



Antidepressiva	2/3
Waardering	4
Opleidingen	5/6
Examens	7
Uitgeverij	8
Product- en procesontwikkeling	9/10
Personeel en Organisatieontwikkeling	11/12
Financiën	13/14/15/16
Strategie NIBE-SVV	17

## NIBE-SVV Jaarverslag 2008/2009





Antidepressiva	2/3
Waardering	4
Opleidingen	5/6
Examens	7
Uitgeverij	8
Product- en procesontwikkeling	9/10
Personeel en Organisatieontwikkeling	11/12
Financiën	13/14/15/16
Strategie NIBE-SVV	17

NIBE-SVV levert met haar opleidingen een belangrijk antidepressivum in deze crisistijd. Want juist nu moeten instellingen en financiële professionals zich klaar maken voor de toekomst. Het blijven ontwikkelen van de eigen vakdeskundigheid en vakgerichte vaardigheden is daarbij een belangrijk medicijn tegen het risico van baanverlies en werkloosheid. En voor de werkgevers van deze professionals is het nuttig effect ook zeer groot. Want NIBE-SVV is ervan overtuigd dat met beter opgeleide medewerkers uiteindelijk ook een efficiëntere en effectievere klantbediening mogelijk is. Daarmee snijdt het mes aan twee kanten en kunnen de gevolgen van de crisis bij de wortel worden aangepakt. Als hét kennisinstituut van en voor de financiële dienstverleners is NIBE-SVV als geen ander in staat bij de diagnose te helpen, zodat het medicijn uit ons assortiment naadloos aansluit op de behoeften van de klant.

In het vervolg van dit verslag wordt eerst stil gestaan bij de waardering die we van onze stakeholders hebben ontvangen voor onze inspanningen in het afgelopen boekjaar. Vervolgens worden de ontwikkelingen in de omzet en afzet per serviceline toegelicht in de paragrafen: Opleidingen, Examens en Uitgeverij. In de paragraaf product- en procesontwikkeling wordt daarna een overzicht gegeven van nieuwe ontwikkelingen waarmee we denken onze continuïteit veilig te stellen. Het verslag wordt vervolgens afgesloten met een beschouwing van de personeels- en organisatieontwikkeling in het afgelopen boekjaar en een bespreking van de financiële resultaten.



Antidepressiva	2/3
Waardering	4
Opleidingen	5/6
Examens	7
Uitgeverij	8
Product- en procesontwikkeling	9/10
Personeel en Organisatieontwikkeling	11/12
Financiën	13/14/15/16
Strategie NIBE-SVV	17

### Waardering

**De concurrentie tussen de vele kleine en enkele grote opleidings- en exameninstututen wordt steeds heftiger. Gelukkig neemt het vertrouwen van onze opdrachtgevers nog steeds toe. Daar hebben we het afgelopen jaar ook weer keihard voor gewerkt. De waardering van cursisten valt helaas terug onder invloed van het grote aantal Wft-PE cursisten tegen wil en dank.**

De waardering van onze docenten en medewerkers wijst wel weer op een gezonde bedrijfsvoering met toekomst. In een (exclusief het Wft-PE effect) sterk krimpende opleidingsmarkt mogen wij ons dan ook verheugen in een nog steeds stijgend marktaandeel. Op zich logisch. Wij zijn immers van én voor onze klanten. En onze missie en visie (zie strategie) sluiten daarom naadloos aan op hun behoeften. Een euro geïnvesteerd bij NIBE-SVV komt daarmee altijd 100% ten goede aan de branche als geheel en lekt zeker niet weg naar particuliere aandeelhouders of investeerders.

#### Metten is weten:

	Gemeten in het boekjaar 2007-2008			Gemeten in het boekjaar 2008-2009		
	respons	respon- denten	Gemiddeld rapportcijfer	respons	respon- denten	Gemiddeld rapportcijfer
Waardering zakelijke opdrachtgevers	35,5%	374	7,5	42,3%	151	7,7
Waardering Cursisten	17,3%	8.438	7,5	27,2%	9.508	7,1
Waardering medewerkers	74,7%	106	7,5	73,9%	96	7,5
Waardering docenten	46,9%	140	8,0	46,0%	110	8,0

Antidepressiva	2/3
Waardering	4
Opleidingen	5/6
Examens	7
Uitgeverij	8
Product- en procesontwikkeling	9/10
Personeel en Organisatieontwikkeling	11/12
Financiën	13/14/15/16
Strategie NIBE-SVV	17

