



51 / 296

Bedrijfsgezondheidszorg in de glastuinbouw

STIGASREEKS 3

Nederlands Instituut voor Arbeidsomstandigheden



NIA1114980



f 17,50

BEDRIJFSBENADERING EN -ADVISERING IN DE GLASTUINBOUW OM DE LICHAMELIJKE BELASTING TE REDUCEREN

ONTWIKKELING EN EVALUATIE VAN EEN AANPAK

Dit onderzoek is mede tot stand gekomen met financiering van het Ministerie van Sociale zaken en Werkgelegenheid.

E. Wortel (NIPG)
J.Th.M. Dekker (Stigas)
M.J.E.J. Droog (Stigas)

Naaldwijk, juni 1993

Nederlands Instituut voor
Arbeidsomstandigheden NIA
bibliotheek-documentatie-informatie
De Boelelaan 30, Amsterdam-Buitenveldert

ISN-nr. 20.885
plaats 51-296
datum

05 SEP. 1994

INHOUD

SAMENVATTING	pagina 7
1. INLEIDING	13
1.1 Introductie	13
1.2 Doelstellingen	15
1.3 Opzet van het rapport	16
2. AANPAK VOOR BEDRIJFSBEZOEKEN	17
2.1 Inleiding	17
2.2 Aanpak om met bedrijven een eerste contact te leggen	17
2.2.1 Inhoud	17
2.2.2 Procedure	17
2.3 Aanpak om over lichamelijke belasting te adviseren	18
2.3.1 Inhoud	18
2.3.2 Procedure	19
2.3.3 Ondersteunende materialen	21
3. OPZET VAN HET EVALUATIE-ONDERZOEK	23
3.1 Introductie	23
3.2 Steekproef	23
3.3 Methoden voor de gegevensverzameling	24
3.3.1 Algemene bedrijfsgegevens	24
3.3.2 Deelname aan bedrijfsbezoeken	24
3.3.3 Uitvoering eerste bedrijfsbezoek	24
3.3.4 Uitvoering tweede bedrijfsbezoek	25
3.3.5 Uitvoering derde en volgende bedrijfsbezoeken	25
3.3.6 Effecten van de bezoeken	25
3.4 Procedures	25

	pagina
4. EERSTE BENADERING VAN BEDRIJVEN	27
4.1 Introductie	27
4.2 Resultaten	27
4.2.1 Deelname naar type benadering: telefoon en bonnefooi	27
4.2.2 Deelname naar teelt	28
4.2.3 Deelname in relatie tot bedrijfskenmerken	28
4.2.4 Efficiëntie naar type benadering	29
4.3 Conclusies	29
5. UITVOERING EERSTE BEZOEK	31
5.1 Introductie	31
5.2 Resultaten	31
5.2.1 Kennismaking met de ondernemer en werknemers	31
5.2.2 Stap 1: toelichting op de activiteiten van Stigas	32
5.2.3 Stap 2: behoefteninventarisatie	32
5.2.4 Stap 3: tips ten behoeve van arbeidsomstandigheden	32
5.2.5 Stap 4: bespreking van fysieke belasting als arbo-probleem	33
5.2.6 Stap 5: aansporing tot het invullen van de checklist	33
5.2.7 Sfeer van het eerste bedrijfsbezoek	34
5.2.8 Artikelen uit Oogst achtergelaten	34
5.2.9 Aanleiding voor een tweede bezoek	34
5.3 Conclusies	35
6. UITVOERING TWEEDE BEDRIJFSBEZOEK	37
6.1 Introductie	37
6.2 Resultaten	37
6.2.1 Checklist ingevuld	37
6.2.2 Stap 6: toelichting op het ontstaan van klachten	38
6.2.3 Stap 7: risicosituaties/-taken signaleren	38
6.2.4 Stap 8: ergonomische adviezen	39
6.2.5 Stap 8: taakroulatie	39
6.2.6 Stap 8: houdings- en bewegingsadviezen	40
6.2.7 Sfeer van het tweede bezoek	41
6.3 Conclusies	41

7. UITVOERING BEZOEKEN TEN BEHOEVE VAN WERKNEMERS	43
7.1 Introductie	43
7.2 Resultaten	44
7.2.1 Stap 1: toelichting op de activiteiten van Stigas	44
7.2.2 Stap 2: behoefteninventarisatie	45
7.2.3 Stap 3: tips ten behoeve van arbeidsomstandigheden	45
7.2.4 Stap 4: bespreking van fysieke belasting als arbo-probleem	45
7.2.5 Stap 6: toelichting op het ontstaan van klachten	46
7.2.6 Invullen checklist (stap 5) en het bekijken van werkzaamheden	46
7.3 Conclusies	47
8. EFFECTEN VAN DE ADVIEZEN VAN DE ARBO-ADVISEURS	49
8.1 Introductie	49
8.2 Resultaten	50
8.2.1 Ergonomische adviezen die zijn opgevolgd per bedrijf	50
8.2.2 Adviezen die niet zijn opgevolgd en achterliggende redenen	52
8.2.3 Adviezen over taakroulatie die zijn opgevolgd per bedrijf	56
8.2.4 Adviezen over houding en beweging die zijn opgevolgd door de ondernemer	56
8.2.5 Impressies met betrekking tot de effecten op werknemers	57
8.3 Conclusies	57
9. BELANGRIJKSTE BEVINDINGEN EN AANBEVELINGEN	59
9.1 Introductie	59
9.2 De aanpak in grote lijnen	59
9.3 De aanpak ten behoeve van de bedrijfsbenadering	61
9.4 De aanpak ten behoeve van bedrijfsadvisering	61
9.5 Overige conclusies en aanbevelingen	65
9.6 Werk-ervaringen van de arbo-adviseurs met de aanpak	65
9.7 Het overdraagbaar maken van de aanpak	65
9.8 Samenvatting van de aanbevelingen	66

SAMENVATTING

Stigas heeft als doelstelling de gezondheid van personen die werkzaam zijn in de agrarische sectoren te bevorderen. Eén van de manieren waarop Stigas deze doelstelling vorm geeft, is het brengen van bezoeken aan bedrijven door arbo-adviseurs. Echter, het benaderen van bedrijven voor een eerste bezoek blijkt moeilijk te zijn en het effect van advisering levert vaak niet de beoogde resultaten op.

Om een succesvolle bedrijfsbenadering en - advisering te ontwikkelen, is bij de Stigas vestiging te Naaldwijk een project uitgevoerd. Dit project is mede gefinancierd door het Directoraat-Generaal van de Arbeid (DGA) van het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid (SZW). In dit project is door het Nederlands Instituut voor Praeventieve Gezondheidszorg TNO (NIPG-TNO) een aanpak ontwikkeld. Dit is in samenwerking met de betreffende arbo-adviseurs van Stigas gedaan; vervolgens hebben zij met de aanpak in het veld gewerkt. Deze aanpak is bedoeld om bedrijven waar nog niet eerder contact mee is geweest te benaderen en te adviseren over het verbeteren van hun arbeidsomstandigheden. Gezien de ernst en omvang van lichamelijke belasting in de glastuinbouw was de advisering primair gericht op de lichamelijke belasting in het werk. De ontwikkelde aanpak kenmerkt zich door een combinatie van principes uit de voorlichtingskunde, de communicatiewetenschappen en innovatiestrategieën (onder andere participatieve ergonomie) enerzijds en kennis over houding en beweging toegespitst op de specifieke sector anderzijds.

De nieuwe aanpak is weergegeven in een draaiboek waarmee de twee arbo-adviseurs in de periode maart t/m december 1992 hebben gewerkt en het NIPG-TNO heeft deze aanpak geëvalueerd. Hiertoe zijn 97 bedrijven benaderd: 47 bedrijven met éénmalig oogstbare gewassen (hier: sla en radijs) en 50 bedrijven met meervoudig oogstbare vruchtdragende gewassen (hier: tomaten, komkommers, paprika's en aubergines). Het betreft bedrijven waar doorgaans minder dan vijf werknemers in vaste dienst zijn.

De evaluatie van de aanpak richtte zich op (1) de deelname van bedrijven aan een eerste en tweede bezoek (2) het verloop van de bezoeken en (3) de effecten van de adviezen die de arbo-adviseurs aan ondernemers en werknemers hebben gegeven. De methoden om gegevens te verzamelen rond de aanpak zijn zodanig gekozen dat de ondernemers en werknemers niet zijn belast. De gegevensverzameling is gebeurd door middel van gestructureerde registratie- en verslagformulieren, bijna alle ontwikkeld door het NIPG-TNO, die de arbo-adviseurs hebben ingevuld. De belangrijkste conclusies van het evaluatie-onderzoek zijn de volgende:

- de deelname van bedrijven aan een eerste - en tweede bezoek was erg hoog (resp. 94% en 87%). Daarmee is een doorsnee groep van de populatie tuinders in het Westland bereikt;
- de uitvoering van de bezoeken is goed verlopen. De arbo-adviseurs hebben na getraind te zijn de bezoeken zonder problemen kunnen uitvoeren. De reacties van ondernemers waren doorgaans positief of neutraal. Voor zover de onderzoeksresultaten daar inzicht in hebben kunnen geven, geldt dit ook voor de reacties van werknemers.

- de effecten van de advisering zijn eveneens succesvol. In 57% van de bedrijven zijn één of meer ergonomische verbeteringen aangebracht waarvan een deel ook financiële consequenties had voor de ondernemer. De effecten op taakroulatie en op houding en beweging konden om onderzoekstechnische redenen alleen voor ondernemers worden vastgesteld. De meeste ondernemers (91%) hebben aangegeven een houdings- en bewegingsadvies te hebben opgevolgd. Voor wat betreft taakroulatie zegt 51% van de ondernemers dit te hebben opgevolgd. De effecten op houding en beweging en op taakroulatie moeten met voorzichtigheid worden bekeken, omdat deze effecten niet door de arbo-adviseur zijn waargenomen. Bij taakroulatie gaat het bovendien om een kleine groep van ondernemers waarvan opvolging van het advies kon worden nagegaan.

De eindconclusie is dat hoewel een aantal elementen uit de aanpak verdere uitwerking behoeven, de aanpak in grote lijnen zeer succesvol is geweest. De ervaringen van de arbo-adviseurs om volgens de aanpak te werken waren bovendien erg positief. Aanbevolen wordt om de aanpak in de huidige sector verder uit te breiden en de aanpak ook te gaan gebruiken in andere sectoren. In het volgende zal meer in detail worden ingegaan op de methode van bedrijfsbenadering en -advisering die de arbo-adviseurs tijdens het project hebben gevolgd en zullen de aanbevelingen verder worden toegelicht.

De bedrijfsbenadering

De gekozen aanpak om bedrijven voor de eerste keer te benaderen, kenmerkte zich door een 'voorzichtige, niet bedreigende opstelling' van de arbo-adviseur. Dit betekende dat de arbo-adviseur als reden voor het bezoek niet 'het geven van adviezen' heeft genoemd. De reden voor de komst was 'het een en ander te komen vertellen over het werk van Stigas'.

Het daadwerkelijk benaderen van bedrijven is ofwel telefonisch gebeurd, waarbij van te voren een algemene Stigas-folder was toegestuurd, ofwel er werd onaangekondigd een eerste bezoek gebracht, de zogenaamde 'bonnefooi-benadering'. Beide methoden van benaderen leverden een hoge respons op, maar de bonnefooi-benadering bleek iets efficiënter te zijn.

De bedrijfsadvisering

Het doel van de aanpak voor bedrijfsadvisering was om ondernemers één of meer ergonomische verbeteringen in hun bedrijf aan te laten brengen ten einde de lichamelijke belasting in het werk te verminderen. Daarnaast was het doel om ondernemers en werknemers aan te zetten tot taakroulatie en verbetering in hun houding en beweging. Elementen uit de aanpak om dit doel te realiseren, waren de volgende:

1. stapsgewijs is bij ondernemers en werknemers een behoefte gekweekt om de lichamelijke belasting in het werk te reduceren. Daarbij ontwikkelde de inhoud van de advisering zich van sectorbreed naar bedrijfsspecifiek;
2. voor de uitvoering van de aanpak waren minimaal twee bezoeken nodig. Voor elk bezoek was een aantal stappen vastgesteld die de arbo-adviseur afwerkte in een vaste volgorde.

Twee bezoeken boden daarnaast de mogelijkheid om werknemers te bereiken, een vertrouwensrelatie met de ondernemer op te bouwen en om de arbo-adviseur zich te laten voorbereiden op de advisering;

3. een ander essentieel element uit de aanpak was het bevorderen van participatie van ondernemers en werknemers om hun betrokkenheid bij het verminderen van lichamelijke belasting te vergroten. Dit vergroot de kans op het opvolgen van adviezen. Het bevorderen van de participatie is geprobeerd vorm te geven door enerzijds de arbo-adviseur zelf een bescheiden en behulpzame houding aan te laten nemen en anderzijds doordat de arbo-adviseur ondernemers en werknemers stimuleerde tot het stellen van vragen en het geven van hun mening. Participatie van ondernemers is bovendien gestimuleerd door hen aan te sporen aan te geven welke werkzaamheden zij zelf wilden verbeteren om de lichamelijke belasting te verminderen;
4. tenslotte is geprobeerd de arbo-adviseur zo deskundig mogelijk te laten overkomen. Dit is vorm gegeven door de arbo-adviseur in het eerste bezoek één of meer tips te laten geven en door onjuiste ideeën weg te nemen.

Het *eerste bezoek* was vooral gericht op de ondernemer. Tijdens dit bezoek heeft de arbo-adviseur de eerste vijf stappen uit de aanpak uitgevoerd:

stap 1.

toelichting op de activiteiten van Stigas en de plaats van bedrijfsbezoeken hierin

stap 2.

behoeften die de ondernemer met betrekking tot arbeidsomstandigheden heeft, arbo-breed inventariseren

stap 3.

de ondernemer één of meerdere tips geven om de arbeidsomstandigheden te verbeteren, met name op het gebied van fysieke belasting

stap 4.

de ondernemer/werknemer bewust maken van fysieke belasting als arbeidsomstandighedenprobleem in de sector

stap 5.

het aansporen om een checklist in te vullen met behulp waarvan aangegeven wordt waar verbeteringen qua fysieke belasting gewenst zijn. De checklist is primair bestemd voor de ondernemer, maar wordt bij voorkeur ingevuld samen met werknemers

De uitvoering van het eerste bezoek is doorgaans goed verlopen. De arbo-adviseurs hebben de punten die aan de orde moesten worden gesteld goed kunnen uitvoeren en de reacties van de ondernemers waren overwegend positief of neutraal. De meeste ondernemers waren bereid de teeltspecifieke checklist in te vullen. Het eerste bezoek duurde gemiddeld bijna een half uur.

Het *tweede bezoek* was gericht op ondernemers en wanneer werknemers in vaste dienst waren, ook op werknemers. In 33 van de 75 bedrijven waar een tweede bezoek is gebracht, heeft de arbo-adviseur werknemers voorgelicht. De arbo-adviseur had het tweede bezoek veelal gepland

rond koffietijd, zodat ondernemer en werknemers gezamenlijk in de kantine aanwezig waren. De belangrijkste reden om werknemers in het tweede bezoek niet te spreken, was dat de werknemer problemen had met de Nederlandse taal (14 bedrijven).

In het tweede bezoek werden de stappen 6 t/m 8 uit de aanpak uitgevoerd:

stap 6.

het ontstaan van klachten aan het bewegingsapparaat bespreken

stap 7.

de risicosituaties/-taken in dit bedrijf bespreken

stap 8.

het geven van adviezen om de lichamelijke belasting te verminderen

Ten behoeve van werknemers werd aan het begin van het tweede bezoek nog even kort ingegaan op een aantal stappen uit het eerste bezoek.

Stap 6, het bespreken van het ontstaan van klachten aan het bewegingsapparaat, werd gedaan met behulp van een buigzame demonstratie-wervelkolom. Vervolgens werd een relatie gelegd met risicosituaties- en taken die in het bedrijf voorkomen. Tenslotte werd met name de ondernemer geadviseerd over ergonomische verbeteringen. Voor deze ergonomische verbeteringen heeft het Instituut voor Mechanisatie, Arbeid en Gebouwen (IMAG) de basisinformatie verschaft. Ondernemer en werknemers werden geadviseerd over taakroulatie en het verbeteren van de houding en beweging.

Ergonomische verbeteringen werden met de ondernemer aan de hand van de checklist besproken en in bedrijven met werknemers is vaste dienst is dit in de helft van de bedrijven samen met de werknemers gebeurd; taakroulatie en houding en beweging werden altijd gezamenlijk besproken. Verhoudingsgewijs was in de aanpak meer tijd gereserveerd voor de advisering over ergonomische verbeteringen dan voor de advisering over taakroulatie en houding en beweging.

Aan nagenoeg alle ondernemers zijn adviezen gegeven over ergonomische verbeteringen: 53% van hen heeft zelfs vier of meer adviezen gekregen. Bij de advisering over ergonomische verbeteringen heeft de arbo-adviseur niet altijd gebruik kunnen maken van zaken die de ondernemer zelf met behulp van de checklist had gesignaleerd; 44% van de ondernemers had de lijst bij het tweede bezoek ingevuld. Redenen om de lijst niet in te vullen waren: geen tijd, niet eenvoudig om in te vullen en er valt niets te verbeteren. Daarmee blijkt de checklist voor de meeste ondernemers niet het juiste instrument te zijn. Daarentegen heeft 75% van de ondernemers die de checklist wel hadden ingevuld, aangegeven iets te willen verbeteren om de lichamelijke belasting te verminderen.

