

Verantwoordingsinformatie, behorend bij het
kwalificatiedossier mbo:

Bloem, groen en styling

Kwalificaties

- » **Medewerker bloem, groen en styling**
- » **Vakbekwaam medewerker bloem, groen en styling**
- » **Bedrijfsleider/ondernemer bloem, groen en styling**
- » **Vakexpert bloem, groen en styling**

Versie

Gewijzigd 2021

Geldig vanaf

Penvoerder: Sectorkamer voedsel, groen en gastvrijheid
Gevalideerd door: Sectorkamer Voedsel, groen en gastvrijheid
Op: 01-07-2020

Inhoudsopgave

Het kwalificatiedossier kan een verwijzing bevatten naar de volgende (verantwoordings-)informatie. Dit is geen onderdeel van de kwalificatie-eisen.

<u>Verantwoordingsinformatie</u>	4
<u>1. Beroepscompetentieprofielen (bcp)</u>	4
<u>2. Examenprofielen</u>	4
<u>3. Arbeidsmarktinformatie</u>	4
<u>4. Trends en ontwikkelingen</u>	5
<u>5. Beroepsvereisten</u>	6
<u>6. Bijzondere vereisten</u>	6
<u>7. Beroepsspecifieke moderne vreemde talen</u>	6
<u>8. Ontwikkelmogelijkheden van de beroepsbeoefenaar in het onderwijs</u>	6
<u>9. Onderhoudsagenda</u>	7
<u>10. Wijzigingen ten opzichte van de voorgaande versie</u>	7
<u>11. Betrokkenen</u>	7
<u>12. Verblijfsduur 4 jarig</u>	8
<u>13. Aanvullende informatie</u>	8
<u>14. Certificaten</u>	8

Verantwoordingsinformatie

1. Beroepscompetentieprofielen (bcp)

Het kwalificatiedossier Bloem, groen en styling is gebaseerd op de volgende beroepscompetentieprofielen:

- [Floral Fundamental](#)
- [Floral Specialist](#)
- [Floral Artist](#)
- [Floral Retailmanager](#)

2. Examenprofielen

<http://kwalificaties.s-bb.nl/Handlers/CohortOutputLibrary.ashx?linkcode=5>

3. Arbeidsmarktinformatie

De groei van de wereldeconomie heeft een gunstig effect op de Nederlandse bloemensector. Consumenten geven steeds meer uit aan bloemen en planten. In 2017 bedroeg de toename acht procent en in 2018 was dat twee procent (retailinsiders1). De uitgaven voor bloemen en planten zullen de komende tien jaar met 50 procent groeien. Voor bloemenwebshops is naar verwachting sprake van een vervijfvoudiging van de omzet (van zo'n 2 miljard dollar tot ruim 11 miljard). Die groei gaat ten koste van met name de verkoop via de supermarkten. De omzet van bloemisten en speciaalzaken in Nederland is 2 miljard dollar per jaar. Vooral vanuit Azië zal de vraag naar bloemen enorm toenemen vanwege de koopkrachtstijging. De Nederlandse sierteeltsector zal de blik gericht moeten houden op Azië. China zal in eerste instantie vooral bloemen uit Europa en Afrika kopen, maar geleidelijk ook zelf tot productie overgaan (Rabobank2).

Het marktaandeel bloemisten in bloemen is onveranderd hoog (ruim 50 %) en groeiend in planten (30%). Het aantal vacatures bij bloemisten groeit, door de zich herstellende economie en de groeiende consumptie. De vraag naar mensen is dermate sterk, dat niet alle winkels de openstaande vacatures kunnen vervullen en in sommige gevallen zelfs moeten sluiten wegens gebrek aan personeel. De vervangingsvraag van huidige medewerkers/ondernemers zal de komende jaren gaan groeien, vanwege vergrijzing i.c.m. lange dienstverbanden.

SBB publiceert regelmatig actuele gegevens over de kans op werk en de kans op stage/leerbaan van alle kwalificaties. SBB vernieuwt deze informatie ieder jaar in januari. De volgende update zal plaatsvinden in januari 2020.

Kans op stage toont de kans om een stage te vinden voor bol-studenten in 2019.

Kans op leerbaan toont de kans om een leerbaan te vinden voor bbl-studenten in 2019.

