

OFED jaarverslag 2012

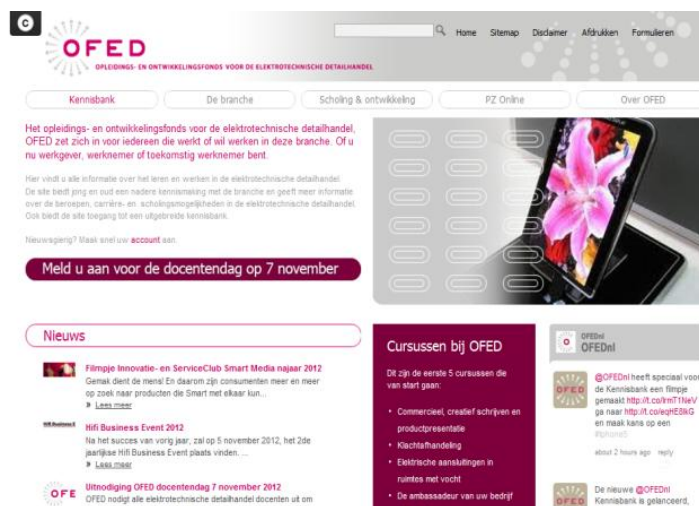
Op weg naar OFED 2.0

OFED is het opleidings- en ontwikkelingsfonds in de elektrotechnische detailhandel (ETD) met de ambitie om het vakmanschap in de branche te versterken en de arbeidsmarkt te stimuleren. Dit doet OFED door het ontwikkelen van online tools voor werkgevers en werknemers in de branche, digitaal lesmateriaal voor leerlingen en docenten in het onderwijs. Het afgelopen jaar heeft OFED fors geïnvesteerd in het uitbreiden van het online kennisaanbod. Daarmee wil het fonds (aankomend)werknemers en werkgevers in de elektrotechnische detailhandel optimaal ondersteunen in het ontwikkelen van hun vakmanschap.

Wat heeft OFED in 2012 gerealiseerd?

Website

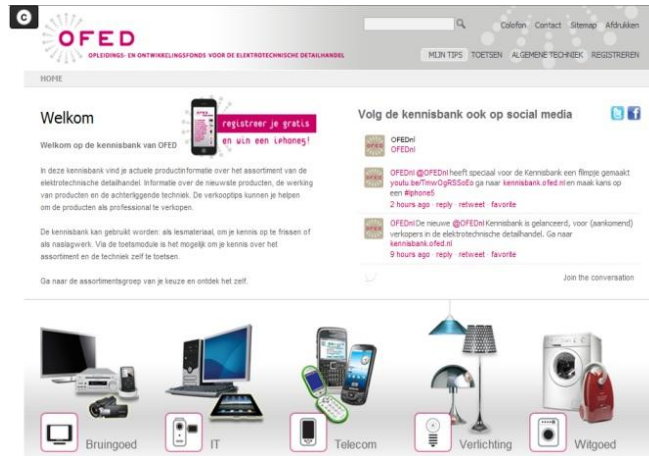
Eind 2011 heeft OFED haar nieuwe website gelanceerd. Om de website levendig en actueel te houden is ook in 2012 veel nieuwe informatie op de website geplaatst. Zo zijn de resultaten van het arbeidsmarktonderzoek via de website toegankelijk gemaakt en zijn er volop nieuwsberichten geplaatst. Dit heeft er toe geleid dat de website steeds meer bezoekers krijgt. Het totale aantal unieke bezoekers in 2012 bedroeg 2.589. De bezoekers bleven gemiddeld 3,6 minuten op de site. Tijdens het bezoek werden 4,5 pagina's gemiddeld bezocht.



Kennisbank

OFED 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. Een belangrijke stap, die in 2012 is gezet om dit te realiseren, 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 je 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. De kennisbank is in november 2012 gelanceerd met een kleine promotiecampagne. Er is een flyer verspreid om de winactie te promoten. Onder de geregistreerde is een Iphone5 verloot.

In de eerste maanden hebben veel nieuwe gebruikers zich geregistreerd. Op 31 december 2012 waren er 1.026 unieke geregistreerde gebruikers, waarvan 717 via hun bedrijf zijn geregistreerd. Op 31 december 2012 zijn er 605 toetsen en certificaten behaald.



