

1. KERAMISTEN

1.1 Samenvatting en conclusies

De keramiekbranche kenmerkt zich door kleinschaligheid en exclusiviteit. Of de verkoop in de branche te lijden heeft onder de recessie is moeilijk te zeggen. De meest recente 'harde' onderzoeksgegevens zijn van 2007. Er lijkt zich een tendens af te tekenen van lagere omzetten. Wel blijft er een markt voor exclusief keramiek. Mede door de sterke vergrijzing is er op de arbeidsmarkt ruimte voor jonge, goed geschoolde vakmensen. De mbo-opleiding voor keramisten is in september 2010 van start gegaan.

De belangrijkste bevindingen uit recent onderzoek (EIM, 2007) zijn als volgt samen te vatten.

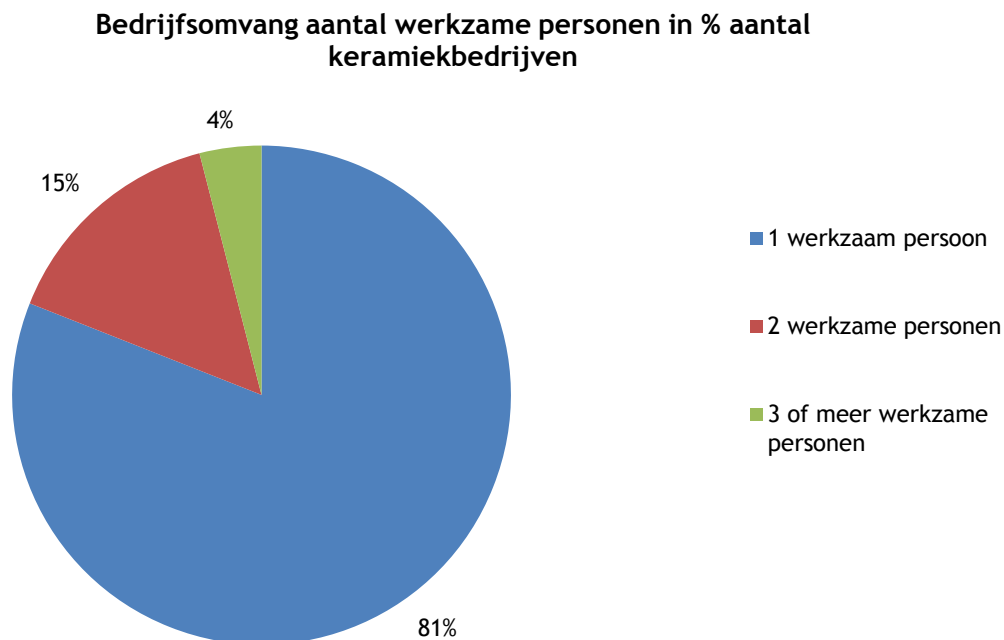
- Het aantal bedrijven neemt af. Hierbij spelen de economische crisis en de sterke vergrijzing van de beroepsgroep mogelijk een rol.
- 40 % van de omzet van keramisten wordt behaald door directe verkoop aan de consument. Presenteren van het werk via keramiekmarkten en exposities is hiervoor een belangrijk promotiemiddel.
- De CAD/CAM-studio van het EKWC (Europees Keramisch Werkcentrum) biedt mogelijkheden om te experimenteren met digitale ontwerp- en productietechnieken.
- De opleiding Creatief Vakman is gestart op het SintLucas te Boxtel. Er zijn ongeveer vijf studenten die keramiek als hoofdvak kiezen in het tweede jaar.

1.2 Branche

Brancheomvang

Eind 2006 bestond de keramiekbranche nog uit 565 ondernemingen waarin 710 personen werkzaam waren. De verwachting was dat de werkgelegenheid voor 2007 constant zou blijven. Uit gepubliceerde cijfers van het HBA¹ blijkt dat in vergelijking met 2009 het aantal ondernemingen in 2010 is gedaald met 8% tot 286 ondernemingen. De afname van het aantal ondernemingen is mogelijk te verklaren door de economische crisis. Daarnaast kan de sterke vergrijzing van de branche een rol spelen in de afname. Het verschil tussen de brancheomvang in het EIM-rapport van 2007 en in de cijfers van het HBA over 2009/2010 is heel groot. We kunnen dat niet eenvoudig verklaren, maar we vermoeden dat er van verschillende bestanden gebruik is gemaakt.

