

Kaartspel EVC als strategische keuze

Doel van het kaartspel: Inzicht krijgen in waar je als EVC-aanbieder naar toe wilt gaan en hoe je perspectief voor de toekomst ontwikkelt. Ga je wel of niet door met EVC en wat zijn de gevolgen van gemaakte keuzes?

Wie kan het spel spelen?: Hoofden EVC-bureau, managers, directeuren van bestaande EVC-aanbieders.

Resultaat: Een discussie waarin de keuzes rond EVC centraal staan en deelnemers een voorkeur aan geven voor een keuzestrategie rond EVC.

Handleiding:

Aan de hand van vraagkaarten discussiëren deelnemers over verschillende thema's die de strategische keuze rond EVC beïnvloeden.

Per thema zijn hoofdvragen (groot vraagteken) en subvragen (klein vraagteken) aanwezig. Met het voorlezen van de hoofdvraag leidt een speler het gekozen thema in. Vervolgens legt een andere speler de eerste subvraag voor aan de groep. De deelnemers geven antwoord op deze subvraag en een discussie volgt. Dit herhaalt zich voor elk thema.

Tijdens de discussie kan elke speler een kanskaart (lampje) pakken als hij of zij vindt dat de discussie vastloopt. De andere deelnemers kunnen hier op reageren. Deze kaart kan de discussie een nieuwe richting geven om juiste keuzes rond EVC te maken.

Naar aanleiding van de gevoerde discussie geven deelnemers op de keuzekaart aan naar welke keuzestrategie rond EVC hun voorkeur uitgaat. Elke deelnemer onderbouwt zijn keuze met argumenten die tijdens de discussie naar voren zijn gekomen. Wat zijn de gevolgen van deze keuze en welke acties ga je nu ondernemen?



Markt 1

Hoe ziet de markt voor
EVC eruit?

Markt 2

Welke doelgroepen en/of
bedrijfstakken zijn interessant
voor EVC?

Markt 1



Markt 2



Markt 1

Welke ontwikkelingen (demografisch, economisch, sociaal, technologisch, ecologisch en politiek) spelen zich af in de omgeving die relevant zijn voor EVC?

Markt 1

Hoe kan de organisatie op kansen in de markt inspelen en bedreigingen voorkomen?

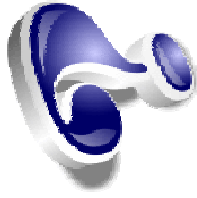
Markt 1

Welke kansen en bedreigingen zijn aanwezig (intern en extern) voor de EVC-organisatie?

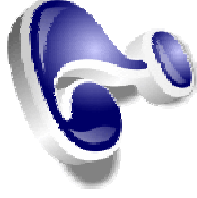
Markt 1

Hoe zorgt de EVC-organisatie voor versterking van de markt-positie door samen met derde partijen (leerwerkloketten, mobiliteitscentra of private aanbieders) op te trekken?

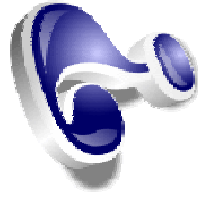
Markt 1



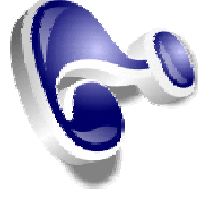
Markt 1



Markt 1



Markt 1



Markt 2

Welke toegevoegde waarde kan de EVC-organisatie voor bepaalde doelgroepen en/of bedrijfstakken creëren?

Markt 2

Welke doelgroepen en/of bedrijfstakken zijn kansrijk voor EVC?

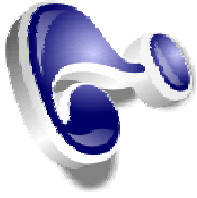
Markt 2

Welke keuzes maak je in het bewerken van de markt en het benaderen van doelgroepen?

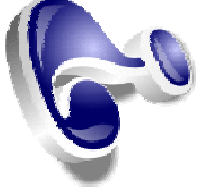
Markt 2

Welke mogelijkheden zijn aanwezig om door middel van samenwerking met derde partijen (leerwerkloketten, bedrijven of andere aanbieders) klanten te benaderen?