PZ online

In 2012 is ook PZ online ontwikkeld, deze tool voor leidinggevenden, begeleiders van leerlingen en nieuwe medewerkers online bijgestaan worden in het coachingsvak. PZ online bestaat uit achtergrondinformatie, filmpjes, checklists en verschillende soorten zelftesten. En is onderverdeeld in een zestal thema's, te weten:

- Werving en selectie
- Beoordelen en begeleiden
- De wereld van leerlingen
- Leren en trainen
- Over het (v) MBO
- De beroepspraktijk



Het bereik van PZ online is echter nog beperkt. Vanaf mei 2012 worden de bezoekersstatistieken geregistreerd. In deze periode hebben 399 unieke bezoekers PZ online geraadpleegd. Dat is een gemiddelde van 50 unieke bezoekers per maand. Deze bezoekers verbleven gemiddeld 2,5 minuten op PZ online. Tijdens het bezoek werden 4,9 pagina's gemiddeld bezocht. In 2013 ligt de focus dan ook op het vergroten van het bereik van PZ online, het vergroten van het aantal bezoekers en het verlengen van de verblijfsduur van de bezoekers.

B-learning Effectief verkopen

Naast de kennisbank met online productkennis heeft OFED een plan ontwikkeld om ook een aantal vaardigheidstrainingen gedeeltelijk als een blended learning cursus aan te bieden. Het theorie gedeelte kan de deelnemer thuis, op werk of ergens anders volgen en de praktijk zal klassikaal gevolgd worden. Dit kost de deelnemer minder tijd om een cursus te volgen dan voorheen. De cursus Effectief verkopen (basis, gevorderden en masterclass) zal als eerst

ontwikkeld worden als b-learning cursus. De deelnemer maakt eerst een online toets, waardoor het instapniveau kan worden bepaald (basis, gevorderd of masterclass). Daarna kan de deelnemer op eigen niveau eerst het theorie gedeelte (e-learning) volgen. In de e-learning module wordt de theorie van het verkoopvak behandeld. Huiswerkopdrachten geven hier een eerste reflectie op het eigen handelen aan. Na afronding van de e-learning vindt fysieke cursus plaats waarin de praktijk centraal staat. In 2013 zal het ontwerp voor uitvoering worden uitgebouwd.

Arbeidsmarktonderzoek

OFED heeft 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 en de CPB cijfers.

Daarnaast heeft OFED aanvullend onderzoek uitgevoerd naar de in-, door- en uitstroom van personeel. Hiervoor is een online vragenlijstonderzoek uitgevoerd.

Het arbeidsmarktonderzoek laat zien dat de werkgelegenheid en ook het aantal bedrijven in de branche in 2011 verder afgenomen is. In de periode 2007 – 2011 laat de werkgelegenheid een daling zien van 15% en is het aantal werkgevers in de elektrotechnische detailhandel gedaald met 11,5%. De werknemerspopulatie kenmerkt zich nog altijd door het relatief grote aantal (jonge) mannelijke werknemers met een voltijds arbeidscontract.

Het arbeidsmarktonderzoek laat ook zien dat veel werkgevers het belangrijk vinden om te investeren in de kwaliteit van hun medewerkers. Ook geven werkgevers aan dat medewerkers bereid zijn zich te ontwikkelen. Er worden regelmatig cursussen gevolgd. OFED voorziet met het aanbod in cursussen, de vergoedingsregeling en het online aanbod aan kennis in deze behoefte.

De resultaten van het arbeidsonderzoek zijn besproken en online beschikbaar gesteld via de website van OFED.

OFED cursussen

In 2012 heeft OFED twaalf verschillende cursussen aangeboden. Hiervoor is een cursusbrochure uitgebracht en via de website kon de cursusplanning, beschikbare plaatsen, beoordeling en cursusinhoud worden bekeken. De cursusbrochure is verstuurd naar alle aangesloten bedrijven.

Het totaal aantal deelnemers, die in 2012 aan een cursus heeft deelgenomen is nagenoeg gelijk aan 2011, namelijk 149 deelnemers. De cursussen “Klachtenafhandeling en consumentenrecht”, “Leidinggeven, motiveren en coachen” en “Effectief verkopen basis” waren het meest populair.

OFED
OPLEIDINGS- EN ONTWIKKELINGSFONDS VOOR DE ELEKTROTECHNISCHE DETAILHANDEL

Home De branche Scholing & ontwikkeling Over OFED

Cursussen

Het is voor de medewerkers in de elektrotechnische detailhandel van groot belang om de kennis en kunde bijhoudend bij te houden en zichtbaar te maken. In onze branche volgen de vernieuwingen elkaar razend snel op. Wat vandaag nieuw is, is volgende maand achterhaald. Het cursusaanbod van OFED helpt u en uw medewerkers om een passende cursus te kiezen.