## Opleidingen

**De gevolgen van de financiële crisis werden gevoeld in de afzet van opleidingen en trainingen. Met name zelfstudiepakketen. De terugval in deze omzetcategorie bedroeg bijna 24%. De daling van de omzet in de overige categorieën opleidingen is dankzij het succes van de nieuwe Wft-PE-opleidingslijnen getemperd. In totaal is ook op deze omzetcategorieën toch nog 6% minder omzet geboekt, een extra omzeterderving van in totaal ruim € 0,6 miljoen.**

### Standaard opleidingen:

	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009
<b>Afzet</b>				
Zelfstudies (excl. Wft-PE)	28.389	33.810	35.707	23.658
Mondelinge opleidingen (excl. Wft-PE)	5.305	5.521	4.862	3.975
Wft-PE	0	0	0	2.729
Totaal	33.694	39.331	40.569	30.362
<b>Omzet x € 1.000</b>				
Zelfstudies	6.554	7.663	7.388	5.632
Mondelinge opleidingen	3.883	4.352	4.196	3.879
Totaal	10.437	12.015	11.584	9.511
<b>Incompany opleidingen:</b>	<b>2005-2006</b>	<b>2006-2007</b>	<b>2007-2008</b>	<b>2008-2009</b>
<b>Omzet x € 1.000</b>				
Incompany Wft-PE trajecten				681
Overige Incompany opleidingen	6.180	6.265	6.324	5.354
Totaal	6.180	6.265	6.324	6.035

Bij de introductie van onze innovatieve Wft-PE-productenlijn nu ruim een jaar geleden is besloten om de Wft-PE opleiding in de digitale variant (e-learning) gratis ter beschikking te stellen. Door het succes van deze introductieactie is aan meer dan 52.000 cursisten toegang verleend tot onze digitale leeromgeving. Gemiddeld hebben zij toegang tot 2 à 3 Wft-PE-modules. Deze digitale modules dienen ter voorbereiding op de betaalde bijeenkomst met toetsend element. Door deze unieke combinatie van twee producten in één onderwijsprogramma is het meest efficiënte en effectieve pad naar een Wft-PE certificaat geopend. Onder het motto “vlug, veilig en voordelig” kan de cursist namelijk voor een beperkt bedrag per module klaar zijn met zijn PE-verplichting. Omdat het grootste deel van de cursisten waaraan wij toegang hebben verleend nog op moet voor de betaalde schakel in het geaccrediteerde opleidingsprogramma, heeft dit enorme succes helaas nog niet bijgedragen aan omzet in het afgelopen boekjaar. Voor het eind van 2009 moet dit zijn beslag krijgen.

Met dit succes van onze nieuwe productenlijn in het kader van de recent ingevoerde wettelijke Wft-PE-verplichting zijn we vanzelfsprekend erg blij. Dit succes heeft echter een duidelijke keerzijde. Zelden worden namelijk meerdere opleidingen naast elkaar

Antidepressiva	2/3
Waardering	4
Opleidingen	5/6
Examens	7
Uitgeverij	8
Product- en procesontwikkeling	9/10
Personeel en Organisatieontwikkeling	11/12
Financiën	13/14/15/16
Strategie NIBE-SVV	17

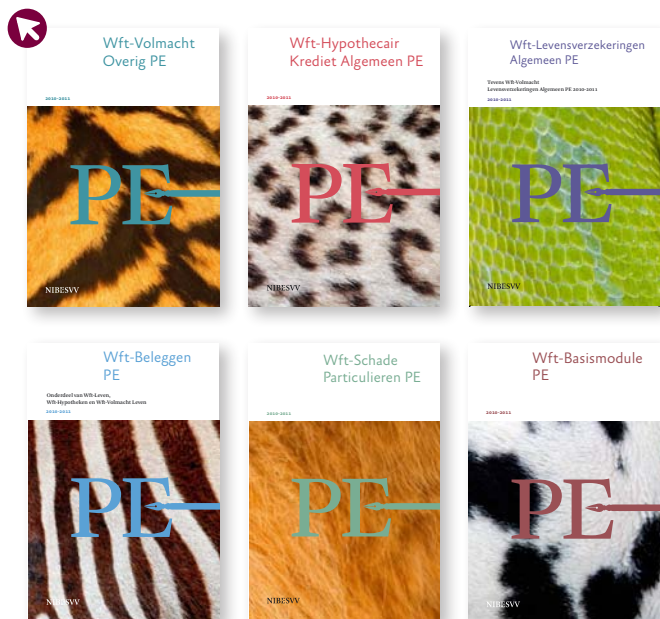
doorlopen. De verplichte Wft-PE gaat daarvoor ten kostte van andere opleidingstrajecten. Het komt er dus niet bij! Dit verdringings-effect zet zich onverkort voort in het nieuwe boekjaar.