Kans op werk toont de toekomstige kans om direct na het halen van het diploma een baan te vinden in het verlengde en op het niveau van de opleiding. Voor een tweejarige opleiding gaat het om kans op werk in 2021, voor een driejarige opleiding in 2022, enzovoorts.

Medewerker bloem, groen en styling

Kans op stage

Voor deze opleiding is het aanbod van stageplaatsen door bedrijven enigszins groter dan de vraag naar stageplaatsen door bol-studenten. Er zijn meer dan voldoende stageplaatsen beschikbaar.

Kans op leerbaan

Dit is een opleiding die (vooral) door bol-studenten wordt gevolgd. Vandaar dat voor deze opleiding alleen de kans op stage is bepaald en niet de kans op leerbaan.

Kans op werk

In het algemeen geldt voor deze opleiding dat de vraag naar en het aanbod van recent gediplomeerden in evenwicht zullen zijn. In sommige regio's zal de vraag naar recent gediplomeerden kleiner zijn dan het aanbod.

Vakbekwaam medewerker bloem, groen en styling

Kans op stage

Voor deze opleiding zijn de vraag naar stageplaatsen door bol-studenten en het aanbod van stageplaatsen door bedrijven in evenwicht.

Kans op leerbaan

Voor deze opleiding is het aanbod van leerbanen door bedrijven veel groter dan de vraag naar leerbanen door bbl-studenten. Dit betekent dat het vrij makkelijk is voor bbl-studenten om een geschikte leerbaan te vinden.

Kans op werk

In het algemeen geldt voor deze opleiding dat de vraag naar en het aanbod van recent gediplomeerden in evenwicht zullen zijn. In sommige regio's zal de vraag naar recent gediplomeerden kleiner zijn dan het aanbod, in andere zal de vraag naar recent gediplomeerden groter zijn dan het aanbod.

Bedrijfsleider/ondernemer bloem, groen en styling

Kans op stage

Voor deze opleiding zijn de vraag naar stageplaatsen door bol-studenten en het aanbod van stageplaatsen door bedrijven in evenwicht.

Kans op leerbaan

Dit is een opleiding die (vooral) door bol-studenten wordt gevolgd. Vandaar dat voor deze opleiding alleen de kans op stage is bepaald en niet de kans op leerbaan.

Kans op werk

In het algemeen geldt voor deze opleiding dat de vraag naar recent gediplomeerden veel groter zal zijn dan het aanbod. Na een opleiding tot bedrijfsleider gaan in de praktijk de meeste gediplomeerden aan het werk in de sector als beginnend beroepsbeoefenaar en zullen later doorstromen naar een baan op het niveau van de opleiding.

Vakexpert bloem, groen en styling

Kans op stage

Voor deze opleiding is het aanbod van stageplaatsen door bedrijven enigszins groter dan de vraag naar stageplaatsen door bol-studenten. Er zijn meer dan voldoende stageplaatsen beschikbaar.

Kans op leerbaan

Dit is een opleiding die (vooral) door bol-studenten wordt gevolgd. Vandaar dat voor deze opleiding alleen de kans op stage is bepaald en niet de kans op leerbaan.

Kans op werk

In het algemeen geldt voor deze opleiding dat de vraag naar recent gediplomeerden kleiner zal zijn dan het aanbod. In sommige regio's zal de vraag naar recent gediplomeerden veel kleiner zijn en in andere zullen vraag en aanbod in evenwicht zijn. VBW, de brancheorganisatie voor bloemisten in Nederland, geeft hierbij aan dat zij zeker bij meer specialisatie en onderscheidend vermogen in de bloemistenmarkt verwachten dat de vraag naar Vakexperts Bloem, groen en styling fors zal groeien.

De kans op stage en werk kan verschillen per opleiding en per regio. zie daarvoor <http://www.s-bb.nl/kans>

4. Trends en ontwikkelingen

Wetgeving en regelgeving

De sociale, fiscale, milieu- en andere wet- en regelgeving voor het bedrijfsleven wordt steeds complexer. Voor gespecialiseerde kennis worden doorgaans externe deskundigen ingezet voor advisering. De beroepsbeoefenaar bloem, groen en styling moet goed geïnformeerd zijn over de relevante wet- en regelgeving, met name over de inzet van tijdelijke arbeidskrachten en specifieke regelgeving voor freelancers. Dit geldt voornamelijk voor de niveau 4.