In 64% van de bedrijven is geadviseerd over taakroulatie. Hierbij is onderscheiden: taakroulatie tussen personen en taakroulatie binnen een persoon. In de bedrijven waar niet is geadviseerd over taakroulatie was dit vanwege de reactie van de ondernemer dat er al aan taakroulatie werd gedaan. De arbo-adviseurs waren onvoldoende voorbereid op deze reactie.

Tenslotte zijn bijna alle ondernemers geadviseerd over het verbeteren van de houding en beweging: bijna de helft van de ondernemers heeft één tot drie adviezen gekregen.

Ook het tweede bezoek is over het algemeen goed verlopen. De stappen waren door de arbo-adviseur goed uit te voeren. De reacties van zowel ondernemers als werknemers (voor zover vast te stellen) waren doorgaans positief of neutraal. Het tweede bezoek duurde gemiddeld bijna anderhalf uur.

Alhoewel de aanpak in grote lijnen succesvol is gebleken en Stigas hiermee een goede methode heeft om bedrijfsbezoeken uit te voeren, kan de aanpak in samenwerking met het NIPG-TNO verder worden uitgebreid en geoptimaliseerd. Aanbevelingen ten behoeve van de huidige sector zijn de volgende:

1. het ontwikkelen van een nieuwe checklist om de participatie van ondernemers en werknemers te bevorderen bij ergonomische verbeteringen, taakroulatie en houding en beweging. De inhoud van de checklist kan zodanig worden opgesteld dat sprake is van een sectorspecifieke risico-inventarisatielijst;
2. het ontwikkelen van affiches met bijvoorbeeld houdings- en bewegingsadviezen bedoeld om op te hangen in de kantine;
3. het ontwikkelen van schriftelijk voorlichtingsmateriaal dat het effect van de mondelinge voorlichting van de arbo-adviseur kan versterken;
4. het ontwikkelen van voorlichtingsmateriaal voor allochtone werknemers;

Om een beeld te krijgen van de gebruikersvriendelijkheid van de bovengenoemde produkten, is het aan te raden de doelgroep in een vroeg stadium bij de ontwikkeling van deze produkten te betrekken.

5. het verbeteren van de advisering over taakroulatie en over houding en beweging. Bij de adviezen over houding en beweging was een vaak gehoorde reactie dat men wel geprobeerd had het advies op te volgen, maar dat het moeilijk was het nieuwe gedrag vol te houden ('je vervalt snel weer in je oude gedrag'). Zowel veranderingen in houding en beweging als veranderingen in taakroulatie vergen het doorbreken van gewoonte gedrag en vragen daarmee om meer aandacht dan hiervoor in de aanpak was gereserveerd;
6. het aanpassen van de aanpak zodanig dat tijdens de bezoeken meer individuele aandacht wordt gegeven aan werknemers, bijvoorbeeld door meer bezoeken af te leggen en tevens aan hen een risico-inventarisatielijst voor te leggen;
7. het overdragen van de aanpak aan nieuwe arbo-adviseurs door hen te trainen en te begeleiden bij de uitvoering van de aanpak. Dit betekent onder meer dat de arbo-adviseurs elk onderdeel uit de aanpak via rollenspellen moeten oefenen onder begeleiding.

Bij de aanbevelingen 5 en 6 is het belangrijk na te gaan welke effecten de herziene aanpak vervolgens op ondernemers en werknemers heeft.

Aanbevelingen voor de toepassing van de aanpak in andere sectoren zijn:

1. ten behoeve van de bedrijfsbenadering nagaan welke mogelijkheden er in de betreffende sectoren zijn om bedrijven voor de eerste maal op de bonnefooi te benaderen. Dit kan worden vastgesteld aan de hand van de spreiding van de bedrijven in de regio en de mogelijkheden die de specifieke sector biedt om onaangekondigd bij de bedrijven binnen te komen;
2. het inhoudelijk aanpassen van de aanpak van bedrijfsadvisering voor de specifieke sector. Het gaat dan met name om het signaleren van risico-situaties/taken en het geven van adviezen;
3. het laten trainen en begeleiden van de arbo-adviseurs om zich het werken met de aanpak eigen te maken. Dit betekent onder meer dat de arbo-adviseurs elk onderdeel uit de aanpak via rollenspellen moeten oefenen onder begeleiding.

1. INLEIDING

1.1 Introductie

In 1988 is het Stigas/NIPG/IMAG* meerjarenproject 'Preventie aandoeningen van het bewegingsapparaat in de land- en tuinbouw' van start gegaan. Dit project heeft als doel aandoeningen van het bewegingsapparaat te verminderen door verbetering van de werkomstandigheden. Het project bestaat uit verschillende deelprojecten. De eerste deelprojecten hebben tot doel gehad inzicht te geven in de ernst en omvang van klachten aan het bewegingsapparaat in de land- en tuinbouw. Gebleken is dat klachten aan het bewegingsapparaat een omvangrijk probleem vormt onder personen die in de land- en tuinbouw werkzaam zijn. In deze sector krijgt bijna de helft van de arbeidsongeschikten (46%) als diagnose 'aandoening van het bewegingsapparaat'. Lage rugpijn komt in alle branches van de land- en tuinbouw voor: op basis van een jaar prevalentie heeft 44% van de ondernemers en 51% van de werknemers lage rugpijn (Hildebrandt, 1989; Hildebrandt e.a., 1989). Het vóórkomen van lage rugpijn en nek-schouder-arm pijn blijkt relatief hoog te zijn voor de glasgroente (Hildebrandt e.a., 1989).

In dit rapport wordt verslag gedaan van een deelproject uit het meerjarenprogramma, dat tot doel had ondernemers en werknemers uit de glastuinbouw te adviseren via bedrijfsbezoeken. Deze advisering was er op gericht de lichamelijke belasting in het werk te verminderen. Het project is mede gefinancierd door het Directoraat-Generaal van de Arbeid (DGA) van het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid (SZW).

In de oorspronkelijke opzet van het project zou een vergelijking worden gemaakt tussen 1. bedrijven die alleen via een bedrijfsgerichte groepsbijeenkomst zouden worden geadviseerd, 2. bedrijven die via een groepsbijeenkomst én een individueel bedrijfsbezoek zouden worden geadviseerd en 3. bedrijven die op geen enkele manier advisering zouden krijgen (i.e. de controlegroep). Deze vergelijking zou aanknopingspunten moeten opleveren voor de geschiktste manier van adviseren aan ondernemers en werknemers uit de sla- en radijsteelt.

In deze opzet is verandering gekomen naar aanleiding van een kleinschalige studie die is uitgevoerd aan het begin van 1991 (januari - mei 1991). Deze studie is uitgevoerd met het doel individuele bedrijfsbezoeken kleinschalig uit te proberen en is geëvalueerd door het NIPG-TNO (Wortel e.a., 1992). Uit deze studie is in hoofdlijnen gebleken dat:

- de respons van de bedrijven om de arbo-adviseurs voor een bezoek te ontvangen verhoogd moet worden;
- de behoefte bij zowel ondernemers als werknemers om de lichamelijke belasting te verminderen vergroot moet worden, voordat over ergonomische verbeteringen wordt

* STIGAS:

Stichting Gezondheidszorg Agrarische Sectoren

NIPG:

Nederlands Instituut voor Praeventieve Gezondheidszorg TNO

IMAG:

Instituut voor Mechanisatie, Arbeid en Gebouwen.

geadviseerd. Dit kan gerealiseerd worden door onder meer duidelijker in te gaan op het ontstaan van klachten aan het bewegingsapparaat en zo nodig eerst aandacht te besteden aan andere zaken dan fysieke belasting omdat de ondernemer die belangrijk vindt;

- de ergonomische adviezen beter onderbouwd moeten worden, dat wil zeggen dat nadelen die door ondernemers en/of werknemers worden genoemd die niet juist zijn, beter weerlegd kunnen worden dan tijdens de praktijkproef mogelijk was;
- de manier van adviseren veranderd moet worden, dat wil zeggen zodanig adviezen geven dat participatie van de ondernemer en werknemers wordt vergroot en daarmee meer betrokkenheid ontstaat bij de arbeidsomstandigheden.

Tevens is in deze periode duidelijk geworden dat advisering via groepsbijeenkomsten een aantal beperkingen kent om een representatieve groep van ondernemers en werknemers met advisering te bereiken. De studiebijeenkomsten die in de sla- en radijsteelt worden gehouden (bijvoorbeeld door de NTS) en waarvan werd verondersteld dat ze een goede mogelijkheid zouden bieden om te adviseren aan groepen, bleken vooral bezocht te worden door ondernemers die open staan voor vernieuwingen. Dit is dus een selectieve groep van ondernemers. De participanten van studiebijeenkomsten vormen dus een beperkt deel van de doelgroep die Stigas wil bereiken. Bovendien bleek uit de kleinschalige studie dat bijna niemand van de werknemers van plan was een voorlichtingsbijeenkomst over de preventie van aandoeningen aan het bewegingsapparaat te bezoeken.

Daarnaast is het aannemelijk dat adviezen via groepsbijeenkomsten minder goed kunnen worden afgestemd op de specifieke bedrijfssituatie en individuele werkzaamheden, hetgeen de kans van opvolging van die adviezen door de ondernemer en werknemers kleiner maakt.

Naar aanleiding van het voorgaande heeft de begeleidingscommissie besloten om in het kader van dit project:

1. de advisering over ergonomische verbeteringen om de lichamelijke belasting in de glastuinbouw te verminderen uitsluitend door bedrijfsbezoeken uit te voeren;
2. een verbeterde aanpak te ontwikkelen om bedrijven voor de eerste maal te benaderen en voor de invulling en inhoud van de bedrijfsbezoeken;
3. naast bedrijven uit de sla- en radijsteelt, van de groenteteelt onder glas tevens bedrijven met meermalig oogstbare vruchtdragende gewassen (MOVG) te benaderen voor bedrijfsbezoeken. Sla- en radijsbedrijven hebben dikwijls weinig investeringsmogelijkheden. Om een representatief beeld te krijgen van het succes van de nieuwe opzet voor bedrijfsbezoeken voor de groenteteelt onder glas, leek het daarom tevens zinvol bedrijven in het project te betrekken uit de MOVG, omdat zij doorgaans meer investeringsruimte hebben. Van de teelten binnen de MOVG is gekozen voor: tomaten, paprika's, komkommers en aubergines. Het IMAG heeft voor deze gewassen de mogelijke ergonomische verbeteringen in kaart gebracht;
4. om niet alleen te adviseren over ergonomische verbeteringen, maar ook over taakroulatie en houdings- en bewegingsadviezen om het adviespakket zo volledig mogelijk te laten zijn.

1.2 Doelstellingen

In het volgende wordt beschreven wat de doelstellingen van het project zijn en wordt zo nodig bij de betreffende doelstelling een toelichting gegeven.

Eerste doel

Een succesvolle manier ontwikkelen om bedrijven in de glastuinbouw waar nog niet eerder (telefonisch of schriftelijk) contact mee is geweest te benaderen. Dat wil zeggen: het eerste contact met een bedrijf moet idealiter uitmonden in een eerste bedrijfsbezoek.

Hierbij worden twee manieren van contact leggen met elkaar vergeleken. De eerste methode is de zogenaamde 'telefonische benadering' waarbij bedrijven een folder van Stigas krijgen toegestuurd en daarna worden gebeld om een afspraak te maken voor een eerste bezoek. Deze benaderingswijze is in het verleden ook al toegepast door de arbo-adviseurs, maar niet eerder systematisch geëvalueerd. De tweede methode is de zogenaamde 'bonnefooi-benadering' waarbij een bedrijf onaangekondigd door een arbo-adviseur wordt bezocht met het doel direct een eerste bezoek op het bedrijf te kunnen afleggen. Deze benaderingswijze is in het verleden nauwelijks toegepast door de arbo-adviseurs, maar zou goed kunnen aansluiten bij hun werkwijze.

Tweede doel

Een zodanige invulling geven aan minimaal twee bedrijfsbezoeken dat een stapsgewijze aanpak die uitmondt in het geven van adviezen succesvol wordt uitgevoerd. Dat wil zeggen: voordat de arbo-adviseur overgaat tot het geven van adviezen, werkt hij/zij systematisch een aantal stappen af die noodzakelijk zijn ter voorbereiding van de laatste stap, de advisering zelf.

Gekozen is voor een opzet waar meer dan één bedrijfsbezoek per bedrijf zal worden afgelegd. Dit biedt onder meer gelegenheid een vertrouwensrelatie op te bouwen en om voldoende tijd te kunnen besteden aan de voorbereiding van de advisering en de advisering zelf.

Derde doel

Nagaan of in bedrijven één of meerdere adviezen worden opgevolgd door de ondernemer en/of werknemers.

Vierde doel

De ontwikkelde aanpak van bedrijfsbenadering en -advisering om fysieke belasting te verminderen overdraagbaar maken naar andere sectoren.

Op voorwaarde dat de aanpak geslaagd kan worden genoemd, kan de globale aanpak worden toegepast in andere sectoren, zodat ook andere Stigas vestigingen volgens deze aanpak van bedrijfsadvisering kunnen werken. Dit vereist ten eerste dat ook voor deze sectoren ergonomische verbeteringen voorhanden zijn. Daarnaast zal in samenwerking met de betreffende arbo-adviseurs

een draaiboek moeten worden ingevuld specifiek voor hun sector en zullen zij begeleid moeten worden om met het draaiboek te kunnen werken.

1.3 Opzet van het rapport

In hoofdstuk 2 wordt de aanpak weergegeven die is ontwikkeld ten behoeve van de benadering van bedrijven en de advisering aan ondernemers en werknemers om aandoeningen aan het bewegingsapparaat te voorkomen.

In hoofdstuk 3 wordt de opzet van het evaluatie-onderzoek uiteengezet. De opzet van de steekproef en de gebruikte methoden voor de gegevensverzameling worden toegelicht.

In hoofdstuk 4 wordt ingegaan op het behalen van het eerste doel, namelijk een succesvolle manier te ontwikkelen om bedrijven in de glastuinbouw voor de eerste maal te benaderen. Hier komen onder meer de resultaten van de telefonische - en de bonnefoobenadering aan de orde.

Hoofdstuk 5, 6 en 7 geven antwoord op de vraag of het tweede doel is bereikt, namelijk een zodanige invulling geven aan twee bedrijfsbezoeken dat een stapsgewijze aanpak kan worden uitgevoerd die uitmondt in het geven van adviezen om de lichamelijke belasting te verminderen. In hoofdstuk 5 wordt verslag gedaan van de uitvoering van het eerste bedrijfsbezoek en in hoofdstuk 6 wordt de uitvoering van het tweede bezoek beschreven voor wat betreft het contact met de ondernemer. Aangezien er nauwelijks met werknemers is gesproken tijdens het eerste bedrijfsbezoek, wordt in hoofdstuk 7 ingegaan op wat er bij hen is bereikt tijdens het tweede bezoek.

In hoofdstuk 8 komt aan de orde welke effecten de advisering heeft gehad op ondernemers en werknemers. Tenslotte worden in hoofdstuk 9 de belangrijkste bevindingen en aanbevelingen gepresenteerd en vervolgens zal aangegeven worden hoe de aanpak overdraagbaar kan worden gemaakt naar andere Stigas vestigingen.

2. AANPAK VOOR BEDRIJFSBEZOEKEN

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zal worden aangegeven waaruit de ontwikkelde aanpak om bedrijven te benaderen en te adviseren bestaat. De aanpak is ontwikkeld door de NIPG-medewerker in samenwerking met de Stigas arbo-adviseurs. Alle onderdelen van de aanpak zijn door de arbo-adviseurs uitgeprobeerd door middel van rollenspellen in bijzijn van de NIPG-medewerker en naar aanleiding hiervan bijgesteld. Daarnaast kon worden beoordeeld hoe de arbo-adviseurs de aanpak uitvoerden en kon dit zo nodig worden verbeterd. Een ander voordeel van het proefdraaien was dat de werkwijze van de arbo-adviseurs zoveel mogelijk gestandaardiseerd kon worden.

De ontwikkelde aanpak is weergegeven in een draaiboek te gebruiken door de arbo-adviseur. Daarnaast heeft de arbo-adviseur enkele materialen gebruikt ter ondersteuning van de uitvoering van de bedrijfsbezoeken.

2.2 Aanpak om met bedrijven een eerste contact te leggen

2.2.1 Inhoud

De ervaring van de arbo-adviseurs tijdens de kleinschalige studie was dat er dikwijls weerstand bij de ondernemer werd opgeroepen wanneer werd aangekondigd dat zij adviezen zouden komen geven over arbeidsomstandigheden. Het geven van adviezen geeft de meeste ondernemers kennelijk het idee dat hij iets niet goed (genoeg) doet of dat de arbo-adviseur het bedrijf komt inspecteren. Dergelijke weerstanden hebben een negatieve invloed op de beslissing van de ondernemer om een bedrijfsbezoek door de arbo-adviseur toe te staan.

Om voor het afleggen van een eerste bezoek de medewerking van zo veel mogelijk bedrijven te krijgen, is daarom gekozen voor een andere aanpak. Gekozen is voor een 'voorzichtige opstelling' van de arbo-adviseurs die zo min mogelijk negatieve reacties bij de ondernemer kan oproepen. In deze aanpak wordt benadrukt dat de arbo-adviseur het een en ander komt vertellen over het werk van Stigas. De arbo-adviseur vertelt in eerste instantie niet dat hij/zij komt om adviezen te geven tenzij de ondernemer zelf aangeeft behoefte aan adviezen te hebben.

2.2.2 Procedure

Bij de telefonische benadering is een Stigas-folder voorafgaand aan het telefonisch gesprek verstuurd. Dit bood de arbo-adviseur een goede mogelijkheid om het gesprek te beginnen ('Wij hebben u pas geleden een folder gestuurd. Hebt u die ontvangen?').