De terugval in onze traditionele afzet en omzet concentreert zich in de starters- en basisopleidingen uit ons aanbod. Een direct gevolg van het stagneren van de instroom van nieuwe medewerkers bij nagenoeg al onze klanten als gevolg van aannamestops en beëindiging van zoveel mogelijk tijdelijke contracten. Ook het beëindigen van de tijdelijke inhuur via detacheringhuizen en uitzendorganisaties heeft bijgedragen aan de terugval. De vele reorganisaties, rationalisaties, integraties, deconfitures en reddingsacties in de sector deden de rest. Onzekerheid over baan en werkplek is immers geen geweldige basis om te starten met een nieuwe opleiding.

Voor het resultaat uit opleidingen was dit een desastreuze ontwikkeling. De vaste kosten voor de instandhouding van met name zelfstudiepakketten zijn groot. Op deze instandhoudingskosten is ook bijna niet te bezuinigen zonder verlies van kwaliteit en imago. Een extra handicap bij het aanpassen van de kosten aan het niveau van de omzet. Het werk neemt namelijk niet af. Ook al wordt er maar één opleiding verkocht. Die

ene opleiding moet dan wel voldoen aan de kwaliteit die men van ons mag verwachten en juist daarin zit het werk. Het stilleggen van dit werk is geen optie. Want als de instroom van nieuwe medewerkers bij de instellingen weer op gang komt, zijn juist deze starters- en basisopleidingen de eerste die qua afzet en omzet sterk zullen aantrekken. Voorwaarde hiervoor is wel dat ze actueel en beschikbaar blijven.

Het werk aan de Wft-PE-producten is daarnaast van een geheel andere orde. Hier is vooral de logistiek een bron van veel extra werk, vanwege de nauwgezette registratie-, identificatie-, administratie- en certificeringseisen. Maar ook de voortdurend wijzigende spelregels die ons werden opgelegd door accrediterende instanties dragen niet bij aan een soepel lopende en efficiënte uitvoeringsorganisatie. Het extra werk dat dit alles met zich meebrengt, hebben wij dan ook ernstig onderschat. De Wft-PE-productenlijn kunnen wij om die redenen helaas nog niet tot onze producten met een hoge brutomarge rekenen. De omzet die daarvoor moest wijken was dat duidelijk wel.



Antidepressiva	2/3
Waardering	4
Opleidingen	5/6
<b>Examens</b>	7
Uitgeverij	8
Product- en procesontwikkeling	9/10
Personeel en Organisatieontwikkeling	11/12
Financiën	13/14/15/16
Strategie NIBE-SVV	17

## Examens

**De omzet examens is hoger dan wij hadden gedacht. De Wft-PE toetsing heeft de daling in de reguliere afzet grotendeels kunnen compenseren. Toch wordt nog een lichte daling van ruim 4% geboekt ten opzichte van vorig boekjaar.**

### NIBE-SVV Examens

	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009
<b>Afzet</b>				
Aantal afgenomen onder eigen label	10.429	12.594	20.098	16.271
Aantal afgenomen onder label derden	7.157	8.287	8.129	4.974
Aantal afgenomen Wft-PE toetsen				3.130
Totaal	17.586	20.881	28.227	24.375
Slagingspercentage	64%	61%	56%	54%
Aantal bezwaarschriften	124	113	321	464
Aantal beroepsschriften	8	5	3	3
<b>Omzet NIBE-SVV Examens (x € 1.000)</b>	<b>1.956</b>	<b>2.553</b>	<b>2.976</b>	<b>2.847</b>

De afzet van reguliere examens is minder gedaald dan de afzet van diploma gerichte opleidingen. Omdat het aantal afgenomen examens juist de afzet van diploma gerichte opleidingen volgt is dit toch een succes te noemen. Deels is dit ook het gevolg van de introductie van ons "Inhouse toetscentrum concept" in het afgelopen jaar. Dit concept voldoet duidelijk aan een behoefte bij vooral grote klanten. Anderzijds zien wij dit als de beloning voor onze voortdurende inspanningen gericht op het steeds beter maken van ons examenproduct.

