



**Stichting Opleidings- en ontwikkelingsfonds voor
de Elektrotechnische Detailhandel – OFE Detailhandel**

statutair gevestigd te 's-Gravenhage

Jaarverslag 2013

Inhoudsopgave

	Pagina
1. Statutaire doelstellingen (betrekking op 2013)	3
2. OFE Detailhandel bestuurlijk	3
3. Realisaties 2013	6
3.1. Website	6
3.2. Kennisbank	7
3.3. PZ online	10
3.4. B-learning Effectief verkopen	10
3.5. Arbeidsmarktonderzoek	11
3.6. Open inschrijfcursussen	12
3.7. Vergoedingsregeling	14
3.8. Regulier onderwijs	15
3.9. Innovatiebijeenkomsten	15
4. Budgetverdeling 2013	17
A. Verdeling fondsactiviteiten 2013	17
B. Interne fraudepreventie	17
5. Resultaat 2013 en begroting 2014	18

Inleiding

Het hierbij aangeboden verslag heeft betrekking op de jaarrekening 2013 van de Stichting Opleidings- en ontwikkelingsfonds voor de Elektrotechnische Detailhandel – OFED.

1. Statutaire doelstellingen

De stichting heeft ten doel:

- a. Het verrichten van scholingsactiviteiten en ontwikkelingswerk ten behoeve van de werknemers en werkgevers ten einde de employability van werknemers te verbeteren.
- b. Het bevorderen en stimuleren van de opleiding ten behoeve van de elektrotechniek.
- c. Bevorderen van bij-, her-, na- en omscholing van werkgevers en werknemers die in de bedrijfstak werkzaam zijn.
- d. Het verzorgen van werkgelegenheidstrajecten voor gehandicapten en werklozen door middel van het aanbieden van vakopleidingen ter vervulling van vacatures in de elektrotechniek.
- e. Het bevorderen van arbeidsdeelname van vooral vrouwen in de bedrijfstak en blijvende participatie van mannen en vrouwen.*
- f. Onderzoek naar het belang van (nieuwe) technologische ontwikkelingen op het vakgebied.
- g. Het verrichten van en informeren over het ontwikkelen van beleidsactiviteiten op bedrijfs- en sectorniveau in de elektrotechniek.
- h. De inzet van adviseurs die voorlichting kunnen verstrekken op het gebied van scholing, vorming, arbeidsmarktbeleid aan ondernemingen in de elektrotechniek.

* Deze doelstelling komt bij de volgende statutenwijziging te vervallen. Er zijn geen activiteiten meer in dit kader verricht.

OFED verstrekt geen subsidies. Dit is principieel beleid.

2. OFE Detailhandel bestuurlijk

Bestuurssamenstelling

De heer R.W. Bernsen, voorzitter	Uneto-VNI
De heer A.P.J.M. van Hooff	Uneto-VNI
Mevrouw C.M.P. Huntjens	CNV Dienstenbond
De heer P.M.L.W. Lamers	FNV Bondgenoten
De heer J.W.A. Post, penningmeester	Uneto-VNI

Bestuurswisseling

Er heeft in 2013 een bestuurswisseling plaatsgevonden. Per 22 maart 2013 heeft mevrouw Huntjens van CNV Dienstenbond haar functie neergelegd. Zij is per 1 april 2013 opgevolgd door de heer A. di Giacomo Russo.

Collectieve arbeidsovereenkomst

De algemeen verbindend verklaring ten aanzien van de CAO voor OFE Detailhandel is op 23 januari 2009 in de Staatscourant aangekondigd.

Looptijd algemeen verbindend verklaring: 1 januari 2009 tot en met 31 december 2013.

Heffing 2013

Heffing scholingsverlof

De heffing scholingsverlof is per 1 januari 2013 onveranderd vastgesteld op 0,25%.

<u>Heffing</u>	<u>2013</u>
Scholingsverlof	0,25%
Sociaal Fonds	0,10%
	<hr/>
	0,35%

De prognose heffing 2014 is onduidelijk omdat bij ontbreken van een CAO en AVV geen heffing plaats zal vinden. Een beperkt activiteitenplan zal worden gestart met bekostiging uit de reserve.

Vennootschapsbelasting

In 2003 is door de belastingdienst een onderzoek gestart naar de belastingplicht van OFE Detailhandel. Over de jaren 1998 – 2002 zijn door de inspectie aanslagen opgelegd. Tegen deze aanslagen is door het bestuur bezwaar ingediend. Sindsdien zijn met de inspectie een aantal informele gesprekken gevoerd om te bezien of de impasse ten aanzien van de fiscale positie van OFE Detailhandel doorbroken kon worden.

Eind 2013 is met de fiscus een vaststellingsovereenkomst gesloten waarbij het OFED is toegestaan een onbelast vrij besteedbaar eigen vermogen te hebben tot een maximum van € 700.000. Bij overschrijding ontstaat belastingplicht. De definitie van eigen vermogen laat ruimte voor apart geormerkte middelen.

Bestuursvergaderingen

Het bestuur heeft in 2013 vijfmaal vergaderd.