Figuur1



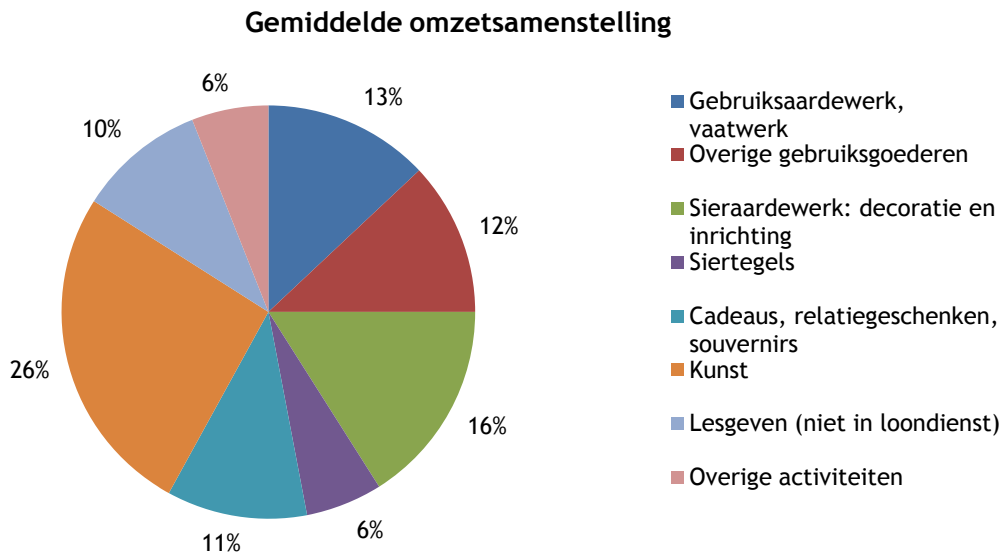
Bron: EIM (2007)

¹ HBA, factsheet juni 2011

Branche-omzet

In 2005 was de totale omzet voor de branche 12,6 miljoen euro (EIM, 2007) en de verwachting was dat die omzet in 2006 nauwelijks zou groeien. Recente cijfers over omzet zijn niet beschikbaar, maar in het licht van de huidige economische ontwikkelingen is het te verwachten dat de omzet gedaald zal zijn.

Figuur 2



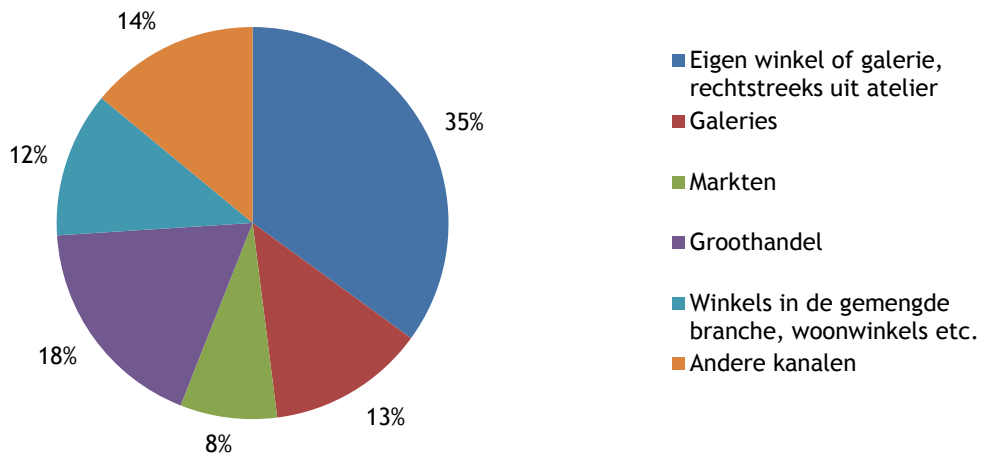
Bron: EIM (2007)