Het overall slagingspercentage blijft echter een bron van zorg. Het onbetwist hoge niveau van de examinering is wat ons betreft natuurlijk heilig. Met een NIBE-SVV-diploma heeft de medewerker van een financieel dienstverlener daarom nog steeds iets waardevols in handen. Maar ondanks onze inspanningen om de examens te verbeteren en nog meer in de context van de praktijk te plaatsen, neemt het slagingspercentage nog steeds niet toe.

Antidepressiva	2/3
Waardering	4
Opleidingen	5/6
Examens	7
<b>Uitgeverij</b>	8
Product- en procesontwikkeling	9/10
Personeel en Organisatieontwikkeling	11/12
Financiën	13/14/15/16
Strategie NIBE-SVV	17

### Uitgeverij

	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009
Gemiddeld aantal titels op fondsenlijst	60	64	70	86
Omzet uitgeverij (x €1.000)	685	819	766	1.329

### Uitgeverij

**De van de uitgeverij is met bijna 74% gestegen. Een gigantische stijging, ondanks de enorme terugval in advertentie-inkomsten bij onze vakbladen en het tegenvallend economisch klimaat.**

De crisis heeft echter wel veel stof tot schrijven en publiceren gegeven. Naast de succesvolle uitgave van een zevental Wft-PE kennisboeken zagen vele andere nieuwe uitgaven in het afgelopen jaar het levenslicht. Enkele vakbladen zijn gerestyled en met gebruik van nieuwe media weer opgestuwd in de vaart der volkeren. Ook is een nieuw kwartaalblad aan ons assortiment toegevoegd met een oplage van bijna 25.000 stuk. De sterke verankering van de uitgeverijactiviteiten in de kernstrategie van NIBE-SVV als het kennisinstituut van én voor de financiële dienstverleners maakt dit succes mede mogelijk. Ook voor het komende jaar ziet het er daarom goed uit. De crisis is immers nog lang niet voorbij en de maatregelen als reactie vragen alleen nog maar meer aandacht. Succes en mooie producten is daarbij ook nog eens enorm motiverend om er weer een mooi jaar van te maken.

Antidepressiva	2/3
Waardering	4
Opleidingen	5/6
Examens	7
Uitgeverij	8
Product- en procesontwikkeling	9/10
Personeel en Organisatieontwikkeling	11/12
Financiën	13/14/15/16
Strategie NIBE-SVV	17

**Product- en procesontwikkeling**  
**Afgelopen jaar is niet bespaard op de productontwikkeling. Natuurlijk wordt niet onnodig geld uitgegeven en wordt ieder dubbeltje bij wijze van spreken tien keer omgedraaid. Maar om onze toekomst veilig te stellen moeten we blijven investeren. En dat terwijl juist nu het vak zich zo stormachtig ontwikkelt en er nieuwe kansrijke behoeften in de markt ontstaan. Het is dus zaak op te blijven letten en mee te bewegen met de ontwikkeling in de marktvrage.**

Het afgelopen jaar zijn vele nieuwe en ingrijpend vernieuwde opleidingen en trainingen op de markt gebracht. Een groot aantal examens is daarop eveneens aangepast of nieuw geïntroduceerd. Daarnaast is in het afgelopen jaar het eigendom van een aantal bestaande opleidingen van derden aangekocht die passen in de leerlijn employee benefits.

Het ontwikkelen, verbreden en introduceren van onze nieuwe HBO-opleidingslijn onder het label Strategon University is zo'n majeure investering waarvan de baten zeker nog in de toekomst verborgen liggen. Deze duale opleiding heeft inmiddels vier erkende uitstroomrichtingen: Pensioenspecialist; Adviseur Financiële Planning; Adviseur Employee Benefits en Adviseur Zakelijke Kredietverlening. Met de marktintroductie in het vierde kwartaal van ons boekjaar is een belangrijke pijlpaal geslagen. Want nu is het eindelijk mogelijk om relevante kennis en ervaring opgedaan tijdens het werk als financieel adviseur te verzilveren met een gericht HBO-diploma.

