

Missie

Sectorale ambitie

Richtinggevende doelen

SMART doelen

Operationalisatie

Contactgegevens, kerncijfers

Naar een vitale arbeidsmarkt: crisisaanpak en duurzame inzetbaarheid

Vitaliseren van de sector Boekhandel door het versterken van andere bedrijfsvormen en verdienmodellen alsmede de competenties en duurzame inzetbaarheid van de werknemers

	Thema 1: Van-werk-naar-werk begeleiding van met ontslag bedreigden		Thema 2: Mobiliteit en duurzame inzetbaarheid		Thema 3: Scholing										
	<p>Maatregel 1a: 567 werknemers, die om economische redenen hun baan zijn verloren, worden bemiddeld naar werk binnen of buiten de sector.</p>	<p>Maatregel 1b: 1 communicatiecampagne wordt gestart om bedrijven en werknemers bewust te maken van ontwikkelingen in de sector en de mogelijkheden van van-werk-naar-werk begeleiding.</p>	<p>Maatregel 2a: 143 werknemers nemen deel aan een loopbaanscan om hun duurzame inzetbaarheid te vergroten.</p>	<p>Maatregel 2b: 1 communicatiecampagne wordt gestart om bedrijven en werknemers bewust te maken van ontwikkelingen in de sector en hoe hun mobiliteit en duurzame inzetbaarheid kan worden verbeterd.</p>	<p>Maatregel 3a: 160 werknemers nemen deel aan het opleidingsprogramma 'Boekverkoop van de Toekomst' teneinde beter te functioneren en in te kunnen spelen op toekomstige ontwikkelingen in het werk.</p>	<p>Maatregel 3b: 112 werknemers sluiten een Vitaal abonnement af teneinde nieuwe inzichten en vaardigheden uit het opleidingsprogramma structureel in te kunnen zetten en benutten.</p>									
	<p>Maatregel 1a: Van werk-naar-werk begeleiding</p> <p>Gedurende de looptijd van de maatregel, verliezen naar verwachting 2.000 werknemers in de sector Boekhandel hun baan. Middels deze maatregel komen 567 van hen in aanmerking voor een van-werk-naar-werk begeleidingstraject. De begeleiding is gericht op bemiddeling naar werk binnen én buiten de sector. Na een intakegesprek, waarin zaken als opleiding, werkervaring en motivatie aan bod komen, krijgt de desbetreffende werknemer een rapportage met aanbevelingen. Deze rapportage vormt de basis voor het maatwerk begeleidingstraject dat volgt.</p>	<p>Maatregel 1b: Communicatiecampagne van-werk-naar-werk</p> <p>Als onderdeel van de maatregel wordt tevens een communicatiecampagne gestart om bedrijven en werknemers te attenderen op ontwikkelingen in de sector en bewust te maken van de mogelijkheden van van-werk-naar-werk begeleiding. Communicatie vindt ondermeer plaats via websites, sociale media en interviews met medewerkers die al een stap verder zijn in het van-werk-naar-werk proces. Persoonlijk contact met bedrijven en medewerkers is tevens onderdeel van de communicatiecampagne.</p>	<p>Maatregel 2a: Loopbaanscan</p> <p>Door veranderende werkomstandigheden in de sector en een bijbehorende ontwikkeling in gevraagde competenties, is het voor werknemers in de sector Boekhandel belangrijk zich bewust te zijn van hun eigen mogelijkheden in het vinden van ander werk. Dit geldt met name voor werknemers in de functiefamilies Verkoop Winkel en Verkoopondersteuning. Middels een loopbaanscan krijgen werknemers uit (voornamelijk) deze doelgroep inzicht in hun duurzame inzetbaarheid en worden zij aangezet tot actie. De loopbaanscan betreft een kort traject, bestaande uit een objectieve, digitale test en persoonlijk, deskundige begeleiding.</p>	<p>Maatregel 2b: Communicatiecampagne mobiliteit en duurzame inzetbaarheid</p> <p>Als onderdeel van de maatregel, wordt tevens een communicatiecampagne gestart om bedrijven en medewerkers in de sector optimaal te informeren en om bewustzijn te creëren ten aanzien van de beschikbare voorzieningen. De primaire doelgroep van de communicatiecampagne over duurzame inzetbaarheid en de bijbehorende loopbaanscan zijn boekhandelaren en hun medewerkers. Via directe mailingen naar boekhandelaren en diverse websites worden de voorzieningen onder de aandacht gebracht. De campagne bevordert daarmee dat de doelgroep daadwerkelijk gebruik gaat maken van de aangeboden voorzieningen.