Rechtstreekse verkoop aan de consument via eigen winkel, galerie, atelier of op markten is goed voor ruim 40% van de omzet. Het directe contact met de consument is dus een belangrijk verkoopkanaal. Het aanwezig zijn op keramiekmarkten leidt tot relatief weinig omzet in vergelijking met de investering (tijd en deelnamekosten). Het aanwezig zijn op deze evenementen dient naast verkoop ook vooral een promotioneel doel. De keramiekmarkten en evenementen zijn voor de consument een ideale manier om werk van de verschillende keramisten met elkaar te vergelijken en een keus te bepalen.

Ongeveer even groot is de omzet via derden: galleries, winkels en groothandels. Deze relaties ontstaan meestal via een netwerk waarin opdrachtgevers zoeken naar een vakman met bepaalde kennis of specialiteiten. In hoeverre sociale media zoals Facebook hier in rol in spelen is nog niet onderzocht.

Figuur 3

Gemiddelde omzet naar soorten afzetkanalen in % van de totaalomzet



Bron: EIM (2007)

Ontwikkelingen in de branche

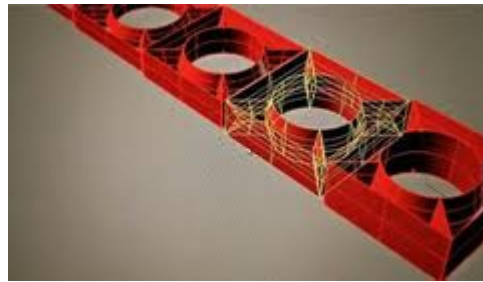
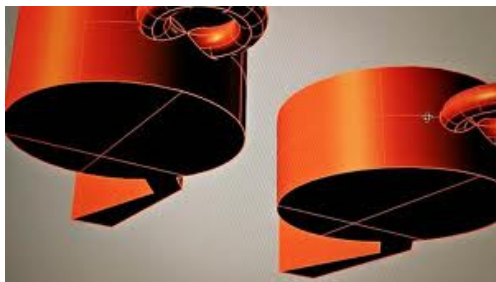
Promotie en presentatie

Voor verkoop van het werk is de keramist afhankelijk van bekendheid van zijn werk bij het publiek. Naast de bekende keramiekmanifestaties en keramiekmarkten in binnen- en buitenland (Goudse keramiekdagen, Keramisto) heeft de keramist ook de mogelijkheid om deel te nemen aan exposities. Dat kan solo, maar gebeurt ook vaak in groepsverband. De exposities verbinden kunstenaars rond een thema of een materiaal. Keramisch Netwerk Almelo 2011² is een goed voorbeeld van een groep keramisten die zich laat inspireren door een historische locatie: een leegstaande fabriekshal waar tot voor kort de weverij van Ten Cate was gevestigd. Daarnaast worden er in verschillende regio's ook kunstroutes en open atelierdagen georganiseerd, waarbij het publiek kennismaakt met de vakman of -vrouw/kunstenaar in het eigen atelier. Voor jonge keramisten kunnen dit soort initiatieven een belangrijke springplank zijn om een eigen collectie en stijl te ontwikkelen en onder de aandacht te brengen van een breder publiek. Samenwerking met kunstenaars van een andere discipline kan tot inspiratie en nieuwe ideeën leiden.

Techniek

Toepassing van digitale technieken in het ambachtelijk keramiekbedrijf zal toenemen. Naast software voor het berekenen van de samenstelling van glazuren (glaze manager) is bij het digitaal ontwerpen en produceren van bijvoorbeeld mallen voor productieseries steeds meer mogelijk. Hoewel de apparatuur voor de individuele keramist mogelijk nog te kostbaar is, zijn er organisaties en bedrijven die ontwerpers de mogelijkheid bieden om met de technieken te experimenteren.