Bij de bonnefoibenadering is de introductie enigszins afwijkend ten opzichte van de telefonische benadering, omdat een reden genoemd moet worden waarom men op dat moment voor de deur staat. Bij beide benaderingswijzen wordt gezegd dat Stigas bezig is met het benaderen van bedrijven in de betreffende teelt van de ondernemer. Bij de bonnefooi benadering wordt bovendien gezegd dat het bedrijf op een lijst (verkregen via de veiling) staat en dat de arbo-adviseur toevallig in de buurt was.

2.3 Aanpak om over lichamelijke belasting te adviseren

2.3.1 Inhoud

Om ondernemers en werknemers te adviseren over oplossingen die de lichamelijke belasting tijdens het werk verminderen, is gekozen voor een stapsgewijze aanpak. Centraal in deze aanpak staat dat wordt geprobeerd bij ondernemers en werknemers een behoefte te kweken om iets aan de lichamelijke belasting te doen, alvorens wordt overgegaan tot het geven van adviezen. Immers, als men een bepaald probleem niet onderkent, zal men niet de behoefte voelen om verbetering aan te brengen om het probleem op te lossen.

Alvorens met het creëren van een behoefte met betrekking tot fysieke belasting wordt begonnen, moet worden nagegaan of de ondernemer en werknemers in verband met het verbeteren van de arbeidsomstandigheden andere prioriteiten hebben dan het verminderen van de lichamelijke belasting. Bijvoorbeeld, als geluidsoverlast van een machine een duidelijk probleem vormt voor de betrokkenen dan zal de arbo-adviseur er goed aan doen hier eerst oplossingen voor aan te reiken. Daarna kan worden overgegaan naar fysieke belasting, omdat mag worden aangenomen dat er dan pas aandacht zal zijn voor dit onderwerp.

In het creëren van de behoefte met betrekking tot fysieke belasting zit een opbouw van algemeen naar bedrijfsspecifiek. Eerst wordt op sector niveau duidelijk gemaakt welke gezondheidsproblemen er ten gevolge van fysieke belasting spelen. Daarna wordt het ontstaan van klachten uitgelegd en de relatie met bepaalde houdingen en bewegingen, die in de glastuinbouw voorkomen. Vervolgens wordt een relatie gelegd met risicowerkzaamheden die in dit specifieke bedrijf voorkomen en wordt afgetast of men dit zelf ook risicowerkzaamheden vindt. Bij het bespreken van risicowerkzaamheden wordt telkens aangegeven hoe deze werkzaamheden het ontstaan van klachten kunnen veroorzaken. Vervolgens sluit de advisering zo veel mogelijk aan bij de gesignaleerde risicowerkzaamheden. De adviezen zijn te onderscheiden naar: ergonomische verbeteringen, taakroulatie en houdings- en bewegingsadviezen. Ten behoeve van de ergonomische advisering heeft het IMAG de basisinformatie verschaft.

Bij taakroulatie worden onderscheiden:

1. taakroulatie tussen personen,
2. taakroulatie binnen personen.

Taakroulatie binnen een persoon betekent dat deze de taken die hij/zij uitvoert regelmatig afwisselt. Uiteraard is taakroulatie binnen een persoon gedeeltelijk afhankelijk van de taakroulatie tussen personen, maar ook als er weinig tussen personen wordt gerouleerd blijft er voor het individu een aantal vrijheidsgraden over om taken af te wisselen.

Een overzicht van de gehele stapsgewijze aanpak is weergegeven in tabel 2.1.

Tabel 2.1

Stapsgewijze aanpak ten behoeve van het geven van adviezen ter vermindering van de lichamelijke belasting

- stap 1.
toelichting op de activiteiten van Stigas en de plaats van bedrijfsbezoeken hierin
- stap 2.
behoeften die de ondernemer met betrekking tot arbeidsomstandigheden heeft, arbo-breed inventariseren
- stap 3.
de ondernemer één of meerdere tips geven om de arbeidsomstandigheden te verbeteren, met name op het gebied van fysieke belasting
- stap 4.
de ondernemer/werknemer bewust maken van fysieke belasting als arbeidsomstandighedenprobleem in de sector
- stap 5.
het aansporen om een checklist in te vullen met behulp waarvan aangegeven wordt waar verbeteringen qua fysieke belasting gewenst zijn. De checklist is primair bestemd voor de ondernemer, maar wordt bij voorkeur ingevuld samen met werknemers
- stap 6.
met hen het ontstaan van klachten aan het bewegingsapparaat bespreken
- stap 7.
met hen de risicosituaties/-taken in dit bedrijf bespreken
- stap 8.
het geven van adviezen om de lichamelijke belasting te verminderen
-

2.3.2 Procedure

In tabel 2.2 is een overzicht gegeven van de doelen van de procedure om de stapsgewijze aanpak uit te voeren en de middelen om dit te realiseren.

Tabel 2.2

Procedure van de stapsgewijze aanpak ten behoeve van bedrijfsbenadering

doel	middel
volledig doorlopen van alle stappen	• de arbo-adviseur legt twee bezoeken af • de arbo-adviseur neemt onjuiste ideeën weg
voorbereiden op bedrijfsspecifieke advisering	• de arbo-adviseur legt twee bezoeken af
vertrouwensrelatie opbouwen met de ondernemer	• de arbo-adviseur legt twee bezoeken af
werknemers bereiken	• de arbo-adviseur legt twee bezoeken af
participatie van ondernemer en werknemers bevorderen	• de arbo-adviseur neemt een bescheiden en behulpzame houding aan • de arbo-adviseur stimuleert tot het stellen van vragen en het geven van een mening • de arbo-adviseur stimuleert de ondernemer aan te geven welke werkzaamheden qua fysieke belasting verbeterd kunnen worden
arbo-adviseur maakt een deskundige indruk	• de arbo-adviseur heeft kennis over de sector, met name over sectorspecifieke ergonomische aanpassingen • de arbo-adviseur geeft tip(s) • de arbo-adviseur neemt onjuiste ideeën weg

De stapsgewijze aanpak is verdeeld over minimaal twee bezoeken. Het eerste bezoek is bedoeld om de stappen 1 t/m 5 te doorlopen. Het eerste bezoek is algemeen en heeft tot doel een tweede bezoek af te kunnen leggen. Het tweede bezoek heeft betrekking op stap 6 en 7 en mondt uit in de laatste stap, de advisering. Het tweede bezoek kenmerkt zich bij uitstek door bedrijfsspecificiteit.

Voor de arbo-adviseur bieden twee bezoeken de mogelijkheid om de stappen goed uit te werken (de tijd ervoor te nemen) en het eerste bezoek biedt een basis voor het tweede bezoek, omdat de arbo-adviseur de bedrijfssituatie in zich kan opnemen en daarmee al enigszins is voorbereid op het tweede bezoek. Bovendien geven twee bezoeken de mogelijkheid een vertrouwensrelatie op te bouwen met de ondernemer.

Voorts was de verwachting dat een eerste bezoek grotendeels aan de ondernemer zou worden besteed en dat in een tweede bezoek meer aandacht zou kunnen zijn voor werknemers.

Centraal in de strategie van de arbo-adviseur stond dat er gestreefd moest worden naar participatie van de ondernemer en werknemers tijdens de bezoeken. De arbo-adviseur had als taak om de ondernemer en werknemers actief te betrekken bij het proces om de fysieke belasting in het bedrijf te verminderen, omdat betrokkenheid de kans op het aanbrengen van verbeteringen in het bedrijf vergroot (Vink e.a., 1992). Dit is enerzijds geprobeerd vorm te geven door de arbo-adviseurs vooral een behulpzame en bescheiden houding aan te laten nemen en anderzijds door

de ondernemer en werknemers aan te sporen tot het stellen van vragen. Participatie van ondernemers is bovendien gestimuleerd door hen aan te sporen van de werkzaamheden in het bedrijf aan te geven welke verbeterd kunnen worden qua lichamelijke belasting.

Behalve de bescheiden en behulpzame opstelling van de arbo-adviseur moest de arbo-adviseur een deskundige indruk maken, omdat deskundigheid een belangrijk kenmerk van een effectieve voorlichter vormt (McGuire, 1985). Uiteraard beschikt de arbo-adviseur van nature over deskundigheid gezien zijn of haar functie. Deze deskundigheid is versterkt door de kennis van de arbo-adviseurs te vergroten over de sector en met name over de ergonomische verbeteringen die in de sector mogelijk zijn. Verder is geprobeerd de deskundigheid van de arbo-adviseur te versterken door tijdens het eerste bezoek al één of meerdere tips te geven ter verbetering van de werkomstandigheden en bij voorkeur met betrekking tot fysieke belasting, maar ook door het wegnemen van onjuiste ideeën die bij de ondernemer en werknemers bestaan. Bovendien kunnen onjuiste ideeën van ondernemer en werknemers het verloop van de stapsgewijze opbouw van de aanpak belemmeren. Daarom zijn de arbo-adviseurs hierin getraind: ten behoeve van de meest voorkomende, verkeerde veronderstellingen die zij doorgaans in de sector tegenkomen, zijn argumenten voorbereid die de arbo-adviseur dan direct kon toepassen. Bovendien hebben de arbo-adviseurs het toepassen van de argumenten in bijzijn van de NIPG-medewerker geoefend.

2.3.3 Ondersteunende materialen

Om de arbo-adviseurs verder te ondersteunen bij hun bedrijfsbezoeken is een aantal materialen gebruikt met het doel de kwaliteit van de bezoeken zo hoog mogelijk te laten zijn. In tabel 2.3 is weergegeven voor welke stappen de materialen zijn gebruikt.

Tabel 2.3
Ondersteunende materialen in de aanpak

stap 1	toelichting activiteiten Stigas	een schema waarop de activiteiten Stigas overzichtelijk staan weergegeven
stap 5	aansporing om de eigen werkzaamheden met betrekking tot fysieke belasting te bekijken	een teeltspecifieke checklist met behulp waarvan voor specifieke werkzaamheden kan worden aangegeven welke werkzaamheden verbetering behoeven
stap 6	uitleg met betrekking tot het ontstaan van klachten aan het bewegingsapparaat	een demonstratiemodel van een buigzame wervelkolom en een model van een deel van de wervelkolom welke een hernia laat zien
stap 7	risicowerkzaamheden/-taken signaleren in het bedrijf	checklist als bij stap 5
Algemeen		kopie van een artikel uit Oogst

Het gebruik van de checklist ten behoeve van stap 5 geeft de ondernemer niet alleen houvast bij het bekijken van de werkzaamheden. De arbo-adviseur heeft een instrument om een tweede bezoek te brengen aan het bedrijf, om in dit bezoek de werkzaamheden systematisch na te gaan en te beoordelen waar risicotaken en -werkzaamheden zitten (stap 7). Ten behoeve van de aanpak is een checklist gemaakt voor de EOG en voor de MOVG.

Voor wat betreft het achterlaten van één of meer kopieën uit het tijdschrift Oogst kan gesteld worden dat dit een algemene ondersteuning biedt bij de stapsgewijze aanpak. In dit artikel wordt

onder meer ingegaan op fysieke belasting als arbo-probleem in de sector, op risicowerkzaamheden en oplossingen hiervoor en op de taken van Stigas. Over het algemeen geldt dat een combinatie van interpersoonlijke voorlichting (hier: de arbo-adviseur) en een vorm van massamediale voorlichting (hier: het artikel) een grotere kans geeft op effecten bij de doelgroep (hier: ondernemers en werknemers) (zie Rogers, 1983).

3. OPZET VAN HET EVALUATIE-ONDERZOEK

3.1 Introductie

In dit hoofdstuk wordt de opzet van het evaluatie-onderzoek beschreven. De omvang van de steekproef van bedrijven wordt toegelicht en de methoden waarmee de gegevens zijn verzameld. Ten behoeve van de evaluatie is een aantal (verslag)formulieren ontwikkeld met behulp waarvan de arbo-adviseurs gegevens hebben geregistreerd. Deze formulieren zijn in samenwerking met de arbo-adviseurs tot stand gekomen. De formulieren zijn bedoeld om de respons aan de bedrijfsbezoeken vast te stellen, de bedrijfsgegevens te bepalen, de uitvoering van de bezoeken in kaart te brengen en om de effecten van de bedrijfsbezoeken na te gaan. Bij de uitvoering van de bezoeken wordt in de formulieren systematisch een onderscheid gemaakt tussen acties van de arbo-adviseurs enerzijds en de reacties van ondernemer en werknemers anderzijds.

3.2 Steekproef

De omvang van de steekproef is gesteld op 100 bedrijven. Deze omvang is gekozen op basis van:

- de geschatte respons van bedrijven om mee te doen aan respectievelijk een eerste, tweede en mogelijk derde bezoek;
- de duur van de bezoeken en;
- de beschikbare tijd van de twee arbo-adviseurs om deze activiteiten in de periode mei 1992 t/m december 1992 uit te voeren.

Echter, ten gevolge van personele veranderingen bij de arbo-adviseurs is door tijdgebrek er voor gekozen om drie bedrijven niet meer voor een eerste keer te benaderen. Hiermee komt de totale steekproefomvang op 97 bedrijven.

Van te voren was gesteld dat er 50 bedrijven met éénmalig oogstbare gewassen in de steekproef vertegenwoordigd zouden zijn en 50 bedrijven met meervoudig oogstbare vruchtdragende gewassen. Voor de EOG zijn in plaats van 50 bedrijven nu 47 benaderd; 24 radijs- en 23 slabedrijven. Voor de MOVG zijn 50 bedrijven benaderd en verdeeld over vier teelten: 13 bedrijven met als belangrijkste teelt tomaten, 13 bedrijven met komkommers, 12 met paprika's en 12 met aubergines. Om de bedrijven met bovengenoemde teelten voor de steekproef te selecteren, is bij de veiling een registratielijst aangevraagd met alle bedrijven in de regio. Per teelt is een lijst verstrekt door de veiling. Vervolgens hebben de arbo-adviseurs uit deze lijsten de bedrijven die in aanmerking kwamen om mee te doen aselect getrokken.

3.3 Methoden voor de gegevensverzameling

In tabel 3.1 staat een overzicht van de formulieren die zijn gebruikt ten behoeve van het evaluatie-onderzoek welke daarna zullen worden toegelicht.

Tabel 3.1

Formulieren ten behoeve van de evaluatie van de aanpak bedrijfsadvisering

algemene bedrijfsgegevens	formulier 'agrocheck'
deelname aan bedrijfsbezoeken	formulier 'bedrijfsbezoeken' formulier 'registratie respons'
uitvoering eerste bedrijfsbezoek	'verslagformulier eerste bezoek'
uitvoering tweede bedrijfsbezoek	'verslagformulier tweede bezoek'
uitvoering derde of meer bedrijfsbezoeken	'verslagformulier derde en volgende bezoeken'
effecten bezoeken	'verslagformulier eindbezoek'

3.3.1 Algemene bedrijfsgegevens

Algemene bedrijfsgegevens, zoals de belangrijkste teelt, de omvang van het bedrijf, het aantal vaste werknemers en dergelijke, zijn genoteerd met behulp van het formulier 'agrocheck' een registratieformulier dat al door de arbo-adviseurs werd gebruikt voor aanvang van het project. Ten behoeve van het project is een aantal kenmerken toegevoegd, omdat deze kenmerken mogelijk kunnen samenhangen met deelname. Deze kenmerken zijn: orde en netheid van het bedrijf, de staat en de behandeling van het materieel, de organisatie van het bedrijf en of de ondernemer is te typeren als een 'topper', 'middenmoter' of 'echte tuinder' (Spaan & Van der Ploeg, 1992).

3.3.2 Deelname aan bedrijfsbezoeken

Aan de hand van twee registratieformulieren is genoteerd hoeveel bedrijven zijn benaderd en hebben meegedaan. Hierbij is een onderscheid gemaakt naar type benadering en type teelt. Redenen om niet mee te doen zijn eveneens genoteerd.

Behalve dat van belang is dat bedrijven meedoen aan bedrijfsbezoeken, is het belangrijk dat bezoeken zo efficiënt mogelijk worden afgelegd. Immers, hoe efficiënter de bezoeken des te meer bedrijven kunnen worden bereikt. Om deze reden is ook de duur van de eerste en tweede bezoeken nagegaan voor de telefonische en bonnefooibenadering. Voor de bonnefooibenadering is bovendien nagegaan of de arbo-adviseur bij het eerste bezoek direct met de ondernemer kon spreken of dat teruggekomen moest worden.

3.3.3 Uitvoering eerste bedrijfsbezoek

Het verslagformulier voor het eerste bedrijfsbezoek is bedoeld een beeld te verkrijgen van de uitvoering van het eerste bezoek. Van de eerste vijf stappen van de aanpak is systematisch nagegaan of de arbo-adviseur de stap heeft uitgevoerd, hierbij argumenten heeft moeten gebruiken om de ondernemer te overtuigen, knelpunten heeft ervaren en hoe de reactie/houding van de ondernemer te typeren was. Daarnaast is op dit verslagformulier genoteerd hoe lang het bezoek heeft geduurd, of een artikel uit Oogst is achter gelaten, hoe de sfeer van het gesprek was, of een afspraak is gemaakt voor een tweede bezoek en wat de reden voor een tweede bezoek was.

3.3.4 Uitvoering tweede bedrijfsbezoek

Het verslagformulier voor het tweede bedrijfsbezoek is gebruikt om in kaart te brengen hoe de uitvoering van het tweede bezoek is verlopen. De stappen zes t/m acht worden in kaart gebracht waarbij zowel de risicosituaties als de ergonomische en houdings- en bewegingsadviezen zijn gegroepeerd naar type bewerking. De volgende bewerkingen zijn onderscheiden: grondbewerking, planten, gewasverzorging, oogsten, transport, veiling klaarmaken en andere bewerkingen. Naast de stappen is in kaart gebracht of de ondernemer de checklist heeft ingevuld (samen met werknemers) en zelf zaken wilde verbeteren, hoe de sfeer van het gesprek was, en of een afspraak is gemaakt voor een volgend bezoek. Met betrekking tot werknemers zijn alle stappen opgenomen, omdat geanticipeerd is op het feit dat met werknemers pas in een tweede bezoek zou worden gesproken. Evenals bij het eerste bezoek wordt aangegeven hoe de arbo-adviseur zijn/haar rol heeft uitgevoerd en hoe de reactie/houding van de ondernemer/werknemers was.