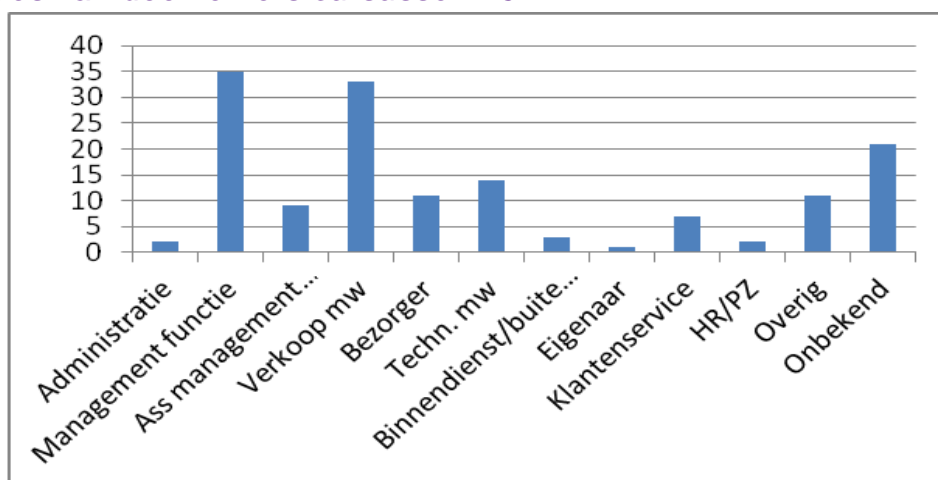
Wilt u meer weten over de inhoud van de cursus klik dan op de cursusnaam. Om u aan te melden voor een cursus klik op de button aanmelden. Alle cursussen worden in Woerden verzorgd vanaf 9.30 tot 16.30 uur.

Cursusnaam	Lokatie	Data	Plaatsen
Effectief verkopen basis (3 dagen)	Woerden	17, 24 juni en 1 juli	1 ► aanmelden beoordeling
	Woerden	2, 9 en 16 september	7 ► aanmelden beoordeling
Facebook voor ondernemers (0,5 dag)	Woerden	1 juli	4 ► aanmelden
Praktische installatie thuisnetwerken (1,5 dag)	Weert	27 augustus en 3 september	12 ► aanmelden beoordeling
	Woerden	9 en 16 september	11 ► aanmelden beoordeling
Introductie multimedia en netwerktechnologie (0,5 dag)	Woerden	2 september	11 ► aanmelden
De ambassadeur van uw bedrijf (2 dagen)	Woerden	3 en 10 september	8 ► aanmelden beoordeling
Klachtenafhandeling (1 dag)	Woerden	9 september	1 ► aanmelden beoordeling
LinkedIn voor ondernemers (0,5 dag)	Woerden	9 september	8 ► aanmelden

Cursus	2012		
	Aantal deelnemers	GWB	MKB
Preventie en omgaan met winkelcriminaliteit	4	100%	0%
Klachtenafhandeling en consumentenrecht	23	56%	44%
De ambassadeur van uw bedrijf	10	80%	20%
Effectief verkopen Basis	19	58%	42%
Effectief verkopen gevorderd	17	59%	41%
Effectief Verkopen Masterclass	7	86%	14%
Leidinggeven, motiveren en coachen	29	83%	17%
Commercieel, creatief schrijven en productpresentatie	5	40%	60%
Elektrische aansluitingen in ruimtes met vocht	17	82%	18%
Personeelszaken in detail	3	67%	33%
Omgaan met agressie	5	40%	60%
Ziekteverzuimbegeleiding	10	90%	10%
Totaal	149	70%	30%

Alhoewel de OFED cursussen vooral bedoeld zijn voor het Midden en Klein Bedrijven (MKB), is in 2012 een grote meerderheid van 70% van de deelnemers werkzaam bij een Groot Winkel Bedrijven (GWB). Er is een grote mate van variëteit te zien in de functies van de deelnemers. Verreweg de meeste deelnemers in 2012 hebben een managementfunctie of zijn verkoper. Maar ook technische medewerkers en bezorgers hebben in 2012 aan cursussen deelgenomen.

Functies van deelnemers cursussen 2012



De cursussen zijn door de deelnemers gewaardeerd met een gemiddeld rapportcijfer van 7,9.

- Deelnemers zijn over het algemeen zeer tevreden over de manier van lesgeven van de docenten (96%).
- 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 (84%) van de deelnemers zou collega's aanraden de betreffende cursus te volgen.
- Driekwart (74%) van de deelnemers denkt dat men in de dagelijkse praktijk (heel) veel aan de cursussen heeft.

Verbeterpunten die genoemd zijn door cursisten zijn: actualiseren van het cursusmateriaal, meer oefeningen in de vorm van rollenspellen en het verdiepen van de cursus

Bron: rapport Rijnland Advies in opdracht van OFED

Vergoedingsregeling

Naast het aanbieden van een aantal cursussen kent OFED ook het scholingsbudgetregeling. Via 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).