Een duidelijk voorbeeld hiervan is de CAD/CAM studio bij het Europees Keramisch Werkcentrum (sundaymorning@ekwc). Ter illustratie van de mogelijkheden van deze techniek staat er een video op de pagina van de CAD/CAM studio: "The Making of AudioWear" by Elasticbrand.



"Audiowear", is a series of musical jewelry inspired by idiophone and aerophone instruments and the acoustic quality of clay : a Trumpet bracelet, a Guiro cuff, a Whistle necklace, a Pan-flute collar, a Rattle and Xylophone bangles. Designed in Rhino software, the models were first printed on the ZPrinter 450. Moulds were designed by splitting the models into parts and printing contra-mould parts for some more complex objects. After building the plaster moulds, all the instruments were slip-cast in porcelain³.



Stills van de video

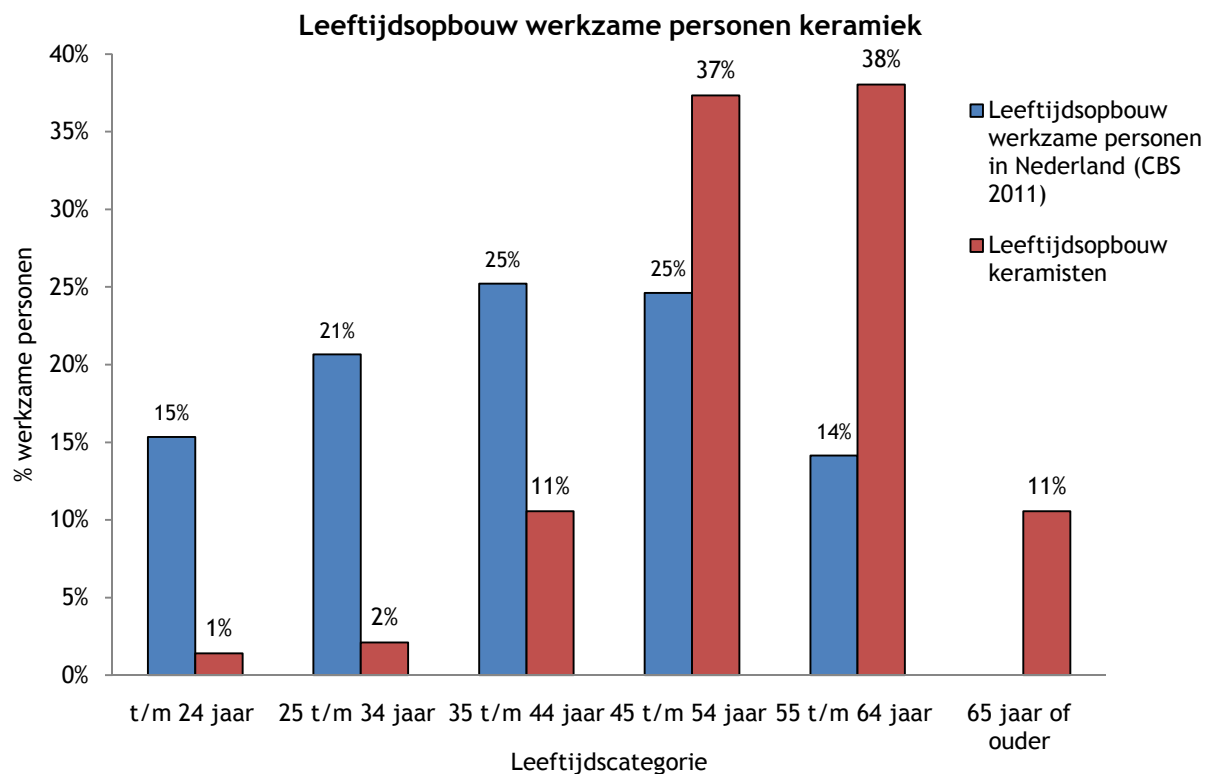
² www.kunsthalmelo.nl

³ www.elasticbrand.net

1.3 Arbeidsmarktinformatie

Het aantal werkzame personen in de branche bedroeg in 2006 ongeveer 700 waarvan een groot deel parttime. Omgerekend kwam het arbeidsvolume neer op 500 fte. Driekwart van de werkzame kermisten valt in de leeftijdscategorie tussen 45 en 65 jaar en dat is opvallend hoger dan het Nederlandse gemiddelde. Ook de Nederlandse Vakgroep Keramisten meldt dat bijna driekwart van haar leden rond de 60 jaar of ouder is.