Ontwikkelingen in de beroepsuitoefening

SBB verzamelt informatie over trends en ontwikkelingen in de sector en de impact daarvan op kwalificatiedossiers. De inzichten zijn gebundeld in de Trendrapportage VGG. Deze rapportage maakt duidelijk wat de belangrijkste ontwikkelingen zijn voor de sector en welke ontwikkeling een uitdaging kunnen betekenen voor de invulling van het onderwijs.

Het trendonderzoek is geen momentopname, maar een dynamisch proces waarbij de rapportage regelmatig geüpdatet wordt met nieuwe trends en ontwikkelingen. Onderstaand is een samenvatting uit de trendrapportage 2019 toegevoegd. De volledige rapportage is te vinden op: <https://deeljekennis.s-bb.nl>

Sociaal culturele ontwikkelingen

Consumenten zijn, mede vanwege de gunstige conjunctuur, vaker bereid meer te besteden aan (luxe) boeketten, bloemen en planten. De top-bloemisten zijn de brand stores van bloemistenbranche. Zij bieden een etalage functie richting de consument. Met bijzondere variëteiten en seizoenproducten van hoge kwaliteit kan een bloemist zich onderscheiden van andere verkoopkanalen zoals tankstations. De bloemist en de supermarkt kunnen goed naast elkaar bestaan en elkaar zelfs versterken. De verschillende consumentendoelgroepen kopen op een eigen manier bloemen en planten. Door als verkoopkanaal specifiek voor een doelgroep te kiezen, is het mogelijk groei te realiseren (royalfloraholland.nl). Daarnaast biedt de bloemist extra service en assortiment voor bloemwerk bij bijzondere momenten en omstandigheden.

Ecologische ontwikkelingen: maatschappelijk verantwoord ondernemen

De consument stelt nog beperkte eisen aan de duurzaamheid van het product maar dit neemt wel toe. Er komt extra druk op maatschappelijk verantwoord produceren. Dit gaat om arbeidsomstandigheden, energie en gewasbescherming. Neonicotinoïden, die mogelijk bijen doden, zijn bijvoorbeeld niet gewenst. Milieu- en consumentenorganisaties dringen via de grootwinkelbedrijven aan op een verantwoorde productiewijze. Tevens heeft de Internationale sector haar krachten gebundeld in het FSI-initiatief. Dit platform heeft als doel om 90% van de mondiale sierteeltproductie en handel in 2020 duurzaam te laten zijn. Door bedrijfscertificering kan duurzaamheid worden aangetoond (Rabobank6).

Een voorbeeld van een bedrijf dat inspeelt op de duurzaamheid ontwikkelingen is Sprinklr. Bij Sprinklr koop je duurzaam groen. Ze kiezen voor buitenplanten die gekweekt zijn zonder gif. Hun kamerplantenkwekers zijn voorlopers op het gebied van preventieve biologische bestrijding. Klanten kunnen online hun planten uitkiezen en betalen.

Duurzame productie en leefomgeving

Door de aandacht voor het milieu, gezondheid en de bezorgdheid over het milieu verandert de functie van een plant en hoe de

mensen planten inzetten. Dat betekent dat ook dat de rol van een planten- en/of bloemenverkoper verandert.

Bloemisten zijn aan het verduurzamen. In Nederland bestaat voor bloemisten een certificering: de 'Barometer duurzame bloemist', een instrument van Stichting Milieukeur. Afhankelijk van het inkooppercentage duurzamere bloemen en planten en het aantal punten dat wordt behaald op de bedrijfsvoering, wordt een bloemist gecertificeerd op het bronzen, zilveren of gouden niveau van de Barometer. Duurzaamheid is de standaard aan het worden in plaats van een verkoopargument.