3.3.5 Uitvoering derde en volgende bedrijfsbezoeken

Het verslagformulier voor derde en volgende bedrijfsbezoeken is gebruikt om hetgeen in het tweede bezoek nog niet gebeurd is en dus ook niet geregistreerd kon worden alsnog te registreren.

Het volgt daarmee grotendeels de inhoud van het verslagformulier voor het tweede bezoek. Een verschil is echter dat ook aangegeven kan worden welke afspraken met betrekking tot bepaalde adviezen zijn gemaakt tijdens een tweede bezoek en wat de ondernemer hier inmiddels mee heeft gedaan.

3.3.6 Effecten van de bezoeken

Het verslagformulier voor het eindbezoek is bedoeld om na te gaan welke adviezen, gegeven in een tweede en/of volgende bezoek(en), zijn opgevolgd en wat de redenen waren dit niet te doen.

3.4 Procedures

Het invullen van de formulieren is van te voren met de arbo-adviseurs doorgesproken. Het invullen van de meeste formulieren gebeurde zo spoedig mogelijk nadat een bezoek was gebracht aan een bedrijf (soms al direct in de auto) om de validiteit van de gegevens zo veel mogelijk te waarborgen.

Voor wat betreft het verslagformulier 'derde en volgende bezoek' vulde de arbo-adviseur vooraf op basis van het formulier van het tweede bezoek in welke afspraken er waren gemaakt.

Hetzelfde

geldt voor het verslagformulier voor het eindbezoek. De arbo-adviseurs hebben van te voren op dit formulier genoteerd welke adviezen neutraal of positief zijn ontvangen aan de hand van de verslagformulieren van het tweede en volgende bezoek. Alleen van deze adviezen is nagegaan of ze zijn opgevolgd en zo nee, waarom niet. Voor zover het adviezen over ergonomische verbeteringen betrof, heeft de arbo-adviseur kunnen observeren of deze verbeteringen waren aangebracht. Bij advisering over taakrotatie en over houding en beweging moest de arbo-adviseur afgaan op hetgeen hem/haar werd verteld.

4. EERSTE BENADERING VAN BEDRIJVEN

4.1 Introductie

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op het eerste doel van het project, namelijk *een succesvolle manier ontwikkelen om bedrijven in de glastuinbouw voor de eerste maal te benaderen*. De vragen die in dit verband zijn gesteld, staan in tabel 4.1.

Tabel 4.1

Vragen ten behoeve van inzicht in de eerste benadering van bedrijven

-
- | | |
|----|--|
| 1. | Hoe hoog was de respons van bedrijven om aan een eerste bezoek mee te doen en waren er verschillen tussen de telefonische benadering en de bonnefooibenadering? |
| 2. | Welke benadering is het succesvolst gebleken op de lange termijn, dat wil zeggen, was het afleggen van een tweede bezoek ook mogelijk? |
| 3. | Wat waren redenen voor non-respons en was er een verband met de teelt en/of kenmerken van het bedrijf (orde en netheid, staat en behandeling van het materieel, organisatie en soort tuinder)? |
| 4. | Welke benaderingswijze is qua tijdsinvestering over het geheel het efficiëntst gebleken, dat wil zeggen hoeveel tijd heeft het gekost om het totaal aan af te leggen bezoeken uit te voeren. |
-

4.2 Resultaten

4.2.1 Deelname naar type benadering: telefoon en bonnefoo

De deelname aan het eerste bezoek blijkt hoog te zijn; voor de bonnefooibenadering iets hoger dan voor de telefonische benadering.

Ook de respons voor deelname aan een tweede bezoek is hoog te noemen. Hier is het omgekeerde het geval in vergelijking met het eerste bezoek: de respons voor de telefonische benadering is hier iets hoger dan de respons voor de bonnefooibenadering. Redenen om niet mee te doen waren zowel voor het eerste als het tweede bezoek 'geen belangstelling'.

Volgens de arbo-adviseurs was het afleggen van een derde bezoek voor de advisering bijna nooit meer nodig, omdat tijdens het tweede bezoek de advisering volledig was afgerond.

Slechts bij vier bedrijven is ook een derde bezoek afgelegd. Bij twee van die bedrijven is ook een vierde bezoek gebracht en één van beide heeft nog een vijfde bezoek gehad.

Tabel 4.2

Deelname aan bedrijfsbezoeken naar type benadering

	totaal		telefonisch		bonnefooi	
aantal benaderde bedrijven	97		47		50	
deelname eerste bezoek	91	94%	41	87%	50	100%
deelname tweede bezoek	75*	87%	35*	92%	40*	83%

* Om vast te stellen hoe groot het percentage bedrijven is geweest dat heeft deelgenomen aan een tweede bezoek, is een correctie toegepast. Bij een aantal bedrijven kon namelijk in verband met het beëindigen van het project geen tweede bezoek meer worden gebracht. In totaal waren dit vijf bedrijven. Dus bij het bepalen van de respons voor het tweede bezoek is uitgegaan van $91 - 5 = 86$ bedrijven waar in principe een tweede bezoek kon worden afgelegd. Voor de telefonische en bonnefoibenadering gaat het respectievelijk om 38 en 48 bedrijven die voor een tweede bezoek in aanmerking kwamen.

4.2.2 Deelname naar teelt: radijs, sla, tomaten, komkommers, paprika's en aubergines

Alhoewel de respons erg hoog is, is voor de volledigheid een overzicht gemaakt van de respons naar teelt. Deelname aan een eerste en tweede bezoek blijkt enigszins samen te hangen met de teelt. De sla bedrijven hebben de laagste respons voor zowel het eerste als het tweede bezoek. Voor de komkommers is alleen een geringere deelname bij het tweede bezoek ten opzichte van de overige teelten.

Tabel 4.3

Deelname aan bedrijfsbezoeken naar type teelt

aantal benaderde bedrijven	EOG 47				MOVG 50							
	radijs 24		sla 23		tomaten 13		komkommers 13		paprika's 12		aubergines 12	
	n	perc	n	perc	n	perc	n	perc	n	perc.	n	perc.
deelname eerste bezoek	23	96%	20	87%	12	92%	12	92%	12	100%	12	100%
deelname tweede bezoek	20	91% *	14	78% *	11	92%	10	83%	11	92%	9	90%*

* Correctie op percentages voor het aantal bedrijven dat voor een tweede bezoek in aanmerking kwam is toegepast voor de bedrijven met radijs, sla en aubergines dat wil zeggen voor deze teelten kwamen respectievelijk 22, 18 en 10 bedrijven in aanmerking voor een tweede bezoek.

4.2.3 Deelname in relatie tot bedrijfskenmerken

Van de bedrijven die voor een eerste bezoek zijn benaderd en niet wilden meedoen, zijn geen bedrijfskenmerken bekend. Immers, dit waren bedrijven die telefonisch zijn benaderd en waarvan dus geen kenmerken konden worden geregistreerd met uitzondering van de teelt.

Van de bedrijven die niet hebben meegedaan aan een tweede bezoek (n=11) zijn de bedrijfskenmerken van slechts vijf bedrijven bekend. Om deze reden kan geen uitspraak worden gedaan over de relatie deelname aan bedrijfsbezoeken en bedrijfskenmerken.

4.2.4 Efficiëntie naar type benadering

Het eerste bezoek duurde gemiddeld bijna een half uur en het tweede bezoek bijna anderhalf uur. De gemiddelde tijd voor een eerste en tweede bezoek is voor de telefonische benadering iets langer dan voor de bonnefoobenadering.

Tabel 4.4

Duur* van bedrijfsbezoeken naar type benadering

	totaal gemiddelde	telefonisch benaderd gemiddelde	bonnefooi benaderd gemiddelde
eerste bezoek	29 minuten	37 minuten	23 minuten
tweede bezoek	87 minuten	91 minuten	83 minuten

* De duur van de bezoeken betreft hier alleen de tijd die de arbo-adviseur nodig heeft gehad voor het bezoek zelf en dus niet de reistijd.

4.3 Conclusies

De ontwikkelde aanpak om bedrijven voor de eerste maal te benaderen heeft een hoge respons opgeleverd (respons 94%). Bij het eerste bezoek is de respons van de telefonische benadering iets lager dan die van de bonnefoobenadering; voor de respons van het tweede bezoek geldt precies het omgekeerde. Uitgaande van twee bedrijfsbezoeken leveren beide benaderingswijzen dus een even grote respons op.

Verschillen in deelname tussen bedrijven met een verschillende teelt zijn er nauwelijks. Alleen de slabedrijven laten een wat lagere deelname zien zowel bij het eerste bezoek als het tweede bezoek. Op basis van de tijd die is besteed aan een eerste en tweede bezoek is de bonnefoobenadering iets efficiënter. Dit geldt zeker als bij de telefonische benadering de benodigde tijd voor het uitdoen van een folder en het maken van een afspraak worden betrokken.

5. UITVOERING EERSTE BEZOEK

5.1 Introductie

Om na te gaan of het tweede doel is bereikt *'een zodanige invulling geven aan minimaal twee bedrijfsbezoeken dat een stapsgewijze aanpak die uitmondt in het geven van adviezen succesvol wordt uitgevoerd'* is allereerst nagegaan hoe de eerste bezoeken zijn uitgevoerd. In tabel 5.1 staan de vragen bedoeld om hierin inzicht te verkrijgen.

Tabel 5.1

Vragen ten behoeve van inzicht in de uitvoering van het eerste bezoek

-
1. Is kennis gemaakt met de ondernemer en de werknemer(s)? Wat waren redenen om niet met hen kennis te maken?
 2. Is uiteengezet wat de activiteiten van Stigas zijn? Hoe was de reactie hierop?
 3. Zijn de behoeften geïnventariseerd met betrekking tot arbeidsomstandigheden in het algemeen? Zo, nee waarom niet? Zo, ja om welke behoeften ging het dan?
 4. Heeft de arbo-adviseur één of meerdere tips gegeven, zo, ja op welk gebied was dit dan en wat was de reactie hierop?
 5. Is fysieke belasting als arbo-probleem in de glastuinbouw uiteengezet? Hoe was de reactie hierop?
 6. Is de ondernemer gevraagd zijn werkzaamheden te bekijken aan de hand van de checklist om aan te geven waar verbeteringen gewenst zijn? Wat was zijn reactie hierop?
 7. Hoe was de sfeer van het gesprek?
 8. Zijn kopieën van het artikel uit Oogst achter gelaten?
 9. Wat was de aanleiding voor een tweede bezoek?
-

5.2 Resultaten

5.2.1 Kennismaking met de ondernemer en werknemers

Bij 91 bedrijven is een eerste bezoek gebracht en is met alle ondernemers kennis gemaakt. In 57 bedrijven waren werknemers in vaste dienst. Bij negen van deze bedrijven was direct duidelijk dat de werknemers niet goed aanspreekbaar waren, omdat zij problemen hadden met de Nederlandse taal.

Tijdens het eerste bezoek is slechts gesproken met de werknemers van zes bedrijven. Redenen om niet met werknemers te spreken waren vooral: werknemers waren niet aanwezig wegens vakantie of ze hadden vrij, ze waren aan het werk of de arbo-adviseur had zelf het plan om ze pas bij een volgende bezoek aan te spreken. De resultaten met betrekking tot de werknemers die wel aangesproken zijn, zullen in dit hoofdstuk buiten beschouwing blijven en zijn in hoofdstuk 7 ondergebracht.

5.2.2 Stap 1: toelichting op de activiteiten van Stigas

Aan bijna alle ondernemers is uiteengezet waar de activiteiten van Stigas uit bestaan en waaronder de bedrijfsbezoeken vallen. In de meeste gevallen bleek te ondernemer geïnteresseerd te zijn. De arbo-adviseurs hebben bij de meeste ondernemers geen knelpunten ervaren (92%).

Tabel 5.2
Toelichting activiteiten Stigas

toelichting gegeven (n=91)	ja		deels		nee	
	87	96%	4	4%	---	---
ondernemers geïnteresseerd (n=90)*	ja		onduidelijk		nee	
	62	69%	23	25%	5	6%

* Van één ondernemer is de interesse niet ingevuld.

5.2.3 Stap 2: behoefteninventarisatie

De arbo-adviseurs hebben in bijna alle bedrijven de behoeften van de ondernemer geïnventariseerd. Als dit niet is gedaan, was dit vooral ten gevolge van tijdgebrek. Ook hier zijn nauwelijks knelpunten ervaren. Echter, bij bijna 60% van de ondernemers leefden geen verdere behoeften aan informatie over arbeidsomstandigheden. Als men toch iets noemde dan was dat in de meerderheid van de gevallen op het terrein van fysieke belasting. Bij 93% van de gevallen zijn door de arbo-adviseur geen knelpunten ervaren.

Tabel 5.3
Behoeften inventariseren van de ondernemer

behoeften geïnventariseerd (n=91)	ja		nee	
	82	90%	9	10%
ondernemer behoeften genoemd (n=82)	ja		nee	
	34	42%	48	58%
behoeften met betrekking tot fysieke belasting (n=34)	ja		nee	
	27*	76%	7	24%

* Van deze 27 ondernemers hebben 21 een behoefte genoemd alleen met betrekking tot fysieke belasting en 6 hebben fysieke belasting genoemd in combinatie met een andere terrein.

5.2.4 Stap 3: tips ten behoeve van arbeidsomstandigheden

Tijdens het eerste bezoek heeft bijna 80% van de ondernemers één of meerdere tips gekregen om de arbeidsomstandigheden te verbeteren. Van deze ondernemers hebben bijna allen een tip gekregen op het gebied van fysieke belasting. In de meeste gevallen reageerde men op deze tip(s) neutraal of positief.

Tabel 5.4
Tip(s) ten behoeve van arbeidsomstandigheden

één of meer tips gegeven (n=90)*	ja	nee
----------------------------------	----	-----

	71	79%	19	21%		
terrein fysieke belasting (n=71)	ja		nee			
	70**	97%	1	3%		
reactie ondernemer op tip(s) fysieke belasting aantal tips gegeven = 84	positief		neutraal		afwijzend	
	60	71%	15	18%	9	11%
reactie ondernemer op tip(s) anders dan fysieke belasting aantal tips gegeven = 15	positief		neutraal		afwijzend	
	14	93%	---	---	1	7%

* Van één ondernemer is deze vraag niet ingevuld.

** Van deze 70 ondernemers hebben 57 tips gekregen die alleen betrekking hebben op fysieke belasting en 13 hebben tips gekregen met betrekking tot fysieke belasting en een ander terrein.

5.2.5 Stap 4: bespreking van fysieke belasting als arbo-probleem

Met nagenoeg alle ondernemers is fysieke belasting als arbo-probleem in de sector besproken. Van hen reageerde 90% direct neutraal of positief. De arbo-adviseurs hebben bij 22% van de ondernemers enigszins of veel argumenten moeten gebruiken. Uiteindelijk hebben van de negen ondernemers die afwijzend waren er vijf hun reactie herzien naar neutraal. Op één ondernemer na (hij had geen interesse) zijn geen knelpunten ervaren door de arbo-adviseurs om deze stap uit te voeren.

Tabel 5.5
Fysieke belasting als arbo-probleem

fysieke belasting als arbo-probleem besproken (n=91)	ja		nee			
	89	98%	2	2%		
eerste reactie ondernemer (n=88)*	positief		neutraal		afwijzend	
	35	40%	44	50%	9	10%
argumenten gebruikt (n=88)	geen		enigszins		veel	
	69	78%	14	16%	5	6%
tweede reactie ondernemer (n=19)	positief		neutraal		afwijzend	
	5	n.v.t.	10	n.v.t.	4	n.v.t.

* Van één ondernemer was geen reactie bekend.

5.2.6 Stap 5: aansporing tot het invullen van de checklist

Nagenoeg alle ondernemers is gevraagd de checklist in te vullen en 80% was hiertoe direct bereid. Bij 17% van de ondernemers was het nodig om argumenten te gebruiken. Van de 18 ondernemers die in eerste instantie niet bereid waren de checklist in te vullen, doet de helft in tweede instantie wel mee. Bij drie ondernemers zijn knelpunten ervaren: één ondernemer wilde absoluut niet meedoen en twee ondernemers vonden dat hun bedrijf in orde was.

Tabel 5.6

Aansporing om de checklist in te vullen met behulp waarvan kan worden aangegeven of verbetering gewenst is

gevraagd checklist in te vullen (n=91)	ja		nee	
	90	99%	1	1%
eerste reactie ondernemer (n=90)	doet mee		aarzelt	
	72	80%	9	10%
tegenargumenten gebruikt (n=90)	geen		enigszins	
	74	82%	13	14%
tweede reactie ondernemer (n=18)	doet mee		aarzelt	
	9	50%	1	6%

5.2.7 Sfeer van het eerste bedrijfsbezoek

De sfeer in de meeste bezoeken is volgens de arbo-adviseurs neutraal of prettig geweest. In de meeste bezoeken is bovendien niet veel weerstand of argwaan opgemerkt.

Tabel 5.7

Sfeer van het eerste bedrijfsbezoek

prettig (n=90)*	prettig		neutraal		vervelend	
	60	67%	27	30%	3	3%
weerstand (n=90)*	geen weerstand		enkele weerstand		veel weerstand	
	56	62%	24	27%	10	11%
argwaan (n=90)*	geen argwaan		beetje argwaan		veel argwaan	
	60	67%	25	28%	5	5%

* Van één bedrijf waren deze gegevens onbekend.