Figuur 4



Bron: EIM (2007), CBS (2011)

Er zijn meer vrouwen dan mannen in de keramiek werkzaam : 64% is vrouw.

Uit gegevens van het EIM-rapport van vijf jaar geleden blijkt dat het opleidingsniveau van de ondernemer in de keramiekbranche hoog is. Iets meer dan de helft van de ondernemers heeft een opleiding in het hoger onderwijs gevolgd (hbo, hbo of hts), waarvan de helft (dus ongeveer een kwart van alle ondernemers) de studierichting 'kunst' heeft gevolgd.

Werkgelegenheid

In 2007 constateerde het EIM al dat er sprake was van een 'van nature haast statische situatie op het vlak van werkgelegenheid'. De branche bestaat voor 81% uit zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) die vaak niet de mogelijkheid en/of de ambitie hebben om te groeien.

De SVGB pluist zo'n drie maal per jaar de media uit voor vacatures in de creatieve & ambachtelijke techniek. De keramiekbranche bestaat echter overwegend uit eenpersoonsbedrijven die geen behoefte hebben aan personeel. Er zijn daardoor nauwelijks vacatures te vinden voor keramisten. Het is daarom beter niet te spreken van werkgelegenheid maar van 'ruimte op de arbeidsmarkt'. Deze ruimte is er voor jong(denkend)e, ondernemende keramisten die vakmanschap combineren met design en een toekomstgerichte blik.

1.4 Onderwijsinformatie

Voorrang voor Creatief Vakmanschap⁴

De ontwikkeling van de opleiding vindt plaats binnen het project 'Voorrang voor creatief vakmanschap'. Dit initiatief is ontstaan vanuit een uniek samenwerkingsverband van innovatieve bedrijven, musea, belangen- en brancheorganisaties, die zich hebben verenigd in een platform dat zich tot doel heeft gesteld het creatief vakmanschap in Nederland te behouden en nieuwe impulsen te geven.



CreatiefVakman®

SintLucas, Vakschool Schoonhoven, Hout- en Meubileringscollege en SVGB kenniscentrum zijn de uitvoerende partners, die gezamenlijk het doel hebben om uiterlijk 30 juni 2012 te komen tot een duurzame opleidingsvoorziening voor de creatief-technische sector. Hiervoor wordt er met twee verschillende opleidingsconcepten geëxperimenteerd. Het vormen van een kennisnetwerk en de voorbereiding van een startersportaal zijn belangrijke middelen om docenten, praktijkopleiders en studenten te professionaliseren zodat dit doel gerealiseerd wordt.