De veranderende consument online

Consumenten kopen steeds meer online. De online verkoop van bloemen en planten neemt steeds verder toe. Er zijn steeds meer nieuwe initiatieven, die het kopen van bloemen en planten online mogelijk maken. Mannen kopen vaker bloemen of planten via internet dan vrouwen, concluderen marktonderzoekers in de consumententracker van Royal FloraHolland. Waar drie procent van de vrouwen ze online aanschaf, ligt dat percentage bij mannen op tien procent. Mannen doen ook vaker een aankoop telefonisch dan vrouwen (vier om één procent). Een verklaring kan volgens het bedrijf zijn dat mannen eerder voor het gemak van kopen op afstand kiezen, terwijl vrouwen meer plezier beleven aan het fysiek kopen van bloemen en planten. Uit de consumententracker bleek verder dat jongeren voorop lopen in de online aanschaf van bloemen en planten (Retailtrends). Er zijn steeds meer nieuwe initiatieven, die het kopen van bloemen en planten online mogelijk maken, voorbeelden zijn Bloomon, topbloemen.nl, Flower family en Sprinklr. De verwachting is dat de consument de bloemist op waarde zal blijven schatten ondanks deze nieuwe ontwikkelingen, vanwege het persoonlijk contact en tailormade oplossingen. De ontwikkeling van de onlineomzet vervangt veelal de omzet in de supermarkten en gaat niet ten koste van de bloemist. De consument kiest bij voorkeur voor ontzorging door de vakman die ook kwaliteit levert.

Nieuwe business modellen

Opschalende retailbedrijven in groothandel bloemen en planten zorgen voor schaalvergroting en consolidatie in de bedrijfstak. Groothandelaren die de rol van serviceprovider bij retail kunnen vervullen hebben een voorsprong. Blijvers zetten in op online methoden en het gebruiken van data om tot nieuwe verdienmodellen te komen. Ketenoptimalisatie via nauwe samenwerking met telers(verenigingen) en afzet hoort hierbij (Rabobank6).

In de bloemenbranche is ook sprake van ketenverkortening, m.n. door de komst van online-platformen koopt de bloemist steeds vaker en meer direct in bij de bron. Enkele nieuwe spelers zetten in op het verkorten van de keten. Zo maakt Bloomon zelf afspraken met kwekers, om de weg tussen de kweker en de consument zo kort mogelijk te maken. Bloomon is een online bloemenwinkel waar je een (flexibel) abonnement kunt afsluiten om iedere week, maand of tweewekelijks een verse bos bloemen die bij je wordt thuisbezorgd. En ook bij Flower Family staat een korte keten centraal. De grote hoeveelheid schakels zorgt er vaak voor dat de kwaliteit, maar ook de duurzaamheid van een product verloren gaat. De Flower Family werkt samen met gespecialiseerde kwekers, die rekening houden met energievoorziening, waterhuishouding en letten op het gebruik van pesticiden voor ongedierte op de bloemen. Zij bouwen met hun geselecteerde groep van kwekers een duurzame relatie op om vervolgens data te kunnen uitwisselen over de behoefte en vraag van hun klanten (family members).

Een enorm assortiment, kleine bestelhoeveelheid en full-service pakket van thuisbezorgen, margesupport en in de toekomst mogelijk zelfs service merchandisingconcepten zijn denkbaar bij de fysieke bloemist. De service bij een bloemist verandert door de digitale veranderingen. De bloemist wordt meer de adviseur en begeleider. Het is voor de bloemist van belang om meer te leren denken vanuit de wensen van de consument.

5. Beroepsvereisten

N.v.t.

6. Bijzondere vereisten

Medewerker bloem, groen en styling

Nee

Vakbekwaam medewerker bloem, groen en styling

Nee

Bedrijfsleider/ondernemer bloem, groen en styling

Nee

Vakexpert bloem, groen en styling

Nee

7. Beroepsspecifieke moderne vreemde talen

N.v.t.

8. Ontwikkelmogelijkheden van de beroepsbeoefenaar in het onderwijs

Het dossier bloem, groen en styling haakt in op de ontwikkelingen binnen de bloemensector en maakt het mogelijk om breder op te leiden waar mogelijk en specifiek indien gewenst.

De medewerker bloem, groen en styling kan doorgroeien naar vakbekwaam medewerker bloem, groen en styling.
 De vakbekwaam medewerker bloem, groen en styling kan doorgroeien naar vakexpert bloem, groen en styling of bedrijfsleider/ondernemer bloem, groen en styling.
 De vakexpert en de bedrijfsleider/ondernemer bloem, groen en styling kunnen doorstromen naar het HBO in de richtingen bloemsierkunst, styling en eventueel ondernemerschap/bedrijfskundige richtingen.