5.2.8 Artikelen uit Oogst achtergelaten

Tijdens het eerste bezoek zijn bij 80 bedrijven één of meer artikelen uit Oogst achtergelaten. Bij acht bedrijven zijn geen artikelen achtergelaten en van drie is het onbekend.

5.2.9 Aanleiding voor een tweede bezoek

Bij alle bedrijven waar een afspraak is gemaakt voor een tweede bezoek was de reden om terug te komen het bespreken van de checklist (n=80) en bij meer dan een derde (n=28) was bovendien het bekijken van de werkhouding een reden om terug te komen.

5.3 Conclusies

Over het algemeen kan worden geconcludeerd dat de uitvoering van het eerste bezoek goed is verlopen. De uit te voeren stappen zijn goed doorlopen, namelijk:

Stap 1:

- het geven van een toelichting met betrekking tot Stigas-activiteiten;

Stap 2:

- het inventariseren van behoeften bij de ondernemer (arbo-breed);

Stap 3:

- het geven van één of meerdere tips vooral op het gebied van fysieke belasting;

Stap 4:

- het aangeven van fysieke belasting als arbeidsomstandighedenprobleem in de sector;

Stap 5:

- het aansporen om met behulp van een checklist na te gaan welke arbeidsomstandigheden met betrekking tot fysieke belasting in het bedrijf kunnen worden verbeterd.

De arbo-adviseurs hebben deze stappen vrijwel zonder problemen kunnen uitvoeren en de reacties van de ondernemers waren overwegend positief of neutraal. De sfeer van het eerste bezoek was overwegend positief hetgeen kan worden beschouwd als een verdere ondersteuning van het goede verloop van dit bezoek.

6. UITVOERING TWEEDE BEDRIJFSBEZOEK

6.1 Introductie

Om na te gaan of het tweede doel is bereikt voor wat betreft de ondernemers, is tenslotte een beeld van de uitvoering van een tweede bezoek noodzakelijk. In tabel 6.1 zijn de vragen opgenomen die hiertoe inzicht verschaffen.

Tabel 6.1

Vragen ten behoeve van de uitvoering van het tweede bezoek met de ondernemer

-
1. Heeft de ondernemer de checklist ingevuld om aan te geven welke werkzaamheden volgens hem verbetering behoeven om de lichamelijke belasting te verminderen? Zo, nee waarom niet en zo, ja wil hij werkzaamheden verbeteren?
 2. Is het ontstaan van klachten aan het bewegingsapparaat uiteengezet? Hoe was de houding van de ondernemer?
 3. Met wie zijn de werkzaamheden bekeken en geeft de ondernemer zelf aan welke hij wil verbeteren?
 4. Hoeveel risicosituaties/-taken zijn er per bedrijf gesignaleerd en ten aanzien van hoeveel bewerkingen? Vindt de ondernemer dit ook risicosituaties/-taken?
 5. Hoeveel ergonomische adviezen zijn er per bedrijf gegeven en ten aanzien van hoeveel bewerkingen? Wat is de houding van de ondernemer met betrekking tot deze adviezen? Is de ondernemer gevraagd bij een ander bedrijf te gaan kijken/informereren of bij een leverancier te gaan informeren?
 6. Is er geadviseerd met betrekking tot taakrotatie zowel binnen een persoon als tussen personen en wat was de houding van de ondernemer met betrekking tot taakrotatie? Is gevraagd om dit uit te proberen en geeft de ondernemer aan dit te zullen doen? Is gevraagd bij een ander bedrijf te gaan kijken?
 7. Hoeveel houdings- en bewegingsadviezen zijn er gegeven aan de ondernemer en ten behoeve van hoeveel bewerkingen? Wat was de houding van de ondernemer ten aanzien van deze adviezen? Is gevraagd om de adviezen uit te proberen?
 8. Hoe was de sfeer tijdens het gesprek?

Bij vraag 2 t/m 7 is telkens gevraagd of de arbo-adviseur tegenargumenten heeft moeten gebruiken en knelpunten heeft ervaren bij deze stap.

6.2 Resultaten

6.2.1 Checklist ingevuld

Van de 75 bedrijven waar een tweede bezoek is gebracht, heeft 44% van de ondernemers (n = 33) de checklist ingevuld. Redenen die zijn genoemd door ondernemers om de checklist niet in te vullen waren: 'geen tijd voor gehad', 'niet eenvoudig om in te vullen' en 'er valt niets te verbeteren in het bedrijf'. Van de ondernemers die de checklist hebben ingevuld, heeft 79% (n=26) aangegeven dat zij één of meer werkzaamheden willen veranderen om de lichamelijke belasting te verlagen.

6.2.2 Stap 6: toelichting op het ontstaan van klachten

Aan bijna alle ondernemers is het ontstaan van klachten aan het bewegingsapparaat uiteengezet. Twee ondernemers hebben deze toelichting niet gekregen, omdat zij al een hoog kennisniveau hadden ten aanzien van het ontstaan van klachten van het bewegingsapparaat. De meeste ondernemers reageerden positief of neutraal op de toelichting over het ontstaan van klachten. De arbo-adviseur heeft slechts bij enkele ondernemers argumenten moeten gebruiken. Bij de uitvoering van deze stap zijn bij de meeste ondernemers (93%) geen knelpunten ervaren door de arbo-adviseurs. Bij twee ondernemers hadden knelpunten te maken met hun werknemers die bij deze uiteenzetting aanwezig waren, maar taalproblemen hadden.

Tabel 6.2
Ontstaan van klachten uiteengezet

ondernemer het ontstaan van klachten uiteengezet (n=75)	ja			nee		
	73	97%	2	3%		
houding ondernemer (n=72)*	positief		neutraal		afwijzend	
	54	75%	14	19%	4	6%
arbo-adviseur argumenten gebruikt (n=72)*	veel		enigszins		geen	
	4	6%	5	7%	63	87%

* Van één ondernemer was de houding onbekend.

6.2.3 Stap 7: risicosituaties/-taken signaleren

Van de risicosituaties/-taken die zijn gesignaleerd door de arbo-adviseurs wordt bijna 70% ook door de ondernemers als zodanig gezien. De arbo-adviseur heeft bij de meeste ondernemers enigszins of geen gebruik hoeven maken van argumenten om de ondernemer te overtuigen.

Tabel 6.3
Risicosituaties/-taken signaleren

hoeveel risicosituaties/-taken zijn er per bedrijf gesignaleerd (n=75)	1-3 risicosituaties/-taken		4-6 risicosituaties/-taken		≥ 7 risicosituaties/-taken	
	15	20%	40	53%	20	27%
ten aanzien van hoeveel bewerkingen zijn risicosituaties/-taken gesignaleerd (n=75)	1-2 bewerkingen		3-4 bewerkingen		5-7 bewerkingen	
	5	7%	46	61%	24	32%
vindt de ondernemer dit ook risicosituaties/-taken	ja		deels		nee	
	282	69%	98	24%	28	7%
aantal gesignaleerde risicosituaties/-taken = 411*						
arbo-adviseur argumenten gebruikt (n=75)	veel		enigszins		geen	
	3	4%	36	48%	36	48%

* Van drie risicosituaties was de houding van de ondernemer niet bekend.

6.2.4 Stap 8: ergonomische adviezen

Bijna de helft van de ondernemers heeft één tot drie ergonomische adviezen gekregen en meer dan 40% heeft vier tot zes adviezen gekregen. De helft heeft deze adviezen met betrekking tot drie of vier bewerkingen gehad en bijna 40% van de ondernemers heeft dit voor één of twee bewerkingen gekregen. Ruim 60% van de adviezen is positief ontvangen door de ondernemers, terwijl de overige adviezen bijna even vaak neutraal als afwijzend worden beoordeeld.

Bij de meeste ondernemers heeft de arbo-adviseur geen of enigszins gebruik moeten maken van argumenten om de ondernemer te overtuigen. Bij 84% van de ondernemers zijn geen knelpunten ervaren bij het geven van ergonomische adviezen. In geval er wel knelpunten waren, hadden die in zeven gevallen te maken met het feit dat de ondernemer niets wilde verbeteren, bij drie ondernemers bleek het advies bij nader inzien niet toepasbaar en bij twee ondernemers was er voor het geven van de adviezen te weinig tijd.

Aan 16 ondernemers is gevraagd om bij een ander bedrijf te gaan kijken en aan 10 ondernemers is gevraagd om bij een leverancier te gaan informeren.

Tabel 6.4
Ergonomische adviezen

hoeveel ergonomische adviezen zijn er per bedrijf gegeven (n=71)*	1-3 adviezen		4-6 adviezen		≥ 7 adviezen	
	33	46%	30	42%	8	11%
ten aanzien van hoeveel bewerkingen zijn deze adviezen gegeven (n=71)	1-2 bewerkingen		3-4 bewerkingen		5-7 bewerkingen	
	28	39%	36	51%	7	10%
wat is de houding van de ondernemer aantal gegeven adviezen = 278**	positief		neutraal		afwijzend	
	170	62%	46	17%	58	21%
arbo-adviseur argumenten gebruikt (n=71)	veel		enigszins		geen	
	4	6%	37	52%	30	42%

* Aan vier ondernemers zijn geen ergonomische adviezen gegeven. Bij drie was dit niet nodig, omdat hun bedrijf in orde was, terwijl bij één ondernemer de desinteresse zo groot was dat de arbo-adviseur heeft afgezien van advisering.

** Van vier adviezen is de houding van de ondernemer niet bekend.

6.2.5 Stap 8: taakroulatie

In 46 bedrijven (64%) is geadviseerd over taakroulatie: bij 18 bedrijven is alleen geadviseerd over taakroulatie binnen werknemers, bij 13 bedrijven alleen over taakroulatie tussen werknemers en bij 12 bedrijven over beide vormen van taakroulatie. Bij drie bedrijven, waar is geadviseerd over taakroulatie, is niet gespecificeerd om welke vorm van taakroulatie het ging. De reden om bij de overige bedrijven niet te adviseren over taakroulatie was dat men naar eigen zeggen al aan taakroulatie deed.

Bijna 80% van de ondernemers reageert positief op taakroulatie binnen werknemers, terwijl ruim 40% positief reageert op taakroulatie tussen werknemers. Aan 20 ondernemers is gevraagd om taakroulatie binnen personen uit te proberen en aan 12 tussen personen.

De arbo-adviseurs hebben af en toe schriftelijk opgemerkt dat advisering over taakroulatie als bedreigend werd ervaren, waarschijnlijk omdat dit advies wordt gezien als inbreuk op de bedrijfsvoering en de arbeidsorganisatie.

Tabel 6.5
 Advisering over taakroulatie

ondernemer geadviseerd over taakroulatie (n=75)	ja			nee		
	46	64%	29	36%		
houding ondernemer taakroulatie binnen personen (n=30)	positief		neutraal		afwijzend	
	23	77%	5	17%	2	7%
houding ondernemer taakroulatie tussen personen (n=25)	positief		neutraal		afwijzend	
	11	44%	5	20%	9	36%
arbo-adviseur argumenten gebruikt? (n=46)	veel		enigszins		geen	
	7	15%	13	28%	26	57%

6.2.6 Stap 8: houdings- en bewegingsadviezen

Bijna de helft van de ondernemers heeft één tot drie houdings- en bewegingsadviezen gekregen en ruim 40% zelfs vier tot zes adviezen. Deze adviezen hadden in 75% van de gevallen betrekking op drie of meer bewerkingen. Aan 49 ondernemers is gevraagd om deze adviezen uit te proberen.

De houding van de ondernemers was voor de meeste adviezen positief. De arbo-adviseurs hebben door middel van een open vraag in het verslagformulier aangegeven of ze argumenten hebben gebruikt en hierop bijna niets ingevuld.

Tabel 6.6
 Houdings- en bewegingsadviezen ten behoeve van de ondernemer

hoeveel houdings- en bewegingsadviezen zijn er aan de ondernemer gegeven (n=71)*	1-3 adviezen		4-6 adviezen		≥ 7 adviezen	
	35	49%	30	42%	6	8%
ten aanzien van hoeveel bewerkingen zijn deze adviezen gegeven (n=71)	1-2 bewerkingen		3-4 bewerkingen		5-7 bewerkingen	
	18	25%	41	58%	12	17%
wat is de houding van de ondernemer aantal gegeven adviezen = 277**	positief		neutraal		afwijzend	
	231	85%	30	11%	10	4%

* Aan vier ondernemers zijn geen houdings- en bewegingsadviezen gegeven: één had geen tijd, één had een hernia en van twee ondernemers is niet bekend waarom zij geen adviezen hebben gekregen.

** Van zes adviezen was geen reactie bekend.

6.2.7 Sfeer van het tweede bezoek

De sfeer in bijna alle tweede bezoeken is volgens de arbo-adviseurs neutraal of prettig geweest. In de meeste bezoeken is bovendien niet veel weerstand of argwaan opgemerkt.

Tabel 6.7
Sfeer van het tweede bezoek

prettig (n=75)	prettig		neutraal		vervelend	
	60	80%	14	19%	1	1%
weerstand (n=75)	geen weerstand		enkele weerstand		veel weerstand	
	33	44%	37	49%	5	7%
argwaan (n=75)	geen argwaan		beetje argwaan		veel argwaan	
	64	85%	9	12%	2	3%

6.3 Conclusies

Meer dan de helft van de ondernemers (56%) heeft de checklist niet ingevuld om na te gaan welke werkzaamheden in hun bedrijf veranderd kunnen worden om de lichamelijke belasting te verlagen. In zoverre is de checklist voor de meerderheid van de ondernemers geen geschikt instrument gebleken. Echter, de ondernemers die de checklist wel hebben ingevuld, hebben veelal ook aangegeven dat ze werkzaamheden willen veranderen.

De eerste stappen uit te voeren tijdens het tweede bezoek zijn zonder problemen verlopen. Het gaat om: het geven van een toelichting op het ontstaan van klachten aan het bewegingsapparaat (stap 6) en het signaleren van risicosituaties/-taken (stap 7).

Voor wat betreft het uitvoeren van stap 8, de advisering, is een onderscheid te maken tussen de advisering over ergonomische oplossingen, taakroulatie en houdings- en bewegingsadviezen.

Voor zowel de ergonomische als de houdings- en bewegingsadviezen geldt dat respectievelijk 53% en 50% van de ondernemers vier of meer adviezen heeft gekregen; de andere helft van de ondernemers heeft één, twee of drie adviezen gekregen. De ergonomische adviezen zijn doorgaans positief ontvangen, hoewel 21% van de adviezen is afgewezen. De meeste houdings- en bewegingsadviezen (85%) zijn door de ondernemers positief ontvangen; slechts 4% van deze adviezen is afgewezen. Bij beide vormen van advisering zijn weinig knelpunten ervaren. Ten aanzien van deze vormen van advisering kan geconcludeerd worden dat ze geslaagd zijn voor wat betreft het geven van de adviezen en de reacties hierop.

Advisering over taakroulatie laat een ander beeld zien. Bij 64% van de bedrijven is geadviseerd over taakroulatie, bij de andere bedrijven was dit niet nodig omdat men aangaf al aan taakroulatie te doen. De houding van de ondernemer op advisering over taakroulatie lijkt samen te hangen met de vorm van taakroulatie waarover is geadviseerd: advisering over taakroulatie binnen een persoon wordt vaker positief gewaardeerd dan taakroulatie tussen personen. De arbo-adviseurs hebben aangegeven dat de laatste vorm van taakroulatie vaak als bedreigend werd ervaren, omdat dit als kritiek op de bedrijfsvoering kan worden gezien.

Desalniettemin kan de uitvoering van het tweede bezoek als succesvol worden gezien hetgeen verder onderstreept wordt door de goede sfeer tijdens het bezoek.

7. UITVOERING BEZOEKEN TEN BEHOEVE VAN WERKNEMERS

7.1 Introductie

In hoofdstuk 5 is aangegeven dat tijdens het afleggen van eerste bezoeken met de werknemers van zes bedrijven is gesproken. Twee van deze bedrijven hebben niet aan een tweede bezoek meegedaan; voor zover er gegevens bekend zijn van hun werknemers, zijn die in dit hoofdstuk opgenomen.

Van de 75 bedrijven waar een tweede bezoek is gebracht hadden 47 bedrijven vaste werknemers in dienst. De gegevens van werknemers uit 14 bedrijven zijn niet verwerkt:

- van acht bedrijven was op voorhand bekend dat de werknemers taalproblemen hadden en zijn daarom niet aangesproken;
- in twee bedrijven bleek dat de werknemers taalproblemen hadden en was voortzetting van het gesprek niet zinvol;
- in twee bedrijven is om onbekende redenen tijdens het tweede bezoek niet met werknemers gesproken;
- van twee bedrijven was niets specifiek ingevuld voor de werknemers: voor hun reacties werd verwezen naar de reacties van de ondernemer.

In totaal waren gegevens beschikbaar van 35 bedrijven: van 33 bedrijven waar met werknemers is gesproken tijdens het tweede bezoek en van twee bedrijven waar alleen tijdens het eerste bezoek met werknemers is gesproken. Echter, voor de 33 bedrijven waar een tweede bezoek is afgelegd, bleek dat de lijsten van 23 bedrijven alleen specifiek waren ingevuld voor werknemers tot aan het signaleren van risicosituaties (stap 7). Daarna wordt verwezen naar de reacties van de ondernemer. In deze bedrijven was het voor de arbo-adviseurs ondoenlijk om de reacties van werknemers in te schatten. Dit hangt samen met de wijze waarop zij in het tweede bezoek met werknemers hebben gesproken.