Opleiding

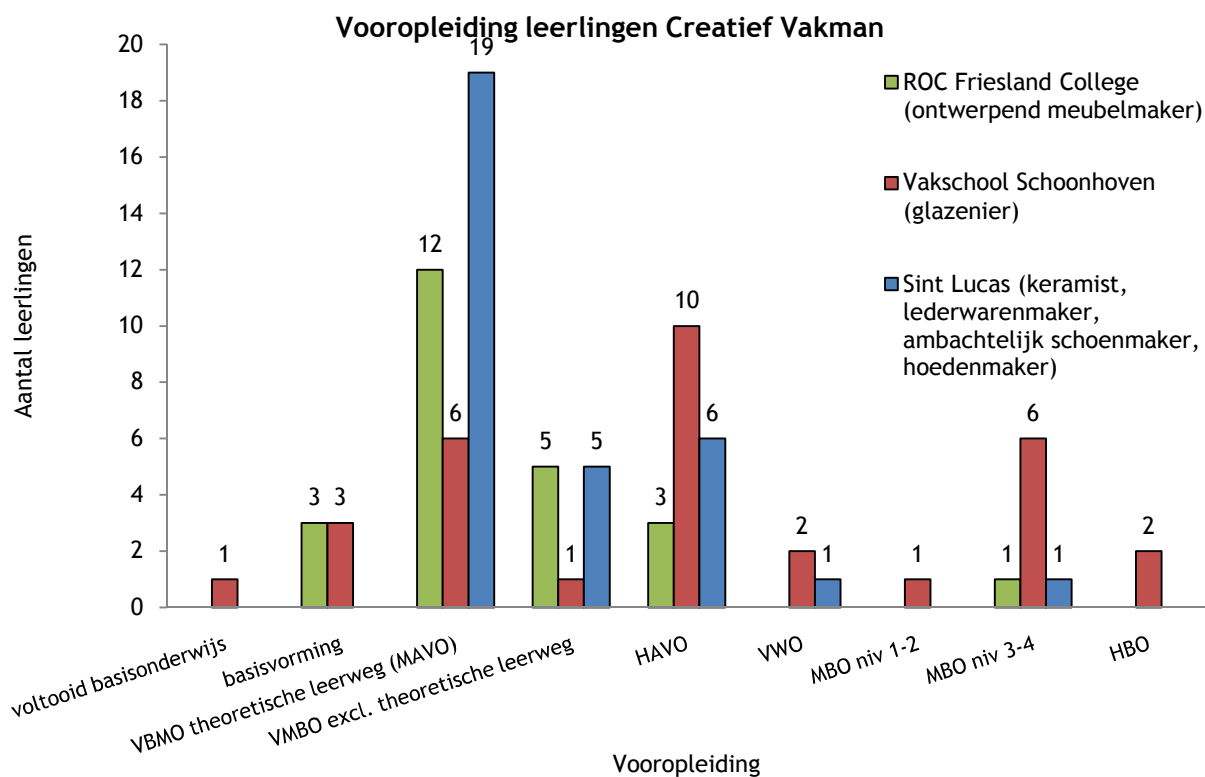
SintLucas - Creatief Vakman

De opleiding Creatief Vakman is gestart met een oriëntatiejaar, waarin de studenten in aanraking komen met verschillende materialen, zoals hout, keramiek, textiel en leer. Na een jaar maken de leerlingen een keuze voor één van de uitstroomrichting hoedenmaker, lederwarenmaker, ambachtelijk schoenmaker of keramist. Excellent vakmanschap, vormgeving en ondernemerschap zijn de kernwaarden die hen verbinden.

Kenmerken leerlingenpopulatie

Het merendeel van de leerlingen komt rechtstreeks van de middelbare school: vmbo, havo of vwo.