Vergadering 18 februari 2013

Besproken onderwerpen:

- Voorlopig financieel overzicht 2012
- Jaaroverzicht realisaties 2012
- Analyse gebruik cursussen en vergoedingen 2012
- Rapportage voortgang ontwikkelingen
- Verkenningen arbeidsmarktonderzoek

Beleidsmiddag 8 april 2013

Besproken onderwerpen:

- Brede arbeidsmarktverkenningen
- Huidige activiteiten en toegevoegde waarde van OFE Detailhandel voor de sector
- Voortgang Kennisbank
- Onderdelen uit het huidige beleidsplan OFE Detailhandel 2.0. in relatie tot de conclusies uit de uitvoeringsprogramma's
- Conclusies voor de toekomst

Vergadering 13 mei 2013

Besproken onderwerpen:

- Bespreken jaarrekening 2012 en jaarverslag 2012
- Vaststellen jaarrekening 2012 en jaarverslag 2012
- Rapportage voortgang activiteiten

Vergadering 7 oktober 2013

Besproken onderwerpen:

- Rapportage voortgang ontwikkelingen
- Financieel overzicht per 15 september 2013
- Eerste opzet begroting 2014
- Voorstel activiteitenplan 2014
- Voorstel fiscus
- Besteding overschot sociaal fonds
- Opheffing HBD en doorstart Stichting Opleidingsfonds Detailhandel
- Notitie Syntrus Achmea betreffende definitie premieplichtig loon
- Voorstel vergaderdata 2014
- Voorstel bestuursagenda 2014

Vergadering 9 december 2013

Besproken onderwerpen:

- Rapportage voortgang ontwikkelingen en activiteiten
- Financieel overzicht per 25 november 2013
- Vaststellen activiteitenplan 2014 en begroting 2014
- Algemeen verbindend verklaring per 1 januari 2014
- Definitief voorstel vaststellingsovereenkomst met de fiscus inzake vpb plicht
- Sectorplan detailhandel en deelplan OFE Detailhandel

3. Realisaties 2013

OFE Detailhandel heeft de ambitie om kennis te ontwikkelen en te ontsluiten voor de bedrijfstak op het terrein van vakmanschap en arbeidsmarkt. Om deze ambitie te realiseren heeft OFE Detailhandel in 2013 de transitie naar een meer digitaal fonds verder doorgezet. Naast het aanbieden van open inschrijfcursussen en het uitvoeren van een vergoedingsregeling voor de scholing van werknemers, heeft OFE Detailhandel zichtbare stappen kunnen zetten in het verbreden van haar digitale kennisaanbod om daarmee een groter bereik te realiseren.

3.1. Website

Ook in 2013 is de website actueel gehouden met nieuwe nieuwsberichten, het actuele cursusaanbod en nieuwe arbeidsmarktinformatie. Van het arbeidsmarktonderzoek is een tweetal digitale brochures op de website geplaatst.

In de tweede helft van 2013 is daadwerkelijk een start gemaakt met een maandelijks e-nieuwsbrief. Iedere maand ontvangen de abonnees een nieuwsbrief van OFE Detailhandel met daarin gemiddeld vijf nieuwsitems. Onderwerpen in de nieuwsbrief zijn: nieuwe content in de kennisbank, promotieacties, cursussen, nieuwe opleidingen, innovatieavonden en andere bijeenkomsten.

Aanvankelijk was het aantal abonnees op de nieuwsbrief beperkt. Het aantal bleef steken rondom de 100 lezers. Medio 2013 is de vraag of je ook de nieuwsbrief wilt ontvangen gekoppeld aan het registratieformulier van de kennisbank. Eind 2013 ging de nieuwsbrief per email uit naar ruim 2.500 geregistreerde gebruikers van de kennisbank. Onderzoek laat zien dat van de verzendlijst circa 52% de nieuwsbrief ook bewust ontvangt. Van deze groep geeft ruim 90% aan de nieuwsbrief vluchtig dan wel uitgebreid te lezen¹.

De bezoekersstatistieken van de website zijn in 2013 nagenoeg verdubbeld ten opzichte van 2012. De introductie van de nieuwe kennisbank en de nieuwe e-nieuwsbrief hebben daarin waarschijnlijk een belangrijke rol gespeeld.

Bezoekers website

Jaar	aantal bezoekers	unieke bezoekers	pagina's gem.	gem. tijd	nieuwe bezoekers	bounce%
2012	3.738	2.589	4,55	03:37	58,16%	44,24%
2013	7.446	4.989	4,64	04:04	54,55%	47,16%

De meest bezochte pagina's na de homepage waren:

1. Scholing en ontwikkeling
2. Arbeidsmarkt
3. Nieuws

De meeste gebruikers vonden OFE Detailhandel direct of via de zoekmachine google.

¹ Evaluatieonderzoek onder gebruikers kennisbank december 2013

3.2. Kennisbank

OFE Detailhandel heeft de ambitie om als relatief klein fonds zo veel mogelijk werkgevers en werknemers in de branche te ondersteunen op het terrein van het ontwikkelen van vakmanschap. De belangrijkste stap die daarin in 2012 is gezet is het ontwikkelen van een volledig nieuwe online kennisbank. In deze kennisbank is actuele productinformatie over het assortiment van de elektrotechnische detailhandel te vinden. Informatie over de nieuwste producten, de werking van producten en de achterliggende techniek. Ook zijn verkooptips per productgroep opgenomen die verkopers helpen om de producten als professional te verkopen. De kennisbank kan gebruikt worden: als lesmateriaal, om kennis op te frissen of als naslagwerk. Via de toetsmodule is het mogelijk om de kennis over het assortiment en de techniek zelf te toetsen. Na het behalen van een toets ontvangt de werknemer een certificaat.