In 2012 is het te besteden budget vergelijkbaar met het jaar daarvoor. Daarvan is 42% daadwerkelijk uitgekeerd aan het vergoeden van cursussen van GWB en SWV.

	aantal medewerkers	aantal cursussen
2010	1439	166
2011	2245	233
2012	2815	352

De inhoud van de cursussen en trainingen die in 2012 zijn gegeven zijn grotendeels vergelijkbaar met voorgaande jaren. De drie meest voorkomende cursussen/trainingen zijn: de verkooptrainingen, bedrijfshulpverlening en leidinggeven.

	2011		2012	
Verkopen	51	22%	62	26%
BHV	43	18%	33	9%
Leidinggeven	11	5%	18	5%
Overig	128	55%	239	68%
Totaal	233	100%	352	100%

De overige trainingen zijn erg divers van inhoud, variërend van cursussen gericht op persoonlijke ontwikkeling, veilig en gezond werken, techniek of personeelszakengerelateerde cursussen. Voor het eerst zijn er in 2012 ook voor social media vergoedingen aangevraagd en vergoed.

Regulier onderwijs

OFED wil 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 OFED voortdurend op zoek naar contact met het reguliere onderwijs.

De inzet op convenanten met het reguliere middelbare beroepsonderwijs heeft in 2012 niet tot het gewenste effect geleid. Er zijn in 2012 geen convenanten meer afgesloten en door de wisselingen van contactpersonen is het moeilijk gebleken de samenwerking vast te houden. Het onderhouden van contacten met het regulier onderwijs vraagt om persoonlijke contacten wat erg tijdsintensief is.

In 2012 heeft OFED er voor gekozen om prioriteit te leggen en haar tijd in te zetten op het ontwikkelen van de online kennisbank, met als doel het contact met het onderwijs opnieuw op te zoeken als de kennisbank staat. Met de kennisbank heeft OFED namelijk een instrument in handen wat het onderwijs meteen kan inzetten voor haar leerlingen. Dit maakt de toegevoegde waarde van het fonds voor het onderwijsveld veel tastbaarder. Ook de BACO is in 2012 niet bijeen geweest.

Innovatiebijeenkomsten

In het voor- en het najaar van 2012 hebben innovatiebijeenkomsten plaatsgevonden die door Uneto-Vni zijn verzorgd. Het thema was smart media.



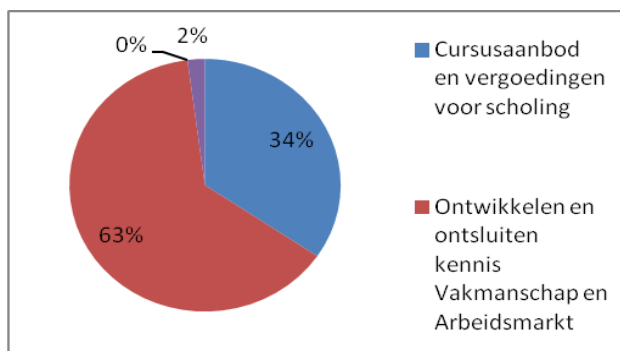
De innovatiebijeenkomsten werden ook in 2012 goed bezocht. Per avond waren er gemiddeld 70 deelnemers, verspreid over vier locaties in het land. De deelnemers zijn over het algemeen erg enthousiast. Op een aantal bijeenkomsten heeft OFED ook de kennisbank gepromoot door het geven van korte demonstraties voor aanvang en tijdens de pauzes.

Van de innovatiebijeenkomst smart media welke in het najaar hebben plaatsgevonden heeft OFED een filmpje laten maken. Met dit filmpje worden geïnteresseerden die de bijeenkomst niet hebben kunnen bijwonen in 12 minuten bijgepraat over het thema. Het filmpje is via de website van OFED te bekijken.

Naast de innovatiebijeenkomsten heeft het fonds zich ook op verschillende beurzen gepresenteerd met de kennisbank. Het fonds was aanwezig op de HON beurs in Hoevelaken in het voor- en najaar en op de EP beurs in april in Utrecht.

Budgetverdeling 2012

Het totale budget van OFED voor fondsactiviteiten bedroeg in 2012: € 676.500,-. Daarvan is € 566.005,- (voorlopig resultaat 31-12-2012) besteed. De verdeling naar activiteiten in de begroting was als volgt opgebouwd:



Verdeling fondsactiviteiten 2012

In vergelijking met 2011 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). 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 de transitiedoelstelling.

Bijlage

Verkort overzicht baten en lasten 2012