</p>	<p>Maatregel 3a: Boekverkoop van de Toekomst</p> <p>In de huidige markt is de consument in de 'lead' en heeft vele mogelijkheden om een boek of aanverwant product aan te schaffen. Een boekhandel moet flexibel en creatief zijn om hier op in te spelen, wat aanvullende kwaliteiten vraagt van boekverkoopers. Middels deze maatregel nemen boekverkoopers deel aan het reeds ontwikkelde opleidingsprogramma 'Boekverkoop van de Toekomst'. Het opleidingsprogramma is toegesneden op de dagelijkse praktijk. Deelnemers doen concrete ideeën en ervaringen op die ze direct kunnen toepassen in het werk. Zo leren deelnemers sturen op omzetgroei, klanten 'traffic' en –data, zowel online als in de winkel, en persoonlijk leiderschap. Doel is boekverkoopers te begeleiden naar een vitale toekomst in het nieuwe tijdsgewricht.</p>	<p>Maatregel 3b: Vitaal abonnement</p> <p>In de huidige markt staan boekhandels voor de uitdaging voortdurend te werken aan de eigen vitaliteit. Middels het Vitaal Abonnement leren deelnemende boekverkoopers, in aansluiting op het opleidingsprogramma 'Boekverkoop van de Toekomst', nieuwe vaardigheden en inzichten structureel een plaats te geven binnen de eigen organisatie. Als onderdeel van het tweejarige abonnement worden diverse tools ingezet die de vitaliteit van de boekverkoop waarborgen, zoals een competentiescan en een coachingsgesprek. Daarnaast krijgt de boekverkoop toegang tot een eigen CRM-systeem en een online portal waar opleidingsmaterialen kunnen worden aangevraagd en gerichte marketing- en salesacties kunnen worden uitgevoerd. Om vitaal te blijven, kan de boekverkoop voorts deelnemen aan diverse workshops, trainingen en een inspiratiesessie.</p>									
	<p>Hoofdaanvrager</p> <p>Koninklijke Boekverkoopersbond Postbus 32 3720 AA Bilthoven</p> <p>M. A. van Everdingen vaneverdingen@boekbond.nl</p>	<p>Marktcijfers</p> <p>De marktomstandigheden in de boekhandel zijn structureel en conjunctureel lastig. Naast dat in de boekhandel de afgelopen jaren de gevolgen van de crisis merkbaar zijn geweest, is tevens sprake van een <u>door internet en de digitalisering aangedreven trendbreuk</u> waardoor de markt structureel is veranderd. Verwacht wordt dat de omzet in de sector in 2014 met <u>rnm 3%</u> zal dalen ten opzichte van het jaar daarvoor.</p> <p>De omzet van fysieke boeken is in de periode 2009-2013 gedaald met €113 miljoen. Uitgedrukt in het aantal verkochte fysieke boeken, gaat dit om een daling van circa 10 miljoen stuks. De <u>omzet uit e-books</u> is weliswaar gestegen, maar dit compenseert de scherpe daling van de fysieke boekenomzet niet.</p> <p>De omzet uit de verkoop van e-books is in 2013 met <u>36,5% gestegen</u>, ten opzichte van 2012. Deze omzetsijging is goed voor €16,6 miljoen en een <u>marktaandeel van 3,2%</u>. Hoewel klein, heeft het marktaandeel naar verwachting wel potentie vanwege de <u>toenemende digitalisering van de samenleving</u>. Voor de komende jaren is de verwachting echter dat een substantieel omzetaandeel nog wordt behaald door de verkoop van fysieke boeken.</p>		<p>Aantal deelnemers per thema</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Thema</th> <th>Aantal deelnemers</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Thema 1</td> <td>567</td> </tr> <tr> <td>Thema 2</td> <td>143</td> </tr> <tr> <td>Thema 3</td> <td>272</td> </tr> <tr> <td>Totaal</td> <td>982</td> </tr> </tbody> </table>	Thema	Aantal deelnemers	Thema 1	567	Thema 2	143	Thema 3	272	Totaal	982	<p>Subsidiale kosten: € 2.752.651</p> <p>Subsidiebedrag: € 1.376.325</p> <p>Eigen bijdrage: € 1.376.326</p> <p><small>Productie: Adviestalent in opdracht van het ministerie van SZW www.adviestalent.nl Contactpersoon: Mevr. E. van der Spil esp@adviestalent.nl</small></p>
Thema	Aantal deelnemers														
Thema 1	567														
Thema 2	143														
Thema 3	272														
Totaal	982														
	<p>Samenwerkingspartners</p> <p>Koninklijke Boekverkoopersbond (inclusief werkmaatschappij Boek & Bedrijf) & CNV Dienstbond</p>														