Naast productkennis is in 2013 een viertal nieuwe thematische modules aan de kennisbank toegevoegd. Dit betreffen de thema's: Duurzaamheid, Smart media, Consumentenrecht en Tillen. De modules Duurzaamheid en Smart media zijn in opdracht van OFE Detailhandel ontwikkeld. De modules Consumentenrecht en Tillen zijn overgenomen en op maat gemaakt voor de kennisbank.

Producten



Witgoed



Bruingood



IT



Telecom

OFED Kennisbank: Verbeter je kennis

Op zoek naar productinformatie, lesmateriaal, verkooptips of een kennisupdate over het assortiment van de elektrotechnische detailhandel? De OFED kennisbank richt zich op iedereen die werkzaam is in de elektrotechnische detailhandel of hiervoor in opleiding is. De kennisbank is onafhankelijk en bevat objectieve informatie en helpt je producten als professional te verkopen.

Op de hoogte blijven van nieuws over de kennisbank? Meld je dan aan voor de [niewsbrief](#).

Behaal een certificaat

Bij diverse onderdelen kun je toetsen doen. Gehaald? Dan heb je een erkend en waardevol certificaat dat je verder brengt in je vak.

[Let op:](#) om toetsen te kunnen maken moet je je éénmalig [registreren](#) of [inloggen](#).

5426 geregistreerde gebruikers | 7060 gehaalde toetsen

Thema's



Duurzaamheid



Smart media



Consumentenrecht



Tillen



Technologie

LAATST GEWIJZIGDE PAGINA'S

- Camera | Actioncam



Het aantal bezoekers van de kennisbank is in 2013 enorm toegenomen.

Jaar	aantal bezoekers	unieke bezoekers	pagina's gem.	gem. tijd	nieuwe bezoekers ²	bounce ³ %
2012	8.982	6.614	10,8	08:54	68,58%	45,84%
2013	32.024	23.012	8,46	05:51	66,86%	51,77%

Om gebruik te kunnen maken van de toetsmodule in de kennisbank, moeten bezoekers zich registreren. Ook het aantal registraties is in 2013 enorm toegenomen. Op 31 december 2013 telde de kennisbank 4.707 geregistreerde gebruikers (eind 2012 waren dat er 1.023) en zijn er 5.816 (eind 2012 waren dat er 605) certificaten uitgereikt.

Een analyse van de registraties en toetsen laat het volgende beeld zien:

	2012	2013
Individuele registratie	31%	14%
Registratie via bedrijf	69%	86%

Bedrijfsoort	2012	2013
GWB	64%	80%
Industrie	8%	0
Inkoopcombinatie	28%	18%
School	0	2%

² Nieuwe bezoekers = bezoekers die de website voor het eerst hebben bezocht. Google Analytics meet dit aan de hand van cookies en wanneer een cookie nog niet bekend is zal Google Analytics deze bezoeker aanmerken als een nieuwe bezoeker. De gemiddelde termijn voor een cookie is 30 dagen, waarbij je na de periode van deze 30 dagen weer kan worden aangemerkt als een nieuwe bezoeker. Wanneer een bezoeker regelmatig de cookies verwijderd geldt deze regel echter niet. Doordat de cookie is verwijderd wordt deze persoon bij het volgende bezoek namelijk weer als nieuwe bezoeker aangemerkt in Google Analytics.

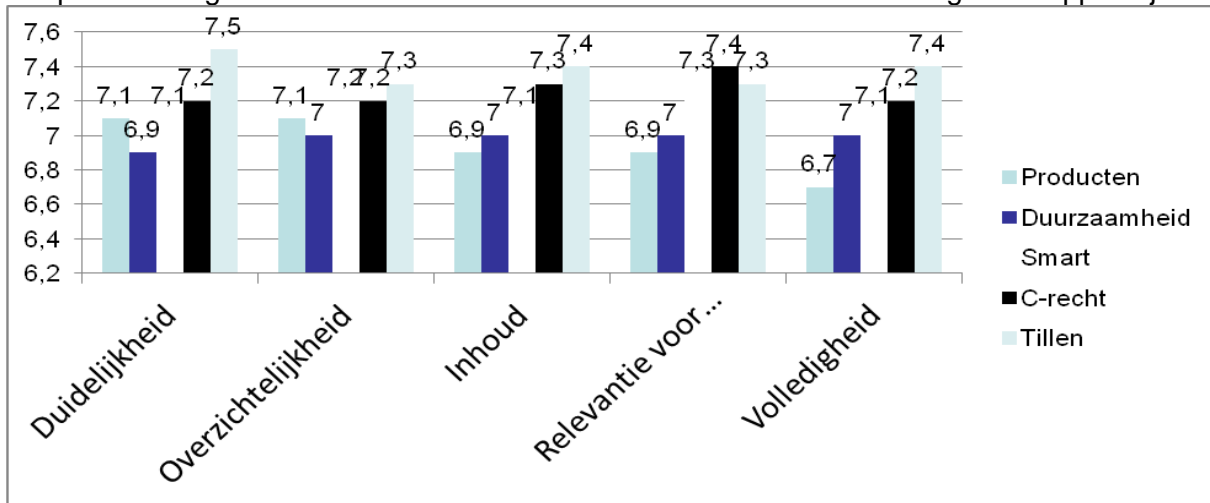
³ Bouncepercentage = het percentage bezoeken waarbij slechts één pagina wordt bekeken voordat de bezoeker de site weer verlaat. Dit wil zeggen dat een persoon direct na het bezoeken van de website, zonder verder te klikken vanaf de instappagina, de website weer verlaat. In veel gevallen is dit een teken dat de pagina niet aansluit bij de verwachting van de bezoeker. Een bouncepercentage tussen 40 en 60% is over het algemeen normaal voor een website.