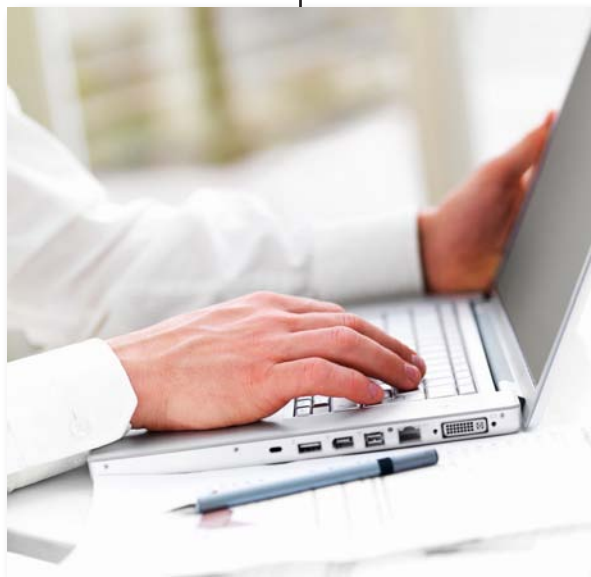
Gelet op de zeer positieve en ook vooral verraste reacties op dit unieke concept koesteren wij hoge verwachtingen over het toekomstig succes. Zeker ook omdat de fiscus meebetaalt via de Wet Vermindering Afdracht Loonheffing.



Antidepressiva	2/3
Waardering	4
Opleidingen	5/6
Examens	7
Uitgeverij	8
Product- en procesontwikkeling	9/10
Personeel en Organisatieontwikkeling	11/12
Financiën	13/14/15/16
Strategie NIBE-SVV	17

En omdat al deze investeringen direct ten laste van het resultaat in het boekjaar worden gebracht, betekent dit direct een enorme hap uit ons resultaat van in totaal € 2,3 miljoen (waarvan externe kosten 0,5 miljoen).

Ook hebben wij afgelopen jaar weer nadrukkelijk geïnvesteerd in de kwaliteit en efficiëntie van onze organisatie door het outsourcen van onze ICT-infrastructuur. Deze investering van in totaal € 350.000 is nagenoeg geheel ten laste van het resultaat gebracht. Het voordeel van deze actie zal komende boekjaren worden gerealiseerd. En daarmee is het bedrijf weer “fit to change” gemaakt.



Met de upgrade van ons LMS (Leer Management Systeem) is onze vertrouwde leeromgeving opnieuw beter en moderner geworden. Deze digitale leer- en toetsomgeving, intern bekend als Studienet, is door de upgrade breder inzetbaar geworden en heeft ook veel meer functionaliteiten die kunnen worden gebruikt in de uitvoeringslogistiek en in het contentbeheer. Een voorbeeld van deze bredere inzet is het inhouse-toetscentrumconcept van NIBE-SVV Examens. Maar met het nieuwe CLM is meer mogelijk. Komend jaar zal bijvoorbeeld worden gebruikt om het CLM als contentbeheertool voor de afdeling Content Ontwikkeling en Beheer in te zetten. Hiermee neemt de kans op fouten in de content af en wordt veel dubbel werk voorkomen. Het mes snijdt dus aan twee kanten, namelijk lagere kosten en een verbetering van de kwaliteit.

Antidepressiva	2/3
Waardering	4
Opleidingen	5/6
Examens	7
Uitgeverij	8
Product- en procesontwikkeling	9/10
<b>Personeel en Organisatieontwikkeling</b>	<b>11/12</b>
Financiën	13/14/15/16
Strategie NIBE-SVV	17

**Personeel en Organisatieontwikkeling**  
**Het gemiddeld aantal Fte's is**  
**afgelopen jaar licht afgenomen van**  
**116 Fte's vorig jaar naar 115 Fte's dit**  
**jaar. Het aantal medewerkers is wel**  
**toegenomen van 147 eind vorig jaar**  
**tot 172 eind dit jaar.**

Deze groei is vooral toe te schrijven aan de stijging van het aantal oproepkrachten met 25 personen. Deze uitbreiding van het aantal oproepkrachten was vooral noodzakelijk om de enorme pieken in het administratieve en logistieke werk van de Wft-PE productenlijn op te kunnen vangen.

Het personeelsbestand bestaat uit een gezonde mix van mannen en vrouwen in verschillende leeftijdsgroepen met verschillende dienstverbanden en van diverse komaf. Met recht kunnen wij stellen dat ons personeelsbestand een goede afspiegeling is van de samenleving waarin wij werken. De sterke verschuiving tussen het aandeel mannen en vrouwen en de optische verjonging van het personeelsbestand naar leeftijd en aantal dienstjaren is overigens ook een direct gevolg van de hiervoor gemelde mutatie in de pool met oproepkrachten.

