoren waar de vraag naar extra mensen groot is. De zekerheid dat er werk is, kan jongeren over de streep halen, maar ook zij-instromers vinden hun weg naar het vak. ‘We hebben iedereen die wil keihard nodig. Dan moeten we dus ook een opleiding bieden die past bij iedereen.’ Voor zij-instromers is dat de brancheopleiding, en die floreert. In twee jaar steeg het aantal leer-

lingen van 350 naar het recordaantal van 500. Sommigen meldden zich aan omdat ze tijdens de coronacrisis hun beroep niet konden uitoefenen en daarom een ander vak wilden. Voor de VHG was de groeisput een reden voor een feest. Vanwege corona is dat heel bescheiden gevierd.’

De komende jaren ligt een verdere groei van de brancheopleiding in het verschiet. ‘Met een extern bureau hebben we de mogelijkheden verkend. De conclusie is dat over een paar jaar een leerlingenaantal van in totaal 1500 haalbaar moet zijn. Voor dit doel gaan we het aanbod verder verbreden en nieuwe doelgroepen actiever benaderen.’

Gemêleerd

De leerlingpopulatie is zeer gemêleerd, onderstreept hij. ‘We hebben mensen die bij een hovenier werken en in de avonden de opleiding volgen. Sommigen van hen zijn direct na het vmbo gaan werken, of ze traden in dienst bij een bedrijf waar ze eigenlijk stage zouden lopen. De tweede categorie bestaat uit mensen die van loopbaan willen veranderen. Zij werken bij een bank, als politiemann, journalist, in het verzekeringswezen, als militair. Die militairen zijn een interessante doelgroep, die we gaan opzoeken. We weten dat er veel afzwaaien als ze midden dertig zijn. Die halen we graag binnen.’

Als derde groep zijn er de hobbyisten. Niet het type dat de opleiding in het verleden bijna te gronde richtte, haast hij zich hieraan toe te voegen. ‘Er kwamen veel mensen die eigenlijk geen hovenier wilden worden, maar tuinarchitect. Daar heeft de VHG geen belang bij. Tien

jaar geleden was het de vraag of we ermee zouden ophouden of dat we het anders moesten doen. Het moet een ambachtelijke vakopleiding zijn; daar heeft de sector behoefte aan.’

Een herschikking van het lesprogramma bleek een gouden greep. ‘Tuinen ontwerpen zit er nog wel in, maar pas in het laatste, derde leerjaar.’ Eerst moet iedereen het programma voor respectievelijk aankomend hovenier (het eerste jaar) en hovenier (het tweede jaar) doorlopen. ‘De groep die alleen wil ontwerpen, heeft daar geen zin in; die komt niet meer. De hobbyisten van nu zijn een heel andere categorie; die trekken het gemiddelde niveau eerder omhoog dan omlaag. Vaak zijn ze gepensioneerd, bemiddeld en uiterst gemotiveerd om het vak in een grote eigen tuin in praktijk te brengen.’

Docenten

De brancheopleiding gedijt goed in de opzet van de Hotspots. ‘Omdat wij een particuliere opleiding zijn, hebben we veel vrijheid om zelf docenten te kiezen. Dat kunnen ook mensen van bedrijven zijn, ook al hebben die geen onderwijsbevoegdheid. Vaak kunnen ze als de beste over hun eigen werk vertellen. Zo zitten we met de opleiding heel dicht op de praktijk en de ontwikkelingen daarin. Met de deelnemende bedrijven hebben we heldere afspraken gemaakt over hun inzet voor de opleiding.’ Zijlmans prijst zich gelukkig dat de samenwerking met de praktijk zich blijft ontwikkelen. Als stuwende kracht en regisseur namens de branche kan hij intussen op sommige plaatsen een stapje achteruit doen. Bedrijven blijken serieus om te gaan met hun rol als mede-eigenaar van het Groene Hotspot-concept. ‘Zij nemen de regie van me over.’ De term *next level* klinkt. ‘Het is een goede ontwikkeling; hun betrokkenheid bij het groenonderwijs gaat naar een nieuw niveau.’

‘Om te kunnen groeien, gaan we het aanbod verbreden en nieuwe doelgroepen actiever benaderen’