Toets met aantal behaalde certificaten	2012	2013	Totaal
Geluid	135	521	656
Camera's	65	338	403
Beeld	78	547	625
Personal Computers	79	483	562
Spelcomputers & multimedia	64	356	420
Telecom	57	249	306
Verlichting	18	109	127
Kleinhuishoudelijke artikelen	31	631	662
Groothuishoudelijke artikelen	49	416	465
Personal Care artikelen	29	333	362
Consumentenrecht	0	439	439
Duurzaamheid	0	70	70
Smart	0	290	290
Tillen	0	429	429
	605	5211	5816

In december 2013 heeft OFE Detailhandel een evaluatie-onderzoek (=nulmeting) laten uitvoeren onder de gebruikers van de kennisbank. Dit vragenlijstonderzoek laat de volgende resultaten zien:

- 68% van de respondenten is tevreden dan wel zeer tevreden over het aanbod van kennis in de kennisbank.
- De meeste respondenten gebruiken de kennisbank met als doel om de productenkennis bij te houden, als naslagwerk of om een certificaat te behalen.
- 74% van de respondenten heeft een of meerdere toetsen gemaakt.
- De meeste respondenten gebruiken de kennisbank zowel thuis als op het werk.
- De kennisbank wordt voor 97% op een vaste PC of laptop benaderd.

Respondenten geven de verschillende modules in de kennisbank het volgende rapportcijfer:



3.3. PZ online

Naast de kennisbank is in 2013 ook begonnen met het actualiseren van de inhoud van PZ online en is gestart met het ombouwen van PZ online naar een nieuwe omgeving. Er is gekozen om voor PZ online gebruik te maken van dezelfde ICT infrastructuur dan de overige websites van OFE Detailhandel. Ook is er een nieuwe vormgeving ontwikkeld. In 2014 wordt dit afgerond en wordt de oude PZ online omgeving vervuld voor de nieuwe PZ online, waarin het ook mogelijk is een toets te maken en een certificaat te behalen.

OFED pz online
OPLEIDINGS- EN ONTWIKKELINGSFONDS VOOR DE ELEKTROTECHNISCHE DETAILHANDEL

Typ hier uw zoekopdracht 🔍 Toets Volg ons Afdrukken

» INLOGGEN

« OFED.nl

Welkom bij PZ online
Uw coach in leidinggeven en het begeleiden van medewerkers en leerlingen
Leidinggeven, en dus ook het begeleiden van medewerkers en leerlingen, is een dankbare, maar pittige taak. U moet uw medewerkers en leerlingen niet alleen laten zien hoe de theorie werkt in de praktijk, maar ook dat de electrotechnische detailhandel aantrekkelijk en interessant is om in te werken. Daarnaast moet u verschillende vaardigheden op personeelsgebied onder de knie hebben, zoals het werven en het voeren van beoordelingsgesprekken.

Werven en selecteren

Begeleiden en beoordelen

Leren en ontwikkelen

Ondersteuning en inspiratie
Gelukkig hoeft u het allemaal niet alleen te doen. Voor leerlingen biedt de school ondersteuning en u kunt terecht op PZ Online. En ook voor medewerkers kunt u voor informatie, achtergronden, oefeningen en testen terecht bij PZ Online. Of voor inspiratie door collega-coaches Willem van Hanegem en Henk Gemser.

De site wordt geregeld bijgewerkt en aangevuld. Mist u informatie? Laat het weten!

Leerlingen en het (V)MBO

Inzetbaarheid

Oefen interactief met onze 'zelftests'

Hoe zal ik het zeggen?
Kosten: 4 minuten
Laat je zien

Krijg een snel overzicht van alle informatie die deze site te bieden heeft.

» Alle informatie op een rij

Het bereik van PZ online is echter nog beperkt. Dit komt mede doordat ervoor is gekozen nog geen bekendheid te geven aan en te werven voor PZ online voordat de nieuwe PZ online gereed is. Dit staat gepland voor tweede kwartaal 2014.

3.4. B-learning Het nieuwe verkopen

Naast de kennisbank met online productkennis is OFE Detailhandel in 2013 gestart met het ombouwen van het theoretische deel van de open inschrijfcursussen Effectief Verkopen (basis, gevorderden en master) naar een e-learning. Het ontwerp voorziet erin dat een cursist eerst een online toets maakt wat het instap niveau van de cursist bepaald (basis, gevorderd of master). Daarna kan de cursist op eigen niveau eerst een e-learning volgen. Deze e-learning behandelt de theorie van het verkoopvak en zet met huiswerkopdrachten aan tot een eerste reflectie op het eigen handelen. Na afronding van de e-learning zal de fysieke cursus plaatsvinden waarin de praktijk centraal staat. Eind 2013 is de ontwikkelingsfase afgerond en begin 2014 gaat de e-learning online.