Veelal was tijdens het eerste bezoek afgesproken met de ondernemer om voor een tweede bezoek terug te komen tijdens de koffiepauze in de kantine. Dit was een goede gelegenheid om gezamenlijk met de ondernemer en de werknemers het een en ander te bespreken. Vaak werden ook de adviezen voor werknemers gezamenlijk besproken. De reacties van werknemers op de stappen voorafgaand aan de signalering van risicosituaties waren door de arbo-adviseur redelijk in te schatten, maar de reacties op gesignaleerde risicosituaties en de adviezen waren moeilijker in te schatten. Daarnaast moet rekening worden gehouden met het feit dat werknemers hun reacties hebben gegeven in aanwezigheid van de ondernemer. Met name voor reacties op adviezen mag worden verondersteld dat werknemers voorzichtig zullen zijn.

Om de hiervoor genoemde redenen zullen in dit hoofdstuk alleen de resultaten worden besproken die betrekking hebben op de stappen voorafgaand aan de signalering van risicosituaties. Hierbij

moet de kanttekening worden geplaatst dat als er in een bedrijf meer dan één werknemer was, de arbo-adviseur een algemene deler heeft genoteerd van hun reacties.

Tabel 7.1
Vragen ten behoeve van de uitvoering van het tweede bezoek met de werknemer(s)

1.	Is uiteengezet wat de activiteiten van Stigas zijn? Hoe was de reactie hierop?
2.	Zijn de behoeften geïnventariseerd met betrekking tot arbeidsomstandigheden in het algemeen? Zo, nee waarom niet? Zo, ja om welke behoeften ging het dan?
3.	Heeft de arbo-adviseur de werknemer(s) een tip gegeven, zo ja op welk gebied was dit dan en wat waren de reacties hierop?
4.	Is fysieke belasting als arbo-probleem in de glastuinbouw uiteengezet? Wat waren de reacties hierop?
5.	Is het ontstaan van klachten aan het bewegingsapparaat uiteengezet? Zo, ja is dat gezamenlijk gebeurd met de ondernemer? Wat was de houding van de werknemers hierop?
6.	Is de checklist samen met de werknemers ingevuld en zijn de werkzaamheden samen met de werknemers bekeken?

7.2 Resultaten

7.2.1 Stap 1: toelichting op de activiteiten van Stigas

Op één na is aan de werknemers van alle 35 bedrijven een toelichting gegeven op de activiteiten van Stigas waarvan bij twee bedrijven deze toelichting gedeeltelijk is gegeven. De meerderheid heeft interesse getoond voor deze toelichting, terwijl van de rest niet goed was in te schatten of ze geïnteresseerd waren. Knelpunten die de arbo-adviseur heeft ervaren, hadden in vier bedrijven te maken met taalproblemen van de werknemers en in één bedrijf met desinteresse van de werknemers.

Tabel 7.2
Toelichting activiteiten Stigas

toelichting gegeven aan werknemers van 35 bedrijven	ja		deels		nee	
	32	91%	2	6%	1	3%
werknemer(s) geïnteresseerd (n=34)	ja		onduidelijk		nee	
	24	71%	10	29%	---	---

7.2.2 Stap 2: behoefteninventarisatie

De arbo-adviseurs hebben in bijna 60% van de bedrijven de behoeften van de werknemer(s) geïnventariseerd. Knelpunten die genoemd zijn door de arbo-adviseurs waren: werknemers waren niet geïnteresseerd (twee bedrijven), tijdgebrek (één bedrijf) en taalproblemen (één bedrijf). Echter, bij bijna 80% van de werknemers leefden geen verdere behoeften aan informatie over arbeidsomstandigheden. In de vier bedrijven waar wel iets genoemd is, had dit betrekking op fysieke belasting.

Tabel 7.3
Behoeften inventariseren van de werknemer(s)

behoeften geïnventariseerd (n=35)	ja		nee	
	20	57%	15	43%
werknemer(s) behoeften genoemd (n=20)	ja		nee	
	4	20%	16	80%

7.2.3 Stap 3: tips ten behoeve van arbeidsomstandigheden

Tijdens het tweede bezoek hebben werknemers van 75% van de bedrijven één of meer tips gekregen die allemaal betrekking hadden op fysieke belasting. Deze tips zijn positief of neutraal ontvangen door de werknemers. Knelpunten zijn hier niet ondervonden door de arbo-adviseurs.

Tabel 7.4
Tip(s) ten behoeve van arbeidsomstandigheden

één of meer tips gegeven (n=32)*	ja		nee			
	24	75%	8	25%		
terrein fysieke belasting (n=24)	ja		nee			
	24	100%	0	---		
reactie werknemer(s) op tip(s) fysieke belasting aantal tips gegeven = 34**	positief		neutraal		afwijzend	
	22	65%	11	35%	0	---

* Voor drie bedrijven was deze vraag niet ingevuld.
** Van één tip was de reactie niet bekend.

7.2.4 Stap 4: bespreking van fysieke belasting als arbo-probleem

In bijna alle bedrijven is fysieke belasting als arbo-probleem met werknemers besproken. De reacties waren doorgaans neutraal en positief. De arbo-adviseurs hebben slechts bij drie bedrijven enigszins en in één bedrijf veel gebruik moeten maken van argumenten.

Tabel 7.5

Fysieke belasting als arbo-probleem

fysieke belasting als arbo-probleem besproken (n=33)*	ja		nee			
	31	94%	2	6%		
eerste reactie werknemer(s) (n=31)**	positief		neutraal		afwijzend	
	13	43%	14	47%	3	10%
argumenten gebruikt (n=30)	geen		enigszins		veel	
	26	87%	3	10%	1	3%

* Van twee bedrijven was niet bekend of het arbo-probleem aan de orde is gesteld.

** Van één bedrijf was geen reactie bekend.

7.2.5 Stap 6: toelichting op het ontstaan van klachten

De toelichting op het ontstaan van klachten is in het tweede bezoek gegeven. In 33 bedrijven is een tweede bezoek gebracht. Hier is in 30 bedrijven (gezamenlijk met de ondernemer) aan de werknemers verteld hoe klachten aan het bewegingsapparaat ontstaan en van drie bedrijven was onbekend of deze toelichting is gegeven. De reacties hierop waren doorgaans positief of neutraal. Bij één bedrijf heeft de arbo-adviseur veel en bij een ander bedrijf enigszins gebruik moeten maken van argumenten om de werknemers te overtuigen. Bij twee bedrijven zijn knelpunten ervaren die te maken hadden met taalproblemen bij de werknemers.

Tabel 7.6

Ontstaan van klachten uiteengezet

het ontstaan van klachten uiteengezet (n=30)*	ja		nee			
	30	100%	0	---		
houding werknemers (n=30)	positief		neutraal		afwijzend	
	19	63%	9	30%	2	7%

* Van drie bedrijven was niet bekend of het ontstaan van klachten is uiteengezet.

7.2.6 Invullen checklist (stap 5) en het bekijken van werkzaamheden

Van de 33 bedrijven waar een checklist was ingevuld, hadden 22 bedrijven werknemers in vaste dienst. Bij 11 bedrijven is het invullen samen met de werknemers ingevuld.

Het samen met werknemers bekijken van de werkzaamheden is voor alle 47 bedrijven met werknemers in dienst nagegaan (deze vraag is gesteld aan de ondernemer). In meer dan de helft van de bedrijven (n=25) is het bekijken van de werkzaamheden gezamenlijk met de werknemers gebeurd. Dit hangt samen met verschillen in de werkwijze die de beide arbo-adviseurs hebben gevolgd.

Beide arbo-adviseurs bespraken tijdens de bijeenkomst in de kantine het ontstaan van klachten aan het bewegingsapparaat en gaven daar opvolgend adviezen, vooral over taakroulatie en over houding en beweging. Vervolgens ging de ene arbo-adviseur met de ondernemer in het bedrijf de werkplekken bekijken waar ergonomische verbeteringen konden worden aangebracht. De andere arbo-adviseur nam in de kantine met de ondernemer en werknemer(s) de checklist door en ging

zo nodig het bedrijf rond om de verschillende werkplekken te bekijken samen met de ondernemer en werknemers.

7.3 Conclusies

In bijna alle bedrijven waar contact is geweest met werknemers, is dit gebeurd in het tweede bezoek. Werknemers zijn in de meeste bedrijven niet aangesproken in de vorm van een tweegesprek tussen de arbo-adviseur en de werknemer, maar bijna altijd in een groepsgesprek gezamenlijk met de ondernemer. De belangrijkste reden om niet met werknemers te spreken, hing vooral samen met taalproblemen.

Voor werknemers kon de kwaliteit van de toepassing van de stapsgewijze aanpak redelijkerwijs alleen worden vastgesteld voor stap 1 tot en met stap 6. Dit hangt samen met het feit dat de arbo-adviseurs de reacties van werknemers voor de stappen 7 en 8 niet goed konden vaststellen. Indien zij hiertoe wel in staat waren geweest, zouden bovendien kanttekeningen moeten worden geplaatst bij de validiteit van hun reacties, omdat zij die reacties hebben gegeven in aanwezigheid van de ondernemer. Dit geldt uiteraard ook voor de eerste stappen, maar de onderwerpen in de eerste stappen zijn van wat minder bedreigende aard dan de laatste stappen. Over het algemeen kan worden geconcludeerd dat de uitvoering van het tweede bezoek ten behoeve van werknemers goed is verlopen, dat wil zeggen de uitvoering van de meeste stappen is goed verlopen. De arbo-adviseurs hebben deze stappen vrijwel zonder problemen kunnen uitvoeren. De reacties van de werknemers waren meestal neutraal of positief.

De stap die minder optimaal is verlopen, is stap 2, het arbo-breed inventariseren van behoeften bij werknemers. De behoefteninventarisatie bij werknemers is bij meer dan de helft (57%) van de bedrijven gebeurd. In geval een behoefteninventarisatie is gehouden, hebben werknemers van slechts een klein deel (20%) van de bedrijven een behoefte genoemd.

8. EFFECTEN VAN DE ADVIEZEN VAN DE ARBO-ADVISEURS

8.1 Introductie

In dit hoofdstuk zal aan de orde komen in welke mate doelstelling 3, het bewerkstelligen van effecten bij ondernemers en werknemers, is bereikt.

Aan 75 bedrijven is een tweede bezoek gebracht en is geadviseerd over manieren om de lichamelijke belasting in het werk te verlagen. Deze 75 bedrijven kwamen derhalve in aanmerking voor een zogenaamd 'eindbezoek' om na te gaan of één of meerdere adviezen zijn opgevolgd in het bedrijf (doelstelling 3). Het brengen van een eindbezoek is van te voren niet bij de bedrijven aangekondigd. Op deze manier kon zo zuiver mogelijk worden vastgesteld wat er van de adviezen was gerealiseerd. Daarnaast bood dit de mogelijkheid om in het kader van het project deze bezoeken zo efficiënt mogelijk af te leggen.

Het nagaan van de adviezen die de ondernemer heeft opgevolgd, kon het beste worden bepaald aan de hand van ergonomische adviezen. Immers, de arbo-adviseur heeft kunnen observeren of iets aanwezig was of niet. Dit lag duidelijk anders bij het nagaan van de adviezen over taakroulatie en houding en beweging. Bij deze adviezen moest de arbo-adviseur afgaan op hetgeen de ondernemer zegt te doen, omdat de opvolging van deze adviezen veelal niet was waar te nemen en de validiteit van de gegevens veel minder goed is dan bij de ergonomische adviezen.

Om na te gaan of doelstelling 3 is gerealiseerd, lijkt het daarom het meest verantwoord dit te baseren op wat de ondernemer aan ergonomische adviezen heeft opgevolgd. Hetgeen is opgevolgd met betrekking tot taakroulatie en houdings- en bewegingsadviezen is wel in kaart gebracht, maar moet voorzichtig worden geïnterpreteerd. De arbo-adviseurs zijn alleen de opvolging van de adviezen nagegaan die positief of neutraal door de ondernemer zijn ontvangen, omdat alleen van deze adviezen redelijkerwijs mag worden verwacht dat ze door de ondernemer zijn opgevolgd.

In het vorige hoofdstuk is aangegeven dat de reacties van werknemers op gegeven adviezen rond taakroulatie en houding en beweging buiten beschouwing zijn gelaten. Bij het nagaan van de adviezen die zijn opgevolgd, hebben de arbo-adviseurs zich dan ook primair gericht op de ondernemers. Wanneer dat mogelijk was, is tijdens het eindbezoek wel met werknemers gesproken en is hun gevraagd of zij adviezen hebben opgevolgd. Omdat van werknemers geen reacties zijn gerapporteerd en omdat het opvolgen van taakroulatie en houdings- en bewegingsadviezen een minder valide beeld geeft dan het opvolgen van ergonomische adviezen, zullen in dit hoofdstuk alleen de 'impressies' van de arbo-adviseurs met betrekking tot werknemers worden gegeven.

In tabel 8.1 zijn de vragen opgesteld om in kaart te brengen welke effecten de arbo-adviseurs hebben teweeg gebracht.

Tabel 8.1

Vragen ten behoeve van het vaststellen van effecten

1.	hoeveel ergonomische adviezen zijn er in een bedrijf opgevolgd en welke adviezen waren dat?
2.	als adviezen niet zijn opgevolgd, wat waren hier dan redenen voor en heeft men alsnog de intentie het advies op te volgen?
3.	in hoeveel bedrijven is advisering over taakrotatie opgevolgd?
4.	zijn houdings- en bewegingsadviezen door de ondernemer opgevolgd?

Van de 75 bedrijven waar een tweede bezoek is gebracht en die dus in aanmerking kwamen voor een eindbezoek, is aan één bedrijf geen bezoek gebracht, omdat de ondernemer op alle adviezen afwijzend heeft gereageerd. Voor wat betreft het vaststellen van effecten wordt deze ondernemer gerekend tot degenen die de adviezen, voor zover die zijn gegeven, niet hebben opgevolgd.

8.2 Resultaten

8.2.1 Ergonomische adviezen die zijn opgevolgd per bedrijf

Aan 71 ondernemers zijn ergonomische adviezen gegeven (zie § 6.2.4). Het opvolgen van deze adviezen is voor vier ondernemers buiten beschouwing gelaten: één ondernemer was gestopt met zijn bedrijf, twee ondernemers zouden op korte termijn gaan stoppen en één ondernemer was vanwege een hernia een paar maanden arbeidsongeschikt geraakt.

Tabel 8.2

Opvolging van ergonomische adviezen op bedrijfsniveau (n=67)

ondernemers, die	aantal	percentage
• geen advies hebben opgevolgd*	29	43
• één advies hebben opgevolgd	23	33
• twee adviezen hebben opgevolgd	10	15
• drie adviezen hebben opgevolgd	2	3
• vier adviezen hebben opgevolgd	3	4

* Vijf ondernemers hebben op géén van de gegeven adviezen positief of neutraal gereageerd; er mag worden verondersteld dat zij horen bij de ondernemers die geen advies hebben opgevolgd.

Van de bedrijven waar ergonomische adviezen zijn gegeven, heeft meer dan de helft (57%) één of meer adviezen opgevolgd. In tabel 8.3 is weergegeven om welke adviezen het gaat.

Tabel 8.3
Opgevolgde ergonomische adviezen

advies	aantal	advies	aantal
• broek met schuimrubber	1	• buisrailsysteem aangeschaft	1
• goede schoenen	1	• buisrailwagen	2
• kunstmestzakken op hoogte brengen	7	• mat op buisrailwagen	3
• kunstmestzakken met de hefruck verplaatsen	1	• hoogte buisrailwagen aanpassen	1
• kunstmestzakken van 25 kg (i.p.v. 50 kg) kopen	2	• trekhaken voor kisten op de buisrailwagen	1
• bandenwagen gebruiken bij kunstmest strooien	1	• tilhandles voor het keren van de twee-zitter	1
• strooibak kunstmest op hoogte	1	• kisten lift (aubergines)	1
• vloeibare mest	1	• driewielig karretje bij gewas werkzaamheden	2
• rupswagentje	1	• machinaal uitruimen	2
• voor iedereen een vork om emmers (komkommers) mee te tillen	1	• spoelbak op hoogte	1
• verwarmingsbuizen met de lier doen	2	• plankje in de oogstkar voorzien van rubber	1
• mat bij de sorteermachine	2	• folierollen op hoogte	2
• sorteermachine op hoogte brengen	3	• langer rollerbaantje	1
• nieuwe sorteermachine	1	• plantwagen	3
• frezen uitbesteden	1	• kaskarren 13 stuks	1
• hoogte van de frees aanpassen	5	• opstapje voor de karren ten behoeve van kleine werknemers	1
• handgrepen frees ongelijk instellen	1	• kleinere manden	1
• rolwagentje meer gebruiken	1	• banden oppompen van verzamelkar	1
• achteraan beginnen met stapelen	1	• craftseat (t.b.v. gips)	1

Er zijn 38 verschillende ergonomische adviezen opgevolgd. De meeste van deze adviezen (n=26) zijn door één ondernemer opgevolgd, dus enkele adviezen zijn door meer dan één ondernemer opgevolgd. Het op hoogte brengen van zakken kunstmest en het aanpassen van de hoogte van de frees is door respectievelijk zeven en vijf ondernemers toegepast. Dit zijn adviezen die kosteloos konden worden opgevolgd. Daarentegen zijn er ook adviezen opgevolgd die wel degelijk (grote) financiële consequenties hebben, zoals:

- vloeibare mest (1)
 - buisrailwagen (1)
 - rupswagen (1)
 - nieuwe sorteermachine (1)
 - buisrailsysteem aangeschaft (1)
 - kistenlift (1)
 - kaskarren, 13 stuks (1)
 - machinaal uitruimen (1)
 - mat op buisrailwagen (3)
 - mat sorteermachine (2)
 - verwarmingsbuizen met de lier (2)
 - plantwagen (3)

8.2.2 Adviezen die niet zijn opgevolgd en achterliggende redenen

In tabel 8.4 is aangegeven welke adviezen door de ondernemers niet zijn opgevolgd. Wanneer dit duidelijk was, is tevens de reden vermeld voor het niet opvolgen van het advies en of men nog van plan was om het advies alsnog op te volgen.