Ondanks de sterk gestegen werkdruk bleef het rapportcijfer voor NIBE-SVV als werkgever een 7,5 en gaf 96% van onze medewerkers aan dat zij (nog steeds) met (veel) plezier naar hun werk komen. Ons zeer lage ziekteverzuim van 3,3% gaf ons al een zeer sterke indicatie dat het met NIBE-SVV als werkgever en werkomgeving wel goed zit. Ook van de docenten en trainers ontvingen wij (net als vorig jaar) een rapportcijfer 8 voor de samenwerking.

#### Medewerkers

	Per 30 juni 2008	Per 30 juni 2009
<b>Medewerkers naar geslacht</b>		
Mannen	61	99
Vrouwen	86	73
Totaal	147	172
<b>Medewerkers naar leeftijd</b>		
15 t/m 24 jaar	18	35
25 t/m 34 jaar	28	26
35 t/m 44 jaar	48	44
45 t/m 54 jaar	35	45
55 t/m 64 jaar	17	21
65 jaar en ouder	1	1
Totaal	147	172
<b>Medewerkers naar dienstjaren</b>		
0 t/m 2 jaar	48	83
3 t/m 4 jaar	14	8
5 t/m 9 jaar	45	35
10 jaar en meer	40	46
Totaal	147	172
<b>Medewerkers naar dienstverband</b>		
Fulltimers	75	76
Parttimers	54	55
Oproepkrachten	15	40
Stagiaires	3	1
Totaal	147	172

Antidepressiva	2/3
Waardering	4
Opleidingen	5/6
Examens	7
Uitgeverij	8
Product- en procesontwikkeling	9/10
Personeel en Organisatieontwikkeling	11/12
Financiën	13/14/15/16
Strategie NIBE-SVW	17

Uit de cursusevaluaties bleek ook al dat het prettig werken is met en voor NIBE-SVV. En als de werksfeer goed is en men zich gewaardeerd voelt, dan kunnen ook uitmuntende prestaties worden geleverd. En dat komt dan weer naar voren in de klantwaardering.

Afgelopen jaar zijn we in het licht van het nadelige economische klimaat wel weer eens met een stofkam door onze bezetting gegaan. In een aantal gevallen is daarbij actief afscheid genomen van medewerkers die onvoldoende waarde toevoegden of is tot een alternatieve inzet besloten op een andere functie. In enkele gevallen is een afkoopsom betaald. De hiermee gemoeide eenmalige kosten tot een bedrag van circa € 135.000 zijn eveneens in het afgelopen jaar als last genomen.



Antidepressiva	2/3
Waardering	4
Opleidingen	5/6
Examens	7
Uitgeverij	8
Product- en procesontwikkeling	9/10
Personeel en Organisatieontwikkeling	11/12
Financiën	13/14/15/16
Strategie NIBE-SVV	17

## Financiën

**De terugval in de omzet en afzet die zich vorig boekjaar in de maanden februari tot en met juni reeds aftekende is dit boekjaar genadeloos doorgezet. Het effect is gelukkig nog getemperd door de invoering van de permanente educatieverplichtingen op grond van de Wft. Door de voortgaande terugval in de omzet en de reeds besproken pijnlijke verschuivingen binnen de omzetmix van opleidingen is het resultaat dit jaar voor het eerst (na jaren weer) onder nul.**

### Ratio's van NIBE-SVV

	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009
Omzet (x € 1.000)	19.270	21.827	21.733*	19.724
Fte's	99	102	116	115
Omzet per Fte (x € 1.000)	195	214	187*	172
Bedrijfsresultaat (x € 1.000)	1.971	2.217	399*	-888
Bedrijfsresultaat als % van de omzet	10%	10%	4% 2%*	-5%
Resultaat voor belastingen	2.078	2.409	749	-558
Solvabiliteitsratio (aansprakelijk vermogen als % balanstotaal)	39%	40%	43% 50%*	43%
Liquiditeitsratio (current ratio)	2,0	2,3	2,6 2,3*	1,9

\* herberekend i.v.m. stelselwijzigingen

Na correctie van enkele eenmalige (en dus bijzondere) posten, zoals de betaalde afkoopsommen voor afvloeiingen en de projectkosten voor de outsourcing en rationalisatie van onze ICT-infrastructuur, komt het resultaat nog net niet in het rood. Geweldig is het allemaal natuurlijk niet en lang moeten we zo ook niet door gaan.

Omdat de onderhoud- en beheerkosten van opleidingen onafhankelijk zijn van de afzet betekent een omzetsdaling van bijna 10% een daling in het bedrijfsresultaat van ruim 300%. Deze hefboom heeft jaren in ons voordeel gewerkt en nu werkt deze duidelijk in ons nadeel. Het behoeft dan ook geen betoog dat we daarom hard werken aan het sterk verlagen van deze vaste kosten per opleiding maar ook dat we werken aan het flexibiliseren van deze kosten.