The screenshot shows the OFED e-learning platform. At the top, the OFED logo and 'e-learning' text are visible, along with navigation links for 'Contact' and 'Af'. Below this, a progress bar indicates the current stage is 'INTRODUCTIE' (marked with a green checkmark), followed by steps 1, 2, 3, and 4, and a 'TOETS' (test) button. A 'BOOKMARK' icon is also present. The main content area features a photo of two people in a professional setting, a title 'Welkom bij de digitale cursus 'De Nieuwe Verkoper'', and a paragraph of introductory text. Below the text are two buttons: 'OPSLAAN EN AFSLUITEN' and 'NAAR BASISPRINCIPES... >>'. The text on the page reads: 'De handel is waarschijnlijk al zo oud als de mensheid zelf. Sterker nog: zonder handelsbedrijven zou de wereld er totaal anders uit gezien hebben dan nu. Ontdekkingen en producten uit de hele wereld zijn door de handel verspreid over verschillende culturen en hebben zo bijgedragen aan de culturele en economische ontwikkelingen die aan de basis liggen van onze huidige maatschappij. Vanzelfsprekend speelt verkopen in het gehele handelsproces een belangrijke rol. Als verkoper ben jij de rechtstreekse schakel tussen de producent en de consument. Je vormt het gezicht van het bedrijf en daarmee ook van de vele bedrijven waar jij producten van verkoopt. In deze cursus gaan we dieper in op wat een verkoopproces nu eigenlijk precies inhoudt. Door een grotere kijk op het geheel te krijgen is het namelijk makkelijker om achterliggende basisprincipes te begrijpen en toe te passen in jouw dagelijkse praktijk. Verkopen is een vak apart. Het vraagt van jou dat je beschikt over een berg sociale en communicatieve vaardigheden. Hier gaan we met deze cursus dan ook uitgebreid op in. Een verkoopsgesprek starten vergt een gezonde dosis assertiviteit. En ook luisteren naar de signalen die de klant (on)bewust uitzendt, zowel verbaal als non-verbaal, maakt deel uit van een gestaagd verkoopsgesprek. In de elektrotechnische detailhandel, waar producten onderhevig zijn aan een razendsnelle evolutie, is het elke dag hard werken om op de hoogte te zijn en te blijven van de veranderingen en de voordelen ervan voor de klant. Hier komt ook nog eens een psychologische factor bij kijken. Jouw enthousiasme en betrokkenheid laten een klant namelijk beslissen of hij een product bij jou gaat aanschaffen of 'toch nog even verder kijkt'. De laatste jaren

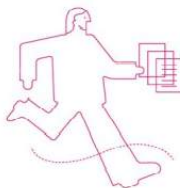
3.5. Arbeidsmarktonderzoek

In 2013 heeft OFE Detailhandel een arbeidsmarktonderzoek laten uitvoeren waarin de ontwikkeling van de bedrijvigheid en de werkgelegenheid in de elektrotechnische detailhandel in beeld is gebracht. Op basis van het werkgeversbestand en het werknemersbestand van Syntrus Achmea, is een analyse gemaakt van de kengetallen van bedrijvigheid en werkgelegenheid. Deze kengetallen zijn vergeleken met de kengetallen van 2011, 2012 en de CPB cijfers en is gebruik gemaakt van het Hermes 2012 bestand dat door het HBD beschikbaar is gesteld. Daarnaast heeft OFE Detailhandel een aanvullend onderzoek uitgevoerd naar de in-, door- en uitstroom van personeel. Hiervoor is een online vragenlijstonderzoek uitgevoerd.

Van de resultaten is een tweetal brochures (volledige versie en een korte versie) in PDF formaat gemaakt. Beiden zijn te downloaden vanaf de website van OFE Detailhandel. Ook hebben de resultaten van het onderzoek in de nieuwsbrieven gestaan.

Arbeidsmarktmonitor

- » De branche
- » **Arbeidsmarkt**
- » Vakmanschap
- » Organisaties



Hoe ziet de arbeidsmarkt van de elektrotechnische detailhandel (ETD) eruit? En wat betekent dat voor bedrijven en voor hun (aankomende) werknemers? Voor de branche belangrijke vragen, want de antwoorden geven richting aan toekomstige activiteiten.

OFED laat jaarlijks een arbeidsmarktonderzoek uitvoeren van de elektrotechnische detailhandel (ETD). De arbeidsmarktmonitor van OFED poogt inzicht te geven in de kenmerken, de omvang en de ontwikkelingen van de arbeidsmarkt in de ETD. Het onderzoek bestaat uit een analyse van bestaande bestanden en een online vragenlijstonderzoek dat in opdracht van OFED is uitgezet onder werkgevers en werknemers in de branche.

Werkgevers optimistisch over werkgelegenheid en ontwikkelingsbereidheid van werknemers

(Geplaatst op: 7 mei 2012) In maart 2012 is er een online onderzoek plaats gevonden voor werkgevers. Ruim 50 werkgevers hebben antwoorden op de vragen over in-, door- en uitstroom gegeven. [Lees meer \(PDF\)](#)

> Volledig bericht

Daling aantal werknemers en werkgevers zet door

(Geplaatst op: 16 april 2012) In het arbeidsmarktonderzoek van april 2012 zijn de



3.6. Open inschrijfcursussen

In 2013 is het aanbod van cursussen geactualiseerd en zijn zes nieuwe cursussen in het aanbod opgenomen. Daarvan zijn er vier ook daadwerkelijk uitgevoerd. Voor twee cursussen bleek het animo te gering.