Tabel 8.4
Niet-opgevolgde ergonomische adviezen

adviezen	aantal onder- mers niet opgevolgd	reden	aan- tal	wel van plan op te vol- gen
kunstmestzakken op hoogte brengen	12	• niet nodig, gebruik weinig mest • nog niet van toepassing geweest • gemakzucht • te weinig ruimte • ziet het nut niet • laatste jaar als tuinder	1 2 1 1 1 1	5
kunstmestzakken met de heftruck verplaatsen	1			
kunstmestzakken van 25 kg (i.p.v. 50 kg) kopen	9	• niet nodig, schuif 50 kg zakken • weinig mest nodig • nog niet in alle mestsoorten te verkrijgen • financieel: 25 kg zakken zijn duurder	2 3 2 1	
strooibak op hoogte	2	• ziet het nut niet	1	

kunstmeststrooier	3	• financieel	2	
		• vraagtekens bij de kwaliteit van de strooier	1	
containersysteem	3	• financieel	2	
vloeibare mest	2	• financieel	1	
opzuigen vloeistof uit vaten	1	• gaat moeilijk	1	
vatenkantelaar	1	• niet zo bruikbaar: hij schenkt hele vaten leeg	1	
heftruck	2	• financieel	1	
		• niet mogelijk, te kleine schuur	1	
nieuwe stoel heftruck	1	• gebruikt heftruck weinig	1	
rupswagentje	2	• drukt de grond te veel aan	1	1
		• financieel	1	
slarail/rupswagen	2	• financieel	2	
verwarmingsbuizen met de lier tillen	1	• uitgeprobeerd: gaat te langzaam	1	
stasteun	3	• wisselende verhalen over gehoord	1	
		• uitgeprobeerd: werkte niet	1	
		• achteraf niet positief	1	
mat bij de sorteermachine	11	• ziet het nut niet	2	5
		• nog niet van toepassing geweest	2	
		• heeft geen prioriteit	1	
sorteermachine op hoogte brengen	5	• ziet het nut niet	1	1 (andere manier)
		• voor degene die er het meest aan werkt is ie op goede hoogte	1	
		• één lange en één korte werknemer	1	
		• uitgeprobeerd: werkte niet met dozen	1	
hoogte van de frees aanpassen	1	• ze vinden hoogte goed zo	1	

twee-assige frees	1	• financieel	1	
stoeltje op de buisrailwagen	1	• onvoldoende ruimte	1	
hydraulische buisrailwagen	2	• financieel	2	
mat op de buisrailwagen	10	• nog niet van toepassing geweest • ziet het nut niet	3 2	6
stasteun op buisrailwagen	1			1
elektrische handpalletwagen	2	• financieel	2	
elektrische takel	1	• financieel	1	
driewielig karretje bij oogsten	3	• uitgeprobeerd: werkt niet, want je moet komkommers gaan vasthouden • planten wordt grotendeels uitbesteed	1 1	
uitruimen met de palletwagen	1			
opruimen oude gewas met slooptablet	1			1
dompelaar	2	• financieel	1	1 (zoekt 2e-hands)
lichtgewicht zeilen	1	• onbekend waar ze te koop zijn		
elektrische handpalletwagen	1	• financieel	1	
vier rijig plantwagentje	1	• te weinig personeel	1	
kniesteun bij laag oogsten	1			
kistenlift	5	• bestaat nog niet in de aubergines • financieel • niet zo nuttig	3 1 1	
kistenstapelaar	1	• financieel	1	
zitstoeltje aan voorraadcontainer	1			1
karretje voor druppelaars	1	• nog niet van toepassing geweest	1	1

transportsysteem met beweegbare bodem	1	• financieel	1	1
nieuw transportsysteem	2	• wacht ontwikkelingen af • financieel	1 1	
transportsysteem met containerwag en	1	• financieel	1	
transportsysteem zoals bij komkommers	1	• bestaat nog niet voor aubergines	1	
mat	1			1
vaten op stelling	1	• ziet het nut niet	1	
hoogte van deksels van dozen omlaag	1			1
drie lege pallets voor het transport	1	• beschadigt het produkt		
spoelbak op hoogte	1	• nog niet van toepassing geweest		1
mat bij de spoelbak	1			1
folierollen op hoogte laten aanvoeren	1	• komt weinig voor		
oprollen folie	1			
rollerbaan	1	• financieel		
waterslangen voor stomen	1	• nadeel: afvoer water		

Van de adviezen die niet zijn opgevolgd, is in 81 gevallen bekend wat de reden hiervoor was. In 24 gevallen heeft de ondernemer een reden genoemd die met de kosten van aanschaf samenhangen en in 18 gevallen zag de ondernemer (achteraf) het nut niet van het advies of vond het advies niet nodig.

In negen gevallen was het advies nog niet van toepassing geweest (bijvoorbeeld een mat op de buisrailwagen was nog niet aangeschaft, omdat de buisrailwagen nog niet in gebruik was genomen), maar was men het bijna altijd van plan om het advies alsnog toe te passen. Verder waren vier adviezen wel door de ondernemer uitgetoetst, maar beviel het advies niet. De overige redenen die zijn genoemd zijn van verschillende aard en niet als zodanig in een categorie onder te brengen.

8.2.3 Adviezen over taakroulatie die zijn opgevolgd per bedrijf

Aan 46 ondernemers is geadviseerd over taakroulatie (zie § 6.2.5). Het opvolgen van adviezen over taakroulatie is van 10 ondernemers om onbekende redenen niet nagegaan en van één ondernemer buiten beschouwing gelaten vanwege een recente hernia-operatie.

Voorts was van 10 ondernemers bekend dat zij elk advies over taakroulatie hebben afgewezen. Verder is van 25 ondernemers, zij die neutraal of positief hebben gereageerd op een vorm van taakroulatie, nagegaan of zij dit hebben doorgevoerd. In 18 bedrijven (51%) is een vorm van taakroulatie doorgevoerd. Tabel 8.5 laat zien dat taakroulatie binnen personen vaker is opgevolgd dan taakroulatie tussen personen.

Tabel 8.5

Opvolging van adviezen over taakroulatie naar vorm (aantal ondernemers = 35)

	opgevolgd		niet opgevolgd	
	aantal	percentage	aantal	percentage
taakroulatie binnen personen	17	71	7	29
taakroulatie tussen personen	6	33	11	66
taakroulatie ongespecificeerd	-	-	2	100

8.2.4 Adviezen over houding en beweging die zijn opgevolgd door de ondernemer

Aan 71 ondernemers zijn houdings- en bewegingsadviezen gegeven (zie § 6.2.6), maar de opvolging van adviezen is voor drie ondernemers buiten beschouwing gelaten: één had een hernia, één had last aan een heup en één was gestopt met zijn bedrijf. Van 65 ondernemers (van drie ondernemers waren geen gegevens bekend), namelijk van degenen die neutraal of positief stonden tegenover tenminste één van de gegeven adviezen, is nagegaan of de gegeven houdings- en bewegingsadviezen zijn opgevolgd. Van deze ondernemers zegt 91% (n=59) één of meer adviezen op te volgen. Overigens is dit vaak verwoord in termen van 'ik let er op' en 'probeer er zoveel mogelijk aan te denken'. Ook is diverse malen genoemd dat het moeilijk is om op een goede tilhouding te letten 'je vervalt snel weer in je oude gedrag' of meer in het algemeen 'dat het moeilijk is de adviezen vol te houden'. Opvallende reacties genoemd ten aanzien van bepaalde adviezen die niet zijn opgevolgd zijn de volgende:

- links en rechts sla oogsten: 'gaat moeilijk en de sla gaat bij links te slordig de doos in';
- links en rechts radijs oogsten: 'gaat moeilijk';
- links en rechts emmers met de vork tillen: 'uitgeprobeerd, maar gaat niet';
- naar het gewas toezitten: 'beviel niet';
- door de knieën bij veel kistjes tillen: 'is haast niet mogelijk';
- voeten meedraaien bij het veiling klaarmaken: 'de aandacht verslapt weer';
- verplaatsen op de buisrailwagen: 'gaat moeilijk';
- zittend tomaten plukken: 'moeilijk aan te leren'.

8.2.5 Impressies met betrekking tot de effecten op werknemers

Met betrekking tot het opvolgen van adviezen door werknemers bestaat bij de arbo-adviseurs de indruk dat zij evenals de ondernemer wel een aantal houdings- en bewegingsadviezen proberen in praktijk te brengen, maar dat zij dit ook moeilijk vinden en snel weer terugvallen in hun oude gedrag. Tevens hebben werknemers op verschillende bedrijven te kennen gegeven dat zij zich toch wel meer bewust zijn geworden van de houding en arbeidsomstandigheden in het algemeen.

8.3 Conclusies

De arbo-adviseurs zijn erin geslaagd om in 57% van de bedrijven één of meer ergonomische verbeteringen te realiseren. Naast kosteloze verbeteringen betrof het ook enkele verbeteringen waar een financiële investering tegenover stond. Op basis hiervan kunnen we concluderen dat de advisering geslaagd is. Betrekken we hier de opvolging van advisering over taakrotatie (51%) en houding en beweging (91%) bij dan zou het beeld nog gunstiger zijn. Hier is echter voorzichtigheid geboden, omdat het gaat om wat de ondernemer zegt te hebben gedaan hetgeen niet hoeft overeen te komen met de werkelijkheid. Daar staat tegenover dat een aantal ondernemers zeker met de adviezen aan de slag is gegaan gezien hun opmerkingen over dat het advies moeilijk was uit te voeren of dat men snel weer in het oude gedrag vervalt. Er is dus wel degelijk iets op gang gebracht wat eerder valt onder de categorie 'bewustwording'.

9. BELANGRIJKSTE BEVINDINGEN EN AANBEVELINGEN

9.1 Introductie

In dit hoofdstuk zullen de belangrijkste bevindingen worden gepresenteerd uit de evaluatie van de ontwikkelde aanpak ten behoeve van de bedrijfsbenadering en -advisering. Vervolgens zullen de aanbevelingen worden gedaan.

Naast de bevindingen die zijn gebaseerd op de verslagformulieren en dergelijke, zullen daar waar nodig aanvullingen worden gegeven op basis van de ervaringen van de arbo-adviseurs. Bovendien zullen de ervaringen van de arbo-adviseurs met het werken volgens de aanpak, hetgeen nieuw voor hen was, worden weergegeven. Tenslotte zal in dit hoofdstuk worden ingegaan op doelstelling 4: 'de mogelijkheden om de aanpak overdraagbaar te maken naar andere Stigas-sectoren'. Alvorens in te gaan op de belangrijkste bevindingen, dienen enkele kanttekeningen te worden geplaatst bij het evaluatie-onderzoek.

De methoden om gegevens te verzamelen rond de aanpak zijn zodanig gekozen dat ondernemers en werknemers niet zijn belast. De gegevensverzameling is gebeurd door middel van gestructureerde registratie- en verslagformulieren die de arbo-adviseurs hebben ingevuld. Voor wat betreft het nagaan van de opvolging van adviezen kent het evaluatie-onderzoek de beperking dat het opvolgen van taakroulatie en het opvolgen van houdings- en bewegingsadviezen alleen is gebaseerd op hetgeen ondernemers en werknemers zeggen te doen. Om de opvolging van dergelijke adviezen goed in kaart te brengen, is observatie noodzakelijk. In het kader van dit project was observatie niet mogelijk.

Een andere kanttekening bij de evaluatie heeft betrekking op de werknemers. Zoals eerder gezegd, konden de arbo-adviseurs reacties van werknemers op risico-werkzaamheden en op gegeven adviezen moeilijk inschatten. Om die reden was de weergave van hun reacties ten aanzien van deze zaken niet zinvol en kunnen verder ten aanzien van werknemers geen kwantitatieve uitspraken worden gedaan. Daarbij komt dat het contact van de arbo-adviseurs met werknemers minder frequent en intensief is geweest dan het contact met ondernemers en dat daarom al op voorhand met betrekking tot werknemers minder effecten verwacht kunnen worden.

9.2 De aanpak in grote lijnen

De ontwikkelde aanpak kenmerkt zich door een combinatie van principes uit de voorlichtingskunde, de communicatiewetenschappen en innovatiestrategieën (onder andere participatieve ergonomie) enerzijds en kennis over houding en beweging toegespitst op de specifieke sector anderzijds.

In geval we de aanpak met een soort van helikopterblik bekijken dan kunnen we concluderen dat de aanpak geslaagd kan worden genoemd. In het volgende zullen we deze conclusie toelichten op basis van:

1. de deelname van de bedrijven,
2. het verloop van de bezoeken en
3. de effecten die zijn bereikt bij ondernemers.

1. Deelname van bedrijven

Gebleken is dat de aanpak om bedrijven te benaderen een hoge respons heeft opgeleverd: de deelname van bedrijven aan een eerste- en tweede bezoek was hoog. Dit betekent dat de bedrijven die hebben deelgenomen de doorsnee populatie vormen in de sector en dus niet alleen geïnteresseerde, innovatieve ondernemers vertegenwoordigen.

Zelfs het derde bezoek dat de arbo-adviseurs op de bonnefooi aan de bedrijven hebben gebracht om na te gaan welke effecten hun advisering had gesorteerd, is in die zin goed verlopen dat niemand een derde bezoek heeft geweigerd of afgebroken. Dit derde bezoek is in feite ook inhoudelijk gebruikt. De arbo-adviseurs hebben in geval verbeteringen waren doorgevoerd positieve feedback gegeven aan ondernemers en indien dit niet was gebeurd het advies opnieuw onder de aandacht gebracht. Aan sommige ondernemers zijn bovendien nieuwe adviezen gegeven.

2. Het verloop van de bezoeken

De bezoeken, doorgaans twee, zijn goed verlopen in de zin dat de arbo-adviseurs door de structuur in de aanpak zonder problemen elke stap hebben kunnen uitvoeren. Ondernemers en werknemers zijn bewust gemaakt van fysieke belasting als arbeidsomstandighedenprobleem in de sector en meer specifiek hoe klachten aan het bewegingsapparaat ontstaan en de relatie hiervan met arbeidsomstandigheden. Bovendien is voor hen duidelijk geworden welke risicosituaties/-taken er in hun eigen werk zijn en hoe deze verholpen kunnen worden.

In bijna alle bedrijven is geadviseerd over ergonomische verbeteringen en zijn houdings- en bewegingsadviezen gegeven. Advisering over taakroulatie is in 64% van de bedrijven gebeurd.

3. Effecten van de bezoeken

De effecten die met de aanpak zijn bereikt, zijn met betrekking tot de ondernemers succesvol geweest. In meer dan de helft van de bedrijven waar een tweede bezoek is gebracht, zijn één of meer van de ergonomische adviezen opgevolgd. Dit resultaat is zeker goed te noemen als we het bekijken in het licht van de doorsnee groep van ondernemers die aan de bezoeken hebben deelgenomen. Immers, ondernemers die minder geïnteresseerd zijn in arbeidsomstandigheden

zouden wellicht bij een andere aanpak al uitgeselecteerd zijn en helemaal geen adviezen hebben gekregen.

Voor wat betreft houdings-en bewegingsadviezen is bij de meeste ondernemers zeker een bepaalde mate van bewustwording opgetreden; ten aanzien van taakroulatie geldt dit voor de helft van de ondernemers die over taakroulatie zijn geadviseerd. Ook hier geldt dat uitgaande van de doorsnee groep van ondernemers veel is bereikt.

In verband met het overdraagbaar maken van de aanpak, is het noodzakelijk om meer in detail te kijken naar onderdelen uit de aanpak. In het volgende zullen we ingaan op de benadering van bedrijven en op de bedrijfsadvisering.

9.3 De aanpak ten behoeve van de bedrijfsbenadering

De aanpak om bedrijven voor de eerste maal te benaderen, bestond uit een inhoudelijke component en een procedure.

1. *Inhoud*

De bedrijfsbenadering kenmerkte zich door een 'voorzichtige, niet bedreigende' opstelling van de arbo-adviseur. De arbo-adviseur heeft benadrukt dat hij/zij iets zou willen komen vertellen over de werkzaamheden van Stigas en heeft niet aangekondigd dat het uiteindelijke doel 'advisering over fysieke belasting' was.

2. *Procedure*

Om bedrijven te benaderen zijn twee procedures vergeleken: het op de bonnefooi benaderen van bedrijven en het telefonisch benaderen van bedrijven. Beide benaderingen leveren een hoge respons. De bonnefooi benadering blijkt bovendien iets efficiënter te zijn dan de telefonische benadering.

9.4 De aanpak ten behoeve van bedrijfsadvisering

De aanpak om bedrijven te adviseren over het verminderen van fysieke belasting bestond uit de volgende onderdelen:

1. de inhoud
2. de procedure en
3. de instrumenten.

1. *De inhoud*

De ontwikkelde aanpak kent een stapsgewijze opbouw van sectorbreed naar bedrijfsspecifiek. In deze aanpak staat centraal dat bij ondernemers en werknemers een behoefte wordt gekweekt om

de lichamelijke belasting in het werk te verminderen. Daarna wordt overgegaan tot het geven van adviezen.

De arbo-adviseurs hebben, na hierin getraind te zijn, de aanpak zonder problemen kunnen uitvoeren. De stappen die zijn uitgevoerd tot aan de advisering zelf, riepen doorgaans positieve of neutrale reacties op van ondernemers en voor zover bekend ook van werknemers.