Figuur 5

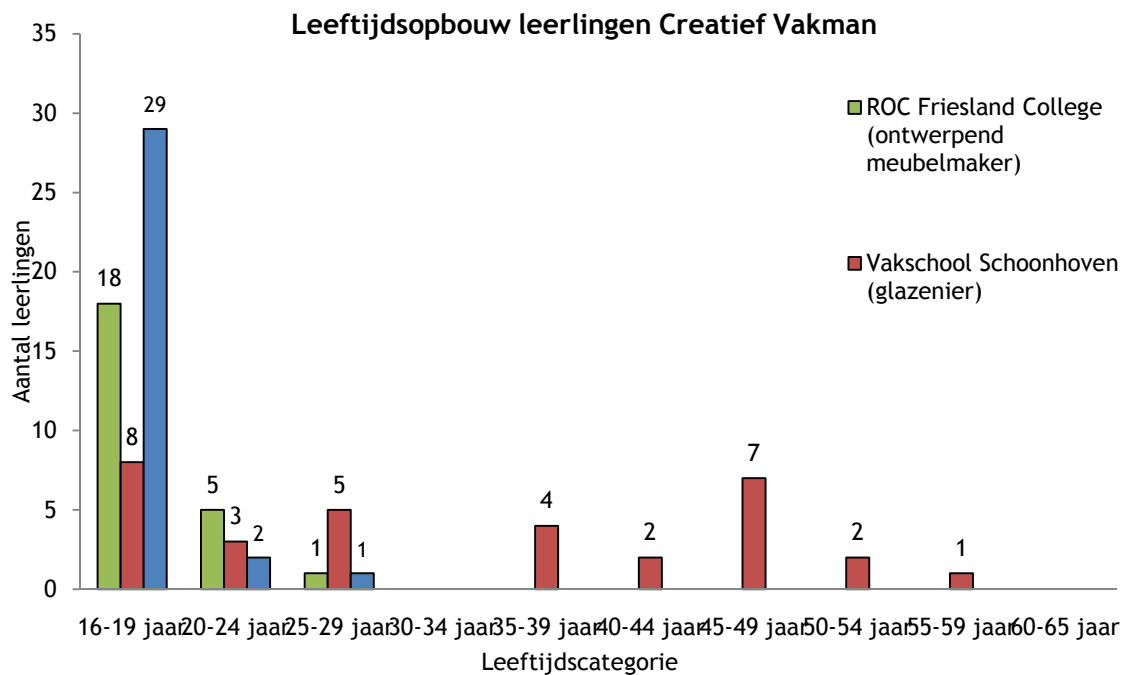


Bron: DUO (2011)

⁴ Deze informatie is afkomstig uit het projectplan Voorrang voor Creatief Vakmanschap

Dat is ook terug te zien in de leeftijdsopbouw: de leerlingen van de opleiding Creatief Vakman bij SintLucas zijn overwegend jong: tussen de 16 en 19 jaar.

Figuur 6

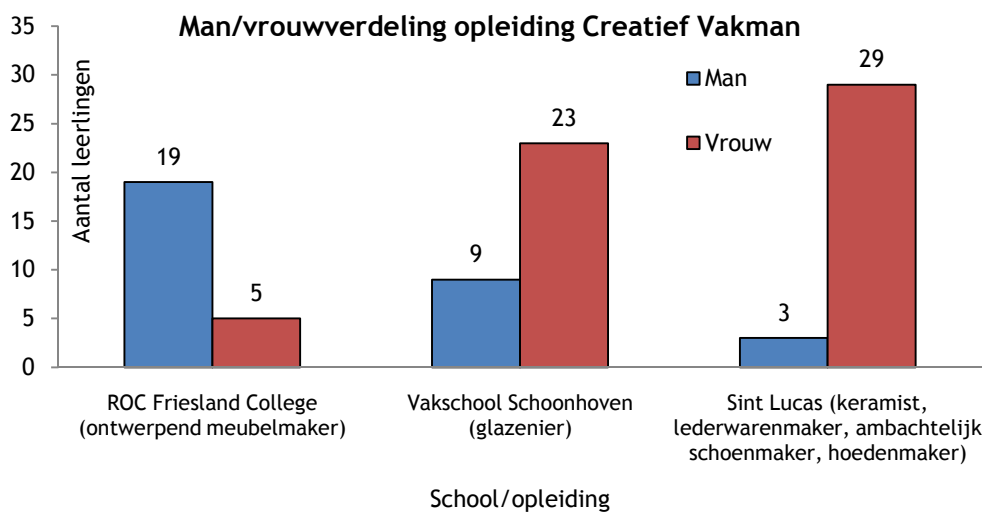


Bron: DUO (2011)

Het verschil in leeftijdsopbouw tussen de deelnemers aan de glazeniersopleiding en de andere deelnemers aan de opleidingen Creatief Vakman is te verklaren uit het feit dat de glazeniersopleiding ook een deeltijdvariant kende. Hierbij ligt de leeftijdsgrens op 27 jaar en ouder.

Een ander opvallend kenmerk is dat 90% van de leerlingen vrouw is. Het verschil in man-vrouw verhouding met de andere opleidingen Creatief Vakman is voor een deel te verklaren uit de aard van het materiaal: textiel en leer en vooral de producten tassen en schoenen sluiten makkelijk aan bij de interesse van jonge vrouwen. Hout trekt traditioneel weer meer jonge mannen (Friesland College).