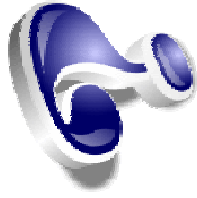
Markt 2



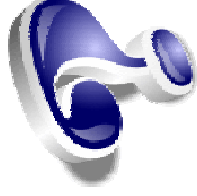
Markt 2



Markt 2



Markt 2



Markt 1

Ontwikkelingen rond EVC en de arbeidsmarkt volgen elkaar snel op. Het is daarom belangrijk om vanuit de markt naar de eigen organisatie te kijken. Welke rol speelt de EVC-aanbieder dan in de markt? Het maken van een juiste omgevingsanalyse (DESTEP) helpt het EVC-bureau om inzicht te krijgen in de ontwikkelingen en voorkomt korte termijn denken.

Markt 2

Een duidelijke focus op bepaalde markten en doelgroepen geeft richting aan de doelstellingen rond EVC. Dit is belangrijk voor het maken van business (kwantiteit), maar ook voor het opbouwen van ervaring en expertise (kwaliteit). Probeer EVC met een aansprekend verhaal te communiceren naar de specifieke doelgroepen en/of bedrijfstakken met inzet van HR-adviseurs in plaats van accountmanagers.

Markt 1



Markt 2



Doelen & uitgangspunten

Welke doelen & uitgangspunten

rond EVC zijn gesteld?

Doelen & uitgangspunten



Doelen & uitgangspunten

Wat zijn de belangrijkste uitgangspunten voor het aanbieden van EVC?

Doelen & uitgangspunten

Welke doelstellingen rond EVC worden voor de korte en lange termijn gesteld?

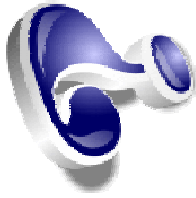
Doelen & uitgangspunten

Hoe past EVC in het overige aanbod van dienstverlening binnen de organisatie?

Doelen & uitgangspunten

In hoeverre wordt samengewerkt met derde partijen om doelen te verwezenlijken?

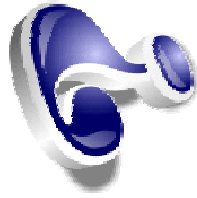
Doelen & uitgangspunten



Doelen & uitgangspunten



Doelen & uitgangspunten



Doelen & uitgangspunten



Doelen & uitgangspunten

EVC-aanbieders kunnen om verschillende redenen EVC aanbieden :
versterken maatschappelijke positie, als commerciële activiteit
of voor het stimuleren van contractactiviteiten en prikkelen
van maatwerk. Rond heldere uitgangspunten organiseer
je aandacht voor EVC gericht op de toekomst. Leg hierbij
duidelijk de verbinding met een Leven Lang Leren.

Doelen & uitgangspunten



Businessdoel & omzet

In hoeverre wil de organisatie
zorgen voor gezonde bedrijfs-
voering met EVC?

Businessdoel & omzet



Businessdoel & omzet

Waar ontleen je als EVC-organisatie je bestaansrecht uit?

Businessdoel & omzet

In hoeverre is winst maken met EVC het primaire businessdoel?

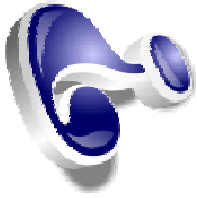
Businessdoel & omzet

Hoe ziet de verwachting van afzet en omzet er dan uit?

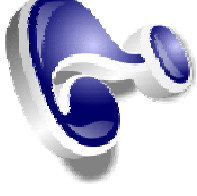
Businessdoel & omzet

Als winst maken niet het primaire doel is welk businessmodel ligt dan ten grondslag aan EVC-dienstverlening?

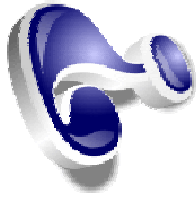
Businessdoel & omzet



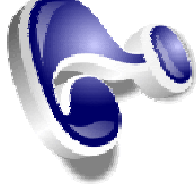
Businessdoel & omzet



Businessdoel & omzet



Businessdoel & omzet



Businessdoel & omzet

Een gezonde bedrijfsvoering houdt in dat de kosten de opbrengsten niet overstijgen. Het is ook mogelijk dat maatschappelijke bijdrage belangrijker is dan het realiseren van winst. Ga na wat voor jou het belangrijkste doel met EVC is en omschrijf het businessmodel (hoe zorg je voor continuïteit en kwaliteit in EVC?)