Aantal deelnemers

Het totaal aantal deelnemers dat aan een open inschrijfcursussen heeft deelgenomen, is iets minder dan in 2012. In 2013 hebben 126 medewerkers deelgenomen aan een open inschrijfcursus; in 2012 waren dat er 149.

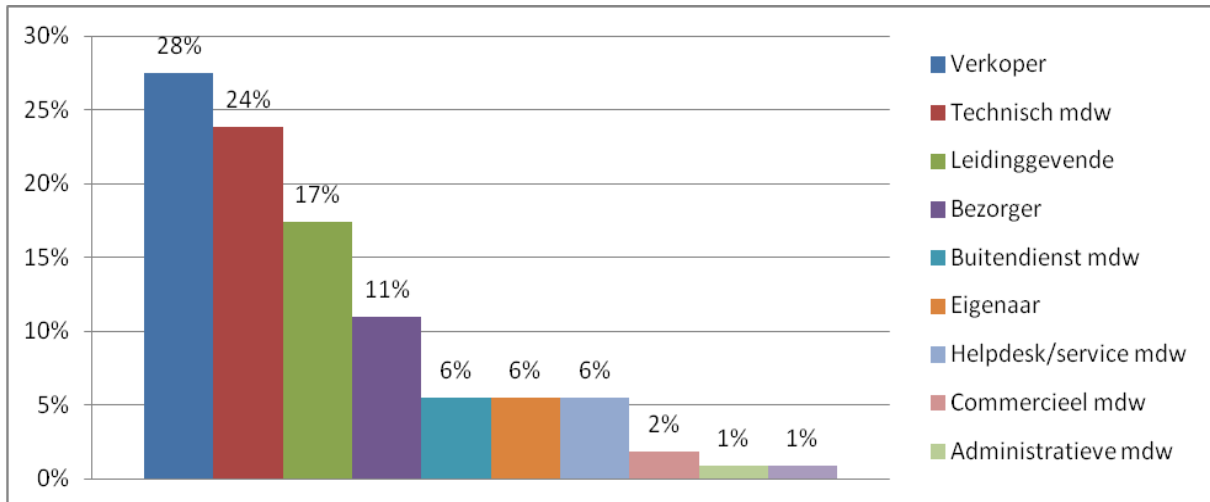
Cursusaanbod 2013	Cursussen	Cursisten
Elektrische aansluitingen in ruimtes met vocht (1 dag)	1	12
Leidinggeven en motiveren (3 dagen)	2	21
Ontwikkel je social media-strategie (1 dag)*	0	0
LinkedIn voor ondernemers (1 dag)*	1	3
Facebook voor ondernemers (1 dag)*	1	5
Introductie multimedia en netwerktechnologie (0,5 dag)*	0	0
Praktische installatie thuisnetwerken (1,5 dag)*	2	19
Installeren en configureren van data, domotica en multimedianeetwerken (3 dagen)*	2	14
Ziekteverzuimbegeleiding (1 dag)	1	1
Effectief verkopen - masterclass (2 dagen)	1	4
Effectief verkopen - gevorderden (2 dagen)	1	4
Effectief verkopen - basis (3 dagen)	2	17
De ambassadeur van uw bedrijf (2 dagen)	1	7
Klachtafhandeling (1 dag)	2	19
Totale	17	126

* Nieuw in het aanbod

Alhoewel de open inschrijfcursussen vooral voor het MKB bedoeld zijn, hebben we in de afgelopen jaren gezien dat de meeste deelnemers afkomstig zijn van de Groot Winkel Bedrijven (GWB). In 2013 is de verhouding tussen deelnemers van het GWB en het MKB echter veranderd. Er hebben voor het eerst net zoveel deelnemers uit het MKB deelgenomen als uit het GWB. Vooral de nieuwe cursussen zijn populair gebleken binnen het MKB.

Cursus	2011			2012			2013		
	Aantal deelnemers	GWB	MKB	Aantal deelnemers	GWB	MKB	Aantal deelnemers	GWB	MKB
Preventie en omgaan met winkelcriminaliteit	-	-	-	4	100%	0%			
Klachtenafhandeling en consumentenrecht	16	40%	60%	23	56%	44%	19	40%	60%
De ambassadeur van uw bedrijf	16	44%	56%	10	80%	20%	7	57%	43%
Effectief verkopen Basis	19	32%	68%	19	58%	42%	17	82%	18%
Effectief verkopen Gevorderden	15	47%	53%	17	59%	41%	4	50%	50%
Effectief Verkopen Masterclass	12	67%	33%	7	86%	14%	3	33%	67%
Leidinggeven, motiveren en coachen	24	56%	44%	29	83%	17%	21	95%	5%
Commercieel, creatief schrijven en productpresentatie	2	50%	50%	5	40%	60%			
Elektrische aansluitingen in ruimtes met vocht	16	87%	13%	17	82%	18%	12	100%	0%
Personeelszaken in detail	3	67%	33%	3	67%	33%			
Omgaan met agressie	14	93%	7%	5	40%	60%			
Ziekteverzuim-begeleiding	14	86%	14%	10	90%	10%	1	100%	0%
Facebook voor ondernemers							5	20%	80%
LinkedIn voor ondernemers							3	0%	100%
Installeren en configureren van data, domotica en multimedia							15	13%	87%
Praktische installatie thuisnetwerken							19	16%	84%
Totaal	151	61%	39%	149	70%	30%	126	50%	50%

De meeste deelnemers aan de cursussen zijn verkoopmedewerkers en technisch medewerkers.