Figuur 7



Bron: DUO (2011)
BPV en leerbedrijven

Voor de leerlingen die op keramiek gaan uitstromen zijn nog geen BPV-plaatsen beschikbaar. De eerste BPV zal plaats vinden in het schooljaar 2011-2012. Er zijn al wel contacten in de branche met als doel het werven van stagebedrijven. Het merendeel van de zelfstandige ondernemers neemt nog een afwachtende houding aan als het gaat om het beschikbaar stellen van stageplekken. Men heeft nog onvoldoende informatie over de inhoud en opbouw van de opleiding en wat er precies in de BPV geleerd moet worden door de leerling. Daarnaast is men ook huiverig voor de tijdsinvestering en het feit dat het begeleiden van een leerling een zeker commitment vraagt: de keramist/praktijkopleider moet aanwezig zijn in het atelier als de leerling er is en hij/zij draagt de verantwoordelijkheid voor de veiligheid en de ontwikkeling van de leerling. Onbekendheid met het fenomeen stage maakt hier zeker onbemind.

Ontwikkeling leerlingenaantal

Er zijn bij het SintLucas 32 leerlingen gestart in het eerste jaar, waarin ze praktijklessen hebben gevolgd in de vier hoofdmaterialen en basistechnieken: glas, klei, leer en textiel. Na dit eerste oriënterende jaar kiezen ze voor een materiaalgroep: glas en klei of leer en textiel. De verwachting is dat in het tweede leerjaar (2011-2012) vijf leerlingen zullen kiezen voor Keramiek als hoofdvak en dat nog eens 10 leerlingen zullen kiezen voor Keramiek als bijvak. In het nieuwe schooljaar zijn weer 32 studenten toegelaten.

Andere opleidingen

Naast de workshops en cursussen die door de individuele keramist worden aan geboden of door centra voor kunstzinnige vorming of de volksuniversiteit, zijn er een aantal organisaties die basisopleidingen en/of vervolgoopleidingen in de keramiek aanbieden.

Tabel 1:

Opleiding	Opleidingsinstituut	Duur	Aandacht
Ambachtelijke keramische technieken	SBB	3 jaar	Vervaardigen
Opleiding tot keramist en draaier	De Kleiacademie	2 jaar	Vervaardigen
Kunstopleiding met afstudeerrichting "Keramiek"	Diverse kunstacademies	4 jaar hbo	Ontwerpen
Vakopleiding Keramische Industrie	AVA ⁵	10 maanden (schriftelijk)	Mechanisatie, automatisering
Post hbo-opleiding Keramiek	AVA i.s.m Fontys Hogeschool	6 maanden	Technische innovatie

De keramische industrie⁶ heeft een ander werkterrein dan de ambachtelijke keramist. De aangeboden opleidingen passen ook in deze context en zijn eigenlijk niet toegankelijk voor vakbeoefenaren van buiten deze industrie.

⁵ Algemene Vereniging voor de Aardewerkindustrie

⁶ Stichting Verenigde Keramische Organisaties

Bijlagen hoofdstuk keramiek

Tabel 1: HBA-branches naar grootteklasse van bedrijven (in % van aantal bedrijven per branche)

Branche	Aantal bedrijven (begin 2010)	Groei tov voorgaand jaar (%)	Aantal bedrijven (begin 2009)	Aantal werkzame personen			
				1	2 tm 4	5 tm 9	10+
Fijnkeramisch bedrijf	286	-8%	309	76%	17%	3%	3%

HBA, juni 2011

Bronverwijzingen

Onderzoeksrapporten

- EIM (2007). *Structuuronderzoek fijnkeramische bedrijven 2007*. HBA, Zoetermeer

Internet

- www.hba.nl
- www.kunsthalmelo.nl
- www.sundaymorning.ekwc.nl
- www.elasticbrand.net
- www.vko-keramiek.nl