Businessdoel & omzet



Positionering & draakvlak 1

Waar is het EVC-bureau

gepositioneerd in de organisatie?

Positionering & draakvlak 2

Hoe wordt draagvlak voor EVC

gecreëerd binnen de organisatie?

Positionering & draagvlak 1



Positionering & draagvlak 2



Positionering & draakvlak 1

Waarom is het EVC-bureau
gepositioneerd zoals dat
nu het geval is?

Positionering & draakvlak 1

Welke kansen biedt de huidige
positionering van EVC voor
de organisatie?

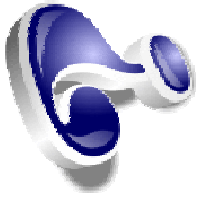
Positionering & draakvlak 1

Welke vraagstukken spelen er
rond de positionering van
EVC-activiteiten binnen
de organisatie?

Positionering & draakvlak 1

Wat zijn de gevolgen van deze
positionering voor de aansturing
van het EVC-bureau?

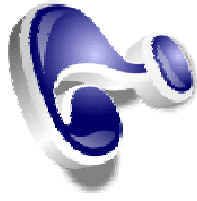
Positionering & draagvlak 1



Positionering & draagvlak 1



Positionering & draagvlak 1



Positionering & draagvlak 1



Positionering & draakvlak 2

Hoe wordt gezorgd dat medewerkers in de organisatie EVC plaatsen in het kader van een Leven Lang Leren?

Positionering & draakvlak 2

Hoe zien medewerkers kansen voor de organisatie door met EVC aan de slag te gaan?

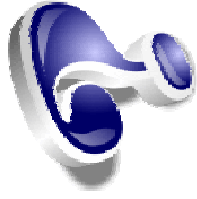
Positionering & draakvlak 2

Welke bijdrage leveren medewerkers als ambassadeur van EVC in de organisatie als groter geheel?

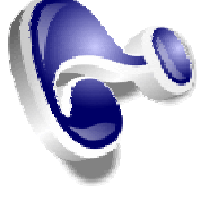
Positionering & draakvlak 2

Hoe onderschrijven bestuurders/managers samen met partners (binnen en buiten de organisatie) in visie en daden de waarde van EVC in het kader van een Leven Lang Leren?

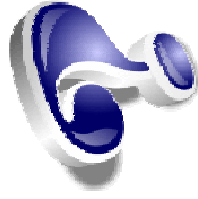
Positionering & draagvlak 2



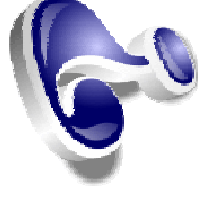
Positionering & draagvlak 2



Positionering & draagvlak 2



Positionering & draagvlak 2



Positionering & draakvlak 1

Een centrale onafhankelijke positie van het EVC-bureau zorgt voor duidelijkheid, efficiëntie en doelmatigheid in de uitvoering van EVC-procedures. Structurele samenwerkingsverbanden met bedrijven, het UWV Werkbedrijf en andere aanbieders versterken de positie van het EVC-bureau. Blijf EVC centraal organiseren en communiceer intern over kwaliteit om draagvlak te verkrijgen/vergroten.

Positionering & draakvlak 2

Het geloof in de toegevoegde waarde van EVC is een belangrijke factor in wel of niet succesvol zijn met EVC. De aanwezigheid van EVC ambassadeurs in de organisatie vergroot het draagvlak voor EVC. Draagvlak wordt ook gecreëerd door mensen van buiten (bijvoorbeeld klanten, samenwerkingsverbanden) en binnen te betrekken. In het kader van een Leven Lang Leren fungeert EVC als een in te zetten loopbaan-instrument en wordt EVC niet als losstaand instrument gezien.

Positionering & draagvlak 1



Positionering & draagvlak 2



Kwaliteitstrategie

Hoe wordt kwaliteit van

EVC-procedures verbeterd en
gewaarborgd?