De open inschrijfcursussen worden geëvalueerd via een kwaliteitsonderzoek onder deelnemers. Na afloop van iedere cursus is aan de deelnemers gevraagd een beoordelingsvragenlijst in te vullen. Het gemiddelde rapportcijfer dat cursisten in 2013 aan de cursussen gaven was 7,7.

- Deelnemers zijn over het algemeen zeer tevreden over de manier van lesgeven van de docenten (97%).
- Deelnemers zijn over het algemeen tevreden over het gebruikte lesmateriaal (86%).
- Over het algemeen is men tevreden over de verhouding tussen theorie en praktijk.
- De meerderheid (80%) van de deelnemers zou collega's aanraden de betreffende cursus te volgen. 16% twijfelt hierover.
- 79% van de deelnemers denkt dat men in de dagelijkse praktijk (heel) veel aan de cursussen heeft.

3.7. Vergoedingsregeling

Naast het aanbieden van een aantal open inschrijfcursussen kende OFE Detailhandel ook in 2013 een scholingsbudget-regeling. Vanuit deze regeling kunnen bedrijven die zelf scholing voor werknemers organiseren, een vergoeding krijgen. Deze regeling is uitsluitend bedoeld voor de Groot Winkel Bedrijven (GWB) en Samenwerkingsverbanden (SWV).

De scholingsbudgetregeling is als volgt:

- het bedrijf dient te zijn aangesloten bij OFE Detailhandel;
- bij twaalf of meer cursisten is de vergoeding maximaal € 600 per cursusdag of twee dagdelen;
- bij minder dan twaalf cursisten is de vergoeding € 50 per cursist per cursusdag of twee dagdelen;
- de betaling van een vergoeding wordt in mindering gebracht op het scholingsbudget 2011. Dit budget bedraagt 50% van de heffing (0,25% van de loonsom) die bedrijven aan OFE Detailhandel betalen.

In 2013 bedroeg het te besteden budget voor vergoedingen aan GWB en SWV gezamenlijk € 331.516. Daarvan is circa 70% (€ 233.538) in 2013 daadwerkelijk uitgekeerd aan het vergoeden van cursussen van GWB en SWV. In 2012 en 2011 zijn respectievelijk 42% en 39% van het beschikbare budget uitgekeerd. In 2013 zijn de uitgekeerde budgetten sterk gestegen. Er is meer gebruik gemaakt van de vergoedingsregeling dan de jaren ervoor. Een intensivering van het contact met de bedrijven in het kader van de kennisbank en de economische crisis hebben hierin mogelijk een rol gespeeld.

Percentage van het budget dat is uitgekeerd aan GWB en SWV-bedrijven

2011	39%
2012	41%
2013	70%

In de GWB en SWV hebben 2.168 medewerkers met gebruik van de vergoedingsregeling een cursus of training gevolgd.

	aantal medewerkers
2010	1439
2011	2245
2012	2815
2013	2168

De inhoud van de cursussen en trainingen die in 2013 zijn gegeven, is grotendeels vergelijkbaar met voorgaande jaren. De drie meest voorkomende cursussen/trainingen zijn: verkooptrainingen, trainingen bedrijfshulpverlening en cursussen leidinggeven. Ten opzichte van de voorgaande jaren is de verhouding in 2013 wel veranderd. Er is een behoorlijke stijging van het aantal medewerkers dat een vergoeding heeft aangevraagd en gekregen voor een BHV-cursus of training.

3.8. Regulier Onderwijs

OFE Detailhandel wil haar kennis ontsluiten voor verschillende doelgroepen. Naast werkgevers en werknemers wil zij ook het reguliere onderwijs versterken met haar kennis over de branche met als doel het onderwijs beter te laten aansluiten op het werken in de elektrotechnische detailhandel. Daarvoor is OFE Detailhandel voortdurend op zoek naar contact met het reguliere onderwijs.

In 2013 heeft OFE Detailhandel op verschillende manieren getracht het contact met het onderwijs te zoeken. Via online oproepen, mailings en bezoeken is aandacht gevraagd voor de nieuwe online tools van OFE Detailhandel voor het onderwijs. Helaas heeft dit niet geleid tot een intensivering van het contact met het MBO. Er is een aantal docenten en leerlingen die OFE Detailhandel volgen en gebruik maken van de kennisbank in het kader van het onderwijsprogramma, maar dit aantal blijft voorsnog zeer beperkt.

3.9. Innovatie- en serviceclub bijeenkomsten en workshops Het nieuwe Verkopen

In het voorjaar en het najaar van 2013 hebben innovatie- en serviceclubbijeenkomsten plaatsgevonden die door Uneto-VNI zijn verzorgd. De serviceclubbijeenkomsten worden in samenwerking met de Technische Installatiebranche georganiseerd. De verschillende bijeenkomsten werden ook in 2013 goed bezocht.