Door de stelselwijziging in de verwerking van de pensioenlasten op grond van een nieuwe richtlijn voor de jaarverslaggeving (RJ271) zijn de stille reserves begrepen in de pensioenvoorziening dit jaar weer overgeboekt naar het eigen vermogen. Het resultaat is dit jaar daarmee structureel ontlast. Dit voordeel in dit boekjaar valt echter direct weg tegen het nadelig effect van de stelselwijziging in de verwerking van de omzet en het resultaat van reeds verkochte boekingscodes voor examens.

Antidepressiva	2/3
Waardering	4
Opleidingen	5/6
Examens	7
Uitgeverij	8
Product- en procesontwikkeling	9/10
Personeel en Organisatieontwikkeling	11/12
Financiën	13/14/15/16
Strategie NIBE-SVV	17



De vergelijkende cijfers van het vorig boekjaar zijn op deze beide stelselwijzigingen aangepast.

Het weerstandsvermogen is, ondanks het verlies in het afgelopen boekjaar en de reguliere aflossing van de achtergestelde leningen, door de stelselwijziging slechts met € 0,2 miljoen gedaald.

De solvabiliteit is daardoor licht gedaald maar de soliditeit van het bedrijf is daardoor niet aangetast. Gelet op de nog steeds ijzersterke vermogenspositie en dito liquiditeitspositie maken wij ons dan ook (nog) geen zorgen over de continuïteit van de onderneming. Uiteraard betekent dit niet dat er geen acties worden ondernomen om de kosten terug te dringen en de omzet te vergroten. Dit betekent balanceren tussen korte termijn kostenbesparingen en lange termijn investeringen in een betere organisatie met een lagere kostenbasis en nieuwe producten en productlijnen waarmee onze toekomst wordt veilig gesteld.

Komend jaar blijft het naar verwachting zeer zwaar weer. En dan niet alleen in onze exploitatie. De problemen bij onze klanten en in de economie zijn op korte termijn niet over. Er moet nog veel gebeuren om het vertrouwen van de klant te herwinnen en de winstgevendheid van de instellingen te herstellen. Veel werknemers in de financiële dienstverlening maken zich dan ook terecht zorgen over hun baan. En dat blijkt toch nog steeds een slechte motivatie voor het volgen van een opleiding waarmee ze juist hun kansen op de arbeidsmarkt kunnen vergroten. De “patiënten” zijn voorlopig dus nog niet in de stemming voor het antidepressivum dat wij voor hen klaar hebben liggen. Wij verwachten dat daarin pas in de zomer van 2010 verandering komt.

Antidepressiva	2/3
Waardering	4
Opleidingen	5/6
Examens	7
Uitgeverij	8
Product- en procesontwikkeling	9/10
Personeel en Organisatieontwikkeling	11/12
Financiën	13/14/15/16
Strategie NIBE-SVW	17

### Winst- en verliesrekening over 2008/2009

x € 1.000	2008/2009	2007/2008
<b>Bedrijfsopbrengsten</b>		
Omzet	19.722	21.650
Overige bedrijfsopbrengsten	2	83
	<b>19.724</b>	<b>21.733</b>
<b>Bedrijfskosten</b>		
Kosten uitbesteed werk en andere externe kosten	11.100	11.661
Lonen en salarissen	7.022	6.755
Sociale en pensioenlasten	2.299	2.648
Afschrijvingen op materiële vaste activa	191	270
	20.612	21.334
<b>Bedrijfsresultaat</b>	<b>-888</b>	<b>399</b>
<b>Financiële baten en lasten</b>		
Opbrengst effecten	352	376
Rentelasten kredietinstellingen	-22	-26
	330	350
<b>Resultaat vóór belastingen</b>	<b>-558</b>	<b>749</b>
Vennootschapsbelasting	115	-218
<b>Resultaat na belastingen</b>	<b>-443</b>	<b>531</b>

Antidepressiva	2/3
Waardering	4
Opleidingen	5/6
Examens	7
Uitgeverij	8
Product- en procesontwikkeling	9/10
Personeel en Organisatieontwikkeling	11/12
Financiën	13/14/15/16
Strategie NIBE-SVV	17