Voor de ondernemers is in principe ook de meeste tijd in de aanpak gereserveerd. Voor wat betreft de ondernemers is deze aanpak grotendeels uitgevoerd in een tweegesprek met de arbo-adviseurs, terwijl de aanpak voor werknemers niet zo zeer individueel is uitgevoerd, maar meer in groepsverband waar de ondernemer ook aanwezig was. Dit heeft als nadeel gehad voor werknemers dat zij qua tijd minder aandacht hebben gehad en ook minder individueel contact hebben gehad met de arbo-adviseur. Zeker met betrekking tot de adviezen aan werknemers behoeft dit verbetering. Hier wordt in het volgende op teruggekomen.

In de aanpak was voor de advisering over ergonomische verbeteringen aan de ondernemer veel tijd gereserveerd. De arbo-adviseurs hadden deze vorm van advisering ook voldoende voorbereid. Echter, voor wat betreft taakroulatie en houdings- en bewegingsadviezen was in de aanpak relatief weinig tijd gereserveerd. Taakroulatie en veranderingen in houding en beweging vragen om het doorbreken van gewoontegedrag en vergen daarom meer aandacht dan in de onderhavige aanpak hiervoor was opgenomen.

Met betrekking tot taakroulatie was een onderscheid gemaakt in roulatie binnen een persoon en roulatie tussen personen. Dit onderscheid bleek goed bruikbaar te zijn en laat daarnaast zien dat taakroulatie binnen personen beter wordt ontvangen als advies dan taakroulatie tussen personen. Bij het ter sprake brengen van taakroulatie was een veel gehoorde reactie van ondernemers dat al aan taakroulatie werd gedaan. Echter, hetgeen de ondernemer hieronder verstaat, hoeft niet overeen te komen met wat de arbo-adviseur onder taakroulatie verstaat. De arbo-adviseurs waren niet goed voorbereid op deze reactie van ondernemers. Advisering over taakroulatie moet daarom beter worden uitgewerkt. Met name taakroulatie binnen personen lijkt op minder weerstand te stuiten en kan als mogelijke opstap dienen om te adviseren over taakroulatie tussen personen. Evenals voor de advisering over ergonomische verbeteringen geldt voor advisering over taakroulatie dat instrumenten nodig zijn, bijvoorbeeld checklists, waarmee de ondernemer en werknemers zelf kunnen nagaan wat zij aan taakroulatie doen. Enerzijds verhoogt dit de participatie van ondernemers en werknemers bij taakroulatie, anderzijds biedt dit de arbo-adviseur een hulpmiddel om taakroulatie te bespreken.

Veranderingen in houding en beweging vergen eveneens meer tijd in de aanpak dan er voor was gereserveerd. Een intensieve begeleiding is nodig die verder gaat dan alleen het advies te geven dat iemand goed moet tillen en dit een keer voor te doen.

Daarnaast zou iemand in het bedrijf bijvoorbeeld tot taak moeten krijgen om bij iedereen de aandacht voor een goede houding en beweging levend te houden. Ter ondersteuning van het houden van aandacht voor deze onderwerpen kan bijvoorbeeld ook door middel van het ophangen van posters in het bedrijf waarmee een goede tilhouding wordt geïllustreerd.

2. De procedure

Een eerste onderdeel van de procedure om bedrijven te adviseren, was het afleggen van twee bedrijfsbezoeken. Dit was nodig om:

- alle stappen volledig te doorlopen. Twee bezoeken bleken bij de meeste bedrijven voldoende te zijn om met de ondernemer en werknemers alle stappen volgens de huidige aanpak te doorlopen. Echter, als taakroulatie en houding en beweging meer aandacht moeten krijgen, zijn meer dan twee bezoeken nodig.
Aangezien werknemers alleen zijn geadviseerd over taakroulatie en over houding en beweging, is het brengen van twee bedrijfsbezoeken met name voor werknemers te weinig om goede advisering te krijgen;
- de arbo-adviseurs voor te bereiden op bedrijfsadvisering. Twee bezoeken hebben het voor de arbo-adviseurs mogelijk gemaakt zich, tussen de bezoeken in, voor te bereiden op het geven van bedrijfsspecifieke adviezen. Voorwaarde hierbij is dat de arbo-adviseur is ingewerkt in de sector;
- een vertrouwensrelatie op te bouwen met de ondernemer. Twee bezoeken hebben het mogelijk gemaakt om met de meeste ondernemers een vertrouwensrelatie op te bouwen. Dit is onder meer gebleken uit de sfeer tijdens het bezoek, maar ook uit de doorgaans positieve reacties tijdens het eindbezoek waarin de arbo-adviseur kwam vragen wat er met de adviezen was gedaan;
- werknemers te bereiken. Twee bezoeken hebben het mogelijk gemaakt werknemers te bereiken. De belangrijkste reden om werknemers niet te bereiken waren taalproblemen. Dit pleit ervoor materiaal te ontwikkelen ten behoeve van allochtone werknemers. Te denken valt bijvoorbeeld aan brochures en affiches ten behoeve van de grootste groepen (Marokkanen en Turken).
Om met werknemers een vertrouwensrelatie op te bouwen zijn meer dan twee bezoeken nodig. Dit biedt dan ruimte om meer en individueel met werknemers te kunnen spreken.

Een ander element van de procedure was om de participatie van ondernemers en werknemers te stimuleren. Dit is geprobeerd door de arbo-adviseur een behulpzame en bescheiden houding te laten aannemen en de ondernemer en werknemers te stimuleren tot het stellen van vragen en het geven van een mening. Voor de ondernemer was bovendien de teeltspecifieke checklist een participatiemiddel.

Participatie van de ondernemers is grotendeels gelukt. Dit was onder meer mogelijk doordat met de ondernemer meestal individueel is gesproken waardoor er op voor hand al ruimte was voor participatie. Participatie door middel van de checklist is bij minder dan de helft van de ondernemers gebeurd. Het nut van deze lijst zal bij de instrumenten in de aanpak worden besproken.

Met betrekking tot werknemers lag de mogelijkheid voor participatie duidelijk anders. Het bespreken van een aantal zaken in een groepsgesprek stimuleert hoe dan ook minder de individuele inbreng dan wanneer een werknemer individueel wordt aangesproken. Daarnaast was

de ondernemer aanwezig hetgeen voor de werknemers belemmerend kan hebben gewerkt om openlijk te reageren.

Om advisering aan werknemers te verbeteren lijkt het goed om hen meer en directer, zonder aanwezigheid van de ondernemer, aan te spreken. Bovendien zouden ook voor werknemers instrumenten gemaakt moeten worden om de participatie te bevorderen, bijvoorbeeld een risico-inventarisatielijst waarin onder meer aandacht wordt besteed aan taakroulatie en houding en beweging.

In de procedure was voorts opgenomen dat de arbo-adviseurs waar mogelijk tips zouden geven en onjuiste ideeën bij ondernemers en werknemers zouden wegnemen om een deskundige indruk te maken.

Het geven van tips is een goede methode geweest een deskundige indruk te maken. Dit is gebleken uit het feit dat bij het geven van tips nauwelijks of geen knelpunten zijn ervaren door de arbo-adviseurs en uit de doorgaans positieve reacties van ondernemers en werknemers. Bij het doorlopen van de stappen bleek het wegnemen van onjuiste ideeën vaak niet nodig te zijn. Tenslotte hebben de arbo-adviseurs bij de uitvoering van de stappen nagenoeg geen knelpunten ervaren en waren de reacties doorgaans neutraal of positief. Dit hangt wellicht samen met het feit dat in de aanpak was geanticipeerd op onjuiste ideeën.

3. *Ondersteunende materialen*

- Het schema waarop de activiteiten van Stigas zijn weergegeven, bleek een bruikbaar hulpmiddel te zijn bij de uitleg over de activiteiten van Stigas.
- De teeltspecifieke checklist is door de minderheid van de ondernemers ingevuld, terwijl de meeste ondernemers wel hadden aangegeven hiertoe bereid te zijn. Redenen om de lijst niet in te vullen waren onder meer dat men het moeilijk vond de lijst in te vullen of het vergeten was. De lijst bleek wel een goede aanleiding om voor een tweede bezoek terug te komen en een goed hulpmiddel voor de arbo-adviseurs om de werkzaamheden bij het tweede bezoek systematisch met de ondernemer door te nemen. Echter, de eigen inbreng van de ondernemer is door middel van deze checklist niet altijd uit de verf gekomen. Dit hulpmiddel behoeft verbetering in de zin dat het aantrekkelijker en gebruiksvriendelijker moet worden gemaakt voor de ondernemer om ermee aan de slag te gaan.
De checklist blijkt daarnaast niet een goed middel om op natuurlijke wijze te adviseren over taakroulatie en houding en beweging. Het is daarom aan te bevelen om in een herziene versie van de checklist hier expliciet aandacht aan te besteden. Misschien kan de checklist zodanig worden gemaakt dat deze ook door werknemers kan worden ingevuld om hun participatie tijdens het bezoek te verhogen en daarmee het contact met werknemers te intensiveren. De inhoud van de checklist kan wellicht zodanig worden opgesteld dat sprake is van een sectorspecifieke risico-inventarisatielijst.
- Het gebruik van het buigzame demonstratiemodel van de wervelkolom bleek een zeer nuttig hulpmiddel te zijn bij de uitleg over het ontstaan van klachten aan het bewegingsapparaat. Men reageerde altijd positief op deze demonstratie. De arbo-adviseurs hebben het zelf ook

als goed hulpmiddel ervaren hetgeen geïllustreerd wordt door het feit dat zij de demonstratie wervelkolom buiten het project zijn gaan gebruiken.

- In welke mate het artikel uit Oogst een goed hulpmiddel is gebleken, kon in het kader van dit evaluatie-onderzoek niet worden nagegaan. Voorlichtingskundig gezien is het effectief om ter ondersteuning van mondelinge voorlichting schriftelijk materiaal aan te bieden. Hierin zou dan bijvoorbeeld puntsgewijs het besprokene overzichtelijk moeten worden weergegeven. In dat geval is het aan te bevelen in plaats van het artikel uit Oogst een folder of poster te maken die zo goed mogelijk aansluit bij de doelgroep.

9.5 Overige conclusies en aanbevelingen

Ten behoeve van het evaluatie-onderzoek zijn materialen gemaakt om de respons van bedrijven vast te stellen, het verloop van de bezoeken en de effecten van de advisering te bepalen. Behalve deze onderzoeksdoelen bieden de materialen voor de arbo-adviseur een instrument voor de dossier-aanleg van bedrijven.

Voor wat betreft de respons van bedrijven geeft dit Stigas een beeld van de bedrijfsbezoeken van arbo-adviseurs. De verslagformulieren om de bezoeken in kaart te brengen, vormen voor de arbo-adviseur een basis voor het verdere contact met een bedrijf. Inzicht in de effecten van bedrijfsbezoeken dient om beleid te kunnen voeren met betrekking tot de aanpak van advisering.

9.6 Werk-ervaringen van de arbo-adviseurs met de aanpak

De arbo-adviseurs hebben de voorbereiding van de aanpak van bedrijfsbenadering en -advisering aanvankelijk als tijdrovend en 'theoretisch' ervaren. Dit laatste had betrekking op het draaiboek dat was gemaakt en een blauwdruk vormde voor de letterlijke uitvoering van elke stap door de arbo-adviseurs.

Echter, in de uitvoering van het project hebben de arbo-adviseurs ervaren dat de aanpak werkte: de benadering en advisering van bedrijven verliepen goed. Vóór dat er onderzoeksgegevens bekend waren, hadden de arbo-adviseurs tijdens de uitvoering van het project al positieve ervaringen opgedaan met de aanpak. De effecten die de aanpak heeft gesorteerd, hebben deze ervaringen verder ondersteund.

9.7 Het overdraagbaar maken van de aanpak

Gezien het succes van de ontwikkelde aanpak bij Stigas te Naaldwijk is het aan te bevelen de aanpak ook in andere sectoren te gaan gebruiken.

De bedrijfsbenadering

Beide manieren van bedrijven benaderen, telefonisch of op de bonnefooi, blijken succesvol te zijn. In de tuinbouw sector in het Westland is de bonnefooi benadering de efficiëntste benadering gebleken en kan in de toekomst het beste worden voortgezet. Echter, of de bonnefooi benadering voor een andere sector ook het efficiëntst zal zijn, is afhankelijk van:

- de betreffende regio. Van belang is of de bedrijven geconcentreerd of juist heel verspreid liggen in de regio. In het Westland liggen de bedrijven heel geconcentreerd. In regio's waar bedrijven veel meer verspreid door het gebied liggen, zal de bonnefooi benadering minder

efficiënt zijn. Immers, als een bezoek in dat geval niet uitkomt, gaat de benodigde reistijd nadelig werken;

- de sector. In de tuinbouwsector is het mogelijk gebleken zonder aankondiging het bedrijf binnen te komen. De ondernemer bleek vaak aanwezig te zijn, gemakkelijk te vinden en kon meestal wel even tijd vrij maken voor de arbo-adviseur. In andere sectoren is dat niet altijd mogelijk.

In de intensieve veehouderij is een overdracht van ziekten een groot gevaar. In dit verband kan een bezoeker niet onaangekondigd het bedrijf op gaan, omdat hij/zij eerst van bedrijfskleding moet worden voorzien.

In andere sectoren, bijvoorbeeld de akkerbouw, fruitteelt en bollenteelt, waar sprake is van meerdere kavels, die niet per definitie direct om de boerderij hoeven te liggen, zijn onaangekondigde bezoeken niet praktisch. Vaak zal het moeilijk zijn de ondernemer en werknemers te vinden en bovendien neemt het zoeken veel tijd in beslag.

De bedrijfsadvisering

Om in een andere sector volgens de ontwikkelde aanpak te kunnen werken, is het ten eerste noodzakelijk dat de arbo-adviseur goed op de hoogte is van de arbeidsomstandigheden in de sector, weet waar de knelpunten liggen en welke verbeteringen er mogelijk zijn. Het draaiboek zal logischerwijs moeten worden aangepast voor de betreffende sector overeenkomstig de problemen die zich hier voordoen en de specifieke oplossingen die voorhanden zijn.

Ten tweede is het van belang dat de arbo-adviseur zich de aanpak eigen maakt. Dit houdt in dat zij worden getraind om met behulp van het draaiboek bedrijven te benaderen, de stappen ten behoeve van advisering uit te voeren (bijvoorbeeld: het uitleggen van het ontstaan van klachten aan het bewegingsapparaat), het gebruik van de instrumenten en het weerleggen van onjuiste ideeën. Deze training houdt in dat zij alle onderdelen uit de aanpak moeten proefdraaien door middel van rollenspellen.

9.8 Samenvatting van de aanbevelingen

De aanbevelingen ten behoeve van de huidige sector zijn gericht op het uitbreiden en optimaliseren van de aanpak:

1. het ontwikkelen van een nieuwe checklist om de participatie van ondernemers en werknemers te bevorderen bij ergonomische verbeteringen, taakrotatie en houding en beweging. De inhoud van de checklist kan zodanig worden opgesteld dat sprake is van een sectorspecifieke risico-inventarisatielijst.
2. het ontwikkelen van affiches met bijvoorbeeld houdings- en bewegingsadviezen bedoeld om op te hangen in de kantine;
3. het ontwikkelen van schriftelijk voorlichtingsmateriaal dat het effect van de mondelinge voorlichting van de arbo-adviseur kan versterken;
4. het ontwikkelen van voorlichtingsmateriaal voor allochtone werknemers;

Om een beeld te krijgen van de gebruikersvriendelijkheid van de bovengenoemde produkten, is het aan te raden de doelgroep in een vroeg stadium bij de ontwikkeling van deze produkten in een vroeg stadium te betrekken.

5. het verbeteren van de advisering over taakroulatie en over houding en beweging. Bij de adviezen over houding en beweging was een vaak gehoorde reactie dat men wel geprobeerd had het advies op te volgen, maar dat het moeilijk was het nieuwe gedrag vol te houden ('je vervalt snel weer in je oude gedrag'). Zowel veranderingen in houding en beweging als veranderingen in taakroulatie vergen het doorbreken van gewoonte gedrag en vragen daarmee om meer aandacht dan hiervoor in de aanpak was gereserveerd;
6. het aanpassen van de aanpak zodanig dat tijdens de bezoeken meer individuele aandacht wordt gegeven aan werknemers, bijvoorbeeld door meer bezoeken af te leggen en tevens aan hen een risico-inventarisatielijst voor te leggen;
7. het overdragen van de aanpak aan nieuwe arbo-adviseurs en het begeleiden van hen bij de uitvoering van de aanpak. Dit betekent onder meer dat de arbo-adviseurs elk onderdeel uit de aanpak via rollenspellen moeten oefenen onder begeleiding.

Aanbevelingen voor de toepassing van de aanpak in andere sectoren zijn:

1. ten behoeve van de bedrijfsbenadering nagaan welke mogelijkheden er in de betreffende sectoren zijn om bedrijven voor de eerste maal op de bonnefooi te benaderen. Dit kan worden vastgesteld aan de hand van de spreiding van de bedrijven in de regio en de mogelijkheden die de specifieke sector biedt om onaangekondigd bij de bedrijven binnen te komen;
2. het inhoudelijk aanpassen van de aanpak van bedrijfsadvisering voor de specifieke sector. Het gaat dan met name om het signaleren van risico-situaties/taken en het geven van adviezen;
3. het laten trainen en begeleiden van de arbo-adviseurs om zich het werken met de aanpak eigen te maken. Dit betekent onder meer dat de arbo-adviseurs elk onderdeel uit de aanpak via rollenspellen moeten oefenen onder begeleiding.