Deelnemers Innovatie- en Serviceclubbijeenkomsten 2013

Voorjaar 2013 Innovatieclub “De nieuwe klant”

18 maart	25
19 maart	21
25 maart	30
26 maart	17
Totaal	93

Voorjaar 2013 Serviceclub “Smartphone en tabletreparaties ”

18 maart	75
19 maart	22
25 maart	62
26 maart	35
Totaal	194

Najaar 2012 Innovatie- en serviceclub “Kennis is essentieel”

7 oktober	65
8 oktober	148
14 oktober	113
15 oktober	93
Totaal	419

Van de innovatie- en serviceclubbijeenkomsten zijn filmpjes gemaakt. Deze zijn via de website van OFE Detailhandel te vinden. Ook is er in de nieuwsbrieven aandacht aan besteed.

Naast de innovatie- en serviceclub bijeenkomsten heeft de elektrotechnische detailhandelbranche (i.c. OFE Detailhandel) ook samen met de mode-, wonen- en sportbranche in oktober 2013 een drietal workshops georganiseerd over het thema: Het nieuwe Verkopen, waarin werd ingezoomd op de veranderde klant en de consequenties voor de verkoper in de retail. Ruim 1.200 verkopers en retailers bezochten de bijeenkomsten. Gemiddeld waren er circa 150 deelnemers vanuit de elektrotechnische detailhandel per avond aanwezig. Op de website en in de nieuwsbrieven van OFE Detailhandel is een verslag en een filmpje van de avonden terug te vinden. Ook is er een aparte website voor het gemeenschappelijke initiatief ingericht.



HET NIEUWE VERKOPEN DOE JE ZO!

De klant weet tegenwoordig alles – of zelfs meer – over de producten die jij verkoopt. Hij is goed geïnformeerd, kritisch en mondig. Dat stelt hogere eisen aan verkopers.

Tijdens het event De Nieuwe Verkoop werd ingezoomd op de veranderde klant en de consequenties voor de verkoper. Met succesverhalen, praktische tips en een flinke portie inspiratie. Ruim 1200 verkopers en retailers kwamen naar Eindhoven, Den Haag en Zwolle om inspiratie op te doen. Ben jij klaar voor de nieuwe klant? Blik met ons terug op een boeiende evenement en leer de consument verleiden!

Klik hier voor samenvatting presentaties van onze sprekers

DE NIEUWE VERKOPER 2014



4. Budgetverdeling

A. Verdeling fondsactiviteiten 2013

Het totale budget van OFED voor fondsactiviteiten bedroeg in 2013: € 780.000. Besteed is € 973.784 conform bestuursbesluit tot benutting reserve.

In vergelijking met 2012 is het percentage dat is besteed aan activiteiten in het kader van ontwikkelen en ontsluiten van kennis Vakmanschap en Arbeidsmarkt toegenomen van 39% (in 2011) naar 63% (in 2012) en 70% in 2013. Het bestede bedrag aan cursussen en vergoedingen van cursussen en het bestede bedrag aan Regulier onderwijs is daarentegen flink afgenomen. Deze verschuiving is in lijn met het vastgestelde meerjarenbeleid.

4B. Interne fraudepreventie

Binnen de ondersteunende organisatie zijn, afhankelijk van de geld- en materiaalstromen, personen belast met preventiemaatregelen. Bepaling van uitvoering en feitelijke uitvoering vindt gescheiden plaats. Alle transacties kunnen alleen worden uitgevoerd na controle en afzonderlijke fiattering door twee personen.

**Resultaat 2013 en
5. begroting 2014**

Jaarverslag 2013, financieel overzicht

	Begroting 2014 €	Werkelijk 2013 €	Werkelijk 2012 €
Baten			
Heffing	900.000	1.215.027	1.241.001
Rente	15.000	14.900	20.481
Bijzondere baten	0	0	0
	<u>915.000</u>	<u>1.229.927</u>	<u>1.261.482</u>
Lasten			
Bureaunkosten	180.700	160.750	166.016
Bestuurskosten	6.000	5.280	5.040
<i>Fondsactiviteiten;</i>			
Cursusaanbod en vergoedingen	326.500	371.192	195.107
Vakmanschap en arbeidsmarkt	125.000	121.074	78.754
Website portal	75.000	44.599	0
Kennisbank	280.000	430.164	274.035
Communicatie en voorlichting	7.500	6.755	19.027
	<u>814.000</u>	<u>973.784</u>	<u>566.923</u>
Sociaal fonds	257.143	347.151	354.572
	<u>1.257.843</u>	<u>1.486.965</u>	<u>1.092.551</u>
Resultaat	<u><u>-342.843</u></u>	<u><u>-257.038</u></u>	<u><u>168.931</u></u>

* De heffing scholingsverlof bedraagt sinds 2006 onveranderd 0,25%. De heffing Sociaal Fonds bedraagt 0,1% en is sinds 2006 ongewijzigd.

	2013 €	2012 €	2011 €
Eigen vermogen			
Saldo per 1 januari	1.023.526	854.595	600.047
Resultaat boekjaar	-257.038	168.931	254.548
	<u>766.488</u>	<u>1.023.526</u>	<u>854.595</u>

Nb: de begroting 2014 is niet in uitvoering zolang er geen heffing plaats vindt. Wel wordt de inzet in de kennisbank gerealiseerd.