9. Onderhoudsagenda

Onderwerp	Actie	Wie	Wanneer
Wettelijk periodiek onderhoud	Evaluëren en actualiseren kwalificatiedossier	SBB, in samenwerking met de sectorkamer VGG, het marktsegment Groen, de branche en het onderwijs	Vanaf het moment van vaststelling door het ministerie van OCW, ten minste één keer in de vijf jaren

10. Wijzigingen ten opzichte van de voorgaande versie

Categorie	Kruis aan welke categorie van toepassing is :	Omschrijving
Categorie 1: Nieuw dossier		Dit dossier zat voorheen niet in de kwalificatiestructuur. Nadere toelichting is niet nodig.
Categorie 2: Nieuwe elementen	x	Dit betreft sterk gewijzigde dossiers waarop de Toetsingskamer een ingangstoets heeft uitgevoerd. Er is sprake van nieuwe of samengevoegde kwalificaties, certificeerbare eenheden, bcp's, etc. Bij de toelichting hieronder bevindt zich een samenvatting van de wijzigingen in dit dossier.
Categorie 3: Wijzigingen		Er zijn zaken gewijzigd in een bestaand dossier. Bijvoorbeeld inhoudelijke wijzigingen in de kerntaakbeschrijving of de werkprocessen. Ook kleinere wijzigingen, zoals het toevoegen van matrices voor rekenen/wiskunde, het herstellen van spelfouten, herformuleringen die geen betekenisverschillen inhouden en beperkte tekstuele wijzigingen vallen hieronder. Bij de toelichting hieronder bevindt zich een samenvatting van de wijzigingen in dit dossier.
Categorie 4: Ongewijzigd		Dossier is volledig ongewijzigd. Nadere toelichting is niet nodig.

De aanleiding voor actualisering van dit kwalificatiedossier waren de ervaren knelpunten bij de erkenning van leerbedrijven en nieuwe ontwikkelingen binnen de branche. Bij onderhoud van dit dossier zijn 4 nieuwe beroepscompetentieprofielen (BCP) gebruikt.

Vanwege de ervaren erkenningsproblematiek zijn beschrijvingen binnen het kwalificatiedossier geactualiseerd en is de beschrijving van de context in de typering van de beroepengroep in zowel het basisdeel als de profielen aangepast.

Het kwalificatiedossier is verder geactualiseerd op onderstaande onderwerpen:

- online, social media en digitalisering
- commerciële en ondernemingsvaardigheden
- creativiteit, innoveren en inspelen op nieuwe ontwikkelingen
- duurzaamheid en duurzaam ondernemen

In de profielen voor de Bedrijfsleider/ondernemer bloem, groen en styling en de Vakexpert bloem, groen en styling zijn een aantal werkprocessen op het gebied van ondernemerschap vervangen door werkprocessen uit het referentiedocument ondernemerschap.

Tot slot is het verschil tussen de kwalificaties duidelijker beschreven.

11. Betrokkenen

Het kwalificatiedossier Bloem, groen en styling (gewijzigd 2020) is ontwikkeld in opdracht van de sectorkamer Voedsel, groen en gastvrijheid. Het marktsegment Groen heeft inhoudsdeskundigen voorgedragen uit onderwijs en bedrijfsleven die input leverden tijdens het ontwikkelproces. Inhoudsdeskundigen vanuit onderstaande organisaties waren betrokken bij het ontwikkelproces:

- VBW (Vereniging Bloemist Winkeliers)
- Thijert bloemsierkunst Hengelo
- Bloemboetiek Marc Bloedjes
- Hendriks bloemen
- Clusius college
- Zone.college
- Aeres MBO

- Citaverde college

Het kwalificatiedossier Bloem, groen en styling (gewijzigd 2020) is gevalideerd door de sectorkamer Voedsel, groen en gastvrijheid op advies van marktsegment Groen. De samenstelling van het marktsegment en de sectorkamer is te vinden op www.s-bb.nl.

12. Verblijfsduur 4 jarig

N.v.t.

13. Aanvullende informatie

N.v.t.

14. Certificaten

N.v.t.