Kwaliteitsstrategie



Kwaliteitstrategie

Hoe wordt binnen de processen rond EVC aandacht aan kwaliteit gegeven?

Kwaliteitstrategie

Welke keuzes zijn gemaakt om kwaliteitsdenken bij medewerkers te stimuleren?

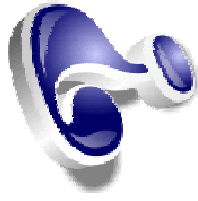
Kwaliteitstrategie

Hoe is het kwaliteitsproces binnen de organisatie vormgegeven?

Kwaliteitstrategie

Op welke manier wordt samen met andere klanten en partners gewerkt in een plan-do-check-act cyclus?

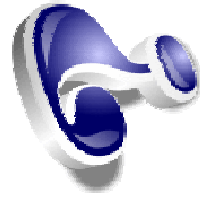
Kwaliteitstrategie



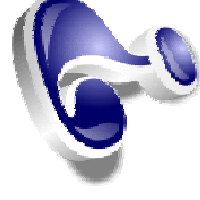
Kwaliteitstrategie



Kwaliteitstrategie



Kwaliteitstrategie



Kwaliteitsstrategie

Het beleggen van verantwoordelijkheid over kwaliteit kan bij één persoon, een zogenaamde kwaliteitscoördinator, worden neergelegd. Deze persoon kan zich volledig bezighouden met waarborging en verbetering kwaliteit EVC-procedures. Op deze manier blijft kwaliteit niet alleen in beschreven procedures hangen. Communiqueer kwaliteit van EVC richting de organisatie om draagvlak te vergroten.

Kwaliteitsstrategie



<i>Keuzemodel uitvoering EVC</i>	<i>Toelichting</i>	<i>Keuze</i>	<i>Onderbouwing met argumenten vanuit de discussie</i>	<i>Acties</i>
1. Stoppen als erkend EVC aanbieder, niet actief op de markt van Leven Lang Leren	Wij stoppen met het aanbieden van EVC en blijven niet actief op de markt van Leven Lang Leren.			
2. Stoppen als erkend EVC aanbieder, wel actief op de markt van Leven Lang Leren	Wij stoppen met het aanbieden van EVC, maar blijven wel actief op de markt van Leven Lang Leren.			
3. Stoppen als erkend EVC aanbieder, uitvoering door private aanbieder	Wij stoppen het zelfstandig aanbieden van EVC. Dienstverlening EVC is nog wel mogelijk via samenwerking met een private partij of via makelaarsrol. Wij focussen op het aanbieden van maatwerk na EVC.			
4. Doorgaan met EVC, niet actief naar de markt toe	Wij maken onderbouwde keuze om door te gaan als zelfstandig EVC aanbieder en profileren ons zodanig naar de markt toe. Op dit moment hebben wij andere prioriteiten en is dit niet het juiste moment om de markt actief te benaderen. EVC vragen die binnenkomen worden uitgevoerd of doorgesluisd naar private aanbieders.			

<i>Keuzemodel uitvoering EVC</i>	<i>Toelichting</i>	<i>Keuze</i>	<i>Onderbouwing met argumenten vanuit de discussie</i>	<i>Acties</i>
5. Doorgaan met EVC vanuit maatschappelijk oogpunt	Wij maken een onderbouwde keuze om door te gaan als zelfstandig EVC aanbieder en profileren ons als zodanig naar de markt toe vanuit maatschappelijk oogpunt. EVC hoeft niet kostendekkend te zijn, maatschappelijk belang telt zwaarder.			
6. Doorgaan met EVC, actief naar de markt toe	Wij maken een onderbouwde keuze om door te gaan als zelfstandig EVC aanbieder en profileren ons als zodanig naar de markt toe. EVC moet minimaal kostendekkend zijn op basis van een gezonde bedrijfsvoering.			
7. Doorgaan met EVC, actief naar de markt toe, in samenwerking met ketenpartners in de regio	Wij maken een onderbouwde keuze om door te gaan als EVC aanbieder om zodoende in te kunnen spelen op LLL ontwikkelingen en nieuwe doelgroepen: uitvoering gebeurt door bijvoorbeeld een private partij. Wij focussen op het maatwerk na de EVC procedure.			
8. Anders nl.:				