### Balans per 30 juni 2009, voor resultaatbestemming

x € 1.000	30-06-2009	30-06-2008
<b>Activa</b>		
<b>Vaste Activa</b>		
Materiële vaste activa		
Vaste bedrijfsmiddelen	604	679
Financiële vaste activa		
Overige effecten	157	293
Overige vorderingen	341	231
	498	524
<b>Vlottende activa</b>		
Vorderingen en overlopende activa		
Handelsdebiteuren	1.757	1.533
Belastingen en premies sociale verzekeringen	629	820
Overige vorderingen en overlopende activa	872	561
	3.258	2.914
Liquide middelen	6.014	6.641
<b>Totaal</b>	<b>10.374</b>	<b>10.758</b>
<b>Passiva</b>		
Geplaatst aandelenkapitaal	36	36
Agio reserve	1.762	1.762
Algemene reserve	2.599	2.068
Onverdeeld resultaat	-443	531
	3.954	4.397
Achtergestelde lening	500	1.000
Aansprakelijk vermogen	4.454	5.397
Voorzieningen		
Overige	1.125	1.1200
Kortlopende schulden en overlopende passiva		
Schulden aan leveranciers	1.011	1.102
Belastingen en premies sociale verzekeringen	203	217
Overige schulden en overlopende passiva	3.581	2.842
	4.795	4.161
<b>Totaal</b>	<b>10.374</b>	<b>10.758</b>

Antidepressiva	2/3
Waardering	4
Opleidingen	5/6
Examens	7
Uitgeverij	8
Product- en procesontwikkeling	9/10
Personeel en Organisatieontwikkeling	11/12
Financiën	13/14/15/16
<b>Strategie NIBE-SVV</b>	<b>17</b>



## **Strategie NIBE-SVV**

**Wij zijn hét kennisinstituut van én voor de sector. Wij geven dit handen en voeten door mensen te inspireren en te helpen om zich voortdurend te blijven ontwikkelen. Hierbij richten wij ons op mensen die werkzaam zijn in de kernprocessen bij of van financiële dienstverleners.**

Wij concentreren ons daarbij op het bijbrengen en actueel houden van de vakdeskundigheid en de voor de betreffende functies waarin deze mensen werken benodigde vaardigheden. Met als doel deze mensen op een prettige manier te inspireren en verder te helpen in hun professionele carrière. Maar ook om de bedrijven waar deze mensen werken te helpen bij het inhoudelijk verbeteren en optimaliseren van hun bedrijfsvoering en klantbenadering via beter opgeleide en gekwalificeerde medewerkers. Wij vervullen een belangrijke nutsfunctie voor de sector. We zijn daarom niet alleen eigendom van maar vooral in het belang van de sector werkzaam.

**Onze kernactiviteiten bestaan uit de volgende deelgebieden:**

**Verzamelen:** We verzamelen en documenteren de vaktechnische kennis en de ontwikkelingen daarin. Dit doen we door vakmensen en specialisten bij elkaar te brengen en

met hen deze kennis en ontwikkelingen vast te leggen en expliciet te maken in teksten, examenitems, casuïstiek en dergelijke.

**Delen:** Nieuwe vaktechnische ontwikkelingen delen we met de medewerkers in het vakgebied via onze vakbladen, boeken en onze op de actualiteit gerichte trainingen, workshops en seminars. Ook met inzet van multimediale technieken proberen wij deze kennis verder te verspreiden in de bedrijfstak en onder individuen.

**Aanleren:** Met onze opleidingen en trainingen brengen wij actuele kennis over en ontwikkelen we de vaardigheden om deze toe te passen. De methoden die we daarvoor gebruiken zijn divers en voortdurend in ontwikkeling. We proberen daarmee dan ook voortdurend aan te sluiten op de zich ontwikkelende leerbehoeften bij en leerstijlen van mensen en in organisaties.

**Toepassen:** In onze kennisproducten en -diensten zullen wij altijd uitgaan van de praktijk en de toepassing van de vaktechnische kennis en vaardigheden in die praktijk.

**Meten:** Met toetsen, examens en assessments stellen wij vast of de gewenste kennis en vaardigheden zich op het vereiste niveau bevinden. Desgewenst kunnen we dan ook aangegeven op welke gebieden verdere ontwikkeling noodzakelijk is inclusief gerichte studieadviezen en dergelijke.

Antidepressiva	2/3
Waardering	4
Opleidingen	5/6
Examens	7
Uitgeverij	8
Product- en procesontwikkeling	9/10
Personeel en Organisatieontwikkeling	11/12
Financiën	13/14/15/16
Strategie NIBE-SVV	17

