

Overstapberoepen

Voor verkoopmedewerkers 50+

Oktober 2017



In het kort...

Werkloze verkopers van 50 jaar of ouder komen moeilijk aan het werk

Er gingen de laatste jaren veel banen verloren in traditionele warenhuizen en winkelketens. In dit segment van de retail raakten veel 50-plussers hun baan kwijt. De helft van de WW-uitkeringen die worden verstrekt aan verkopers is voor een 50-plusser. Zij komen relatief moeilijk aan het werk. Slechts een derde van de 50-plus-verkopers met een WW-uitkering vindt binnen een jaar een baan.

Kansen voor verkopers badkamers, bouwmaterialen en brillen

Om weer als aan de slag te gaan als verkoper, is het raadzaam te kijken welke verkoopberoepen kansrijk zijn, en welke minder kansrijk zijn. Op dit moment trekt de bouw sterk aan. Hierdoor ontstaan er veel vacatures voor verkopers van badkamers en sanitair, verkoopmedewerkers keukens, verkopers van ijzerwaren en gereedschappen en verkopers in bouwmarkten. Affiniteit met dit soort producten en specifieke (technische) productkennis wordt vaak gevraagd. Ook voor de verkoopmedewerker optiek en verkoper van auto's zijn er momenteel gunstige kansen op een baan.

Verkopers hebben vaak minder goede arbeidsmarktkansen in winkels met een breed en algemeen productassortiment. Voor een belangrijk deel verschuift de verkoop van dit soort producten naar webwinkels. 50-plussers hebben bovendien veel concurrentie van jongeren met bijbaantjes. De kansen zijn beperkt voor verkopers boeken, tijdschriften en kantoorartikelen en voor verkopers huishoudelijke en cadeauartikelen.

Kansen in logistiek, sales en groothandel

Ook in niet-verkoopberoepen zijn er mogelijkheden voor 50-plussers. Er kan gedacht worden aan een baan in de retail (bijvoorbeeld medewerker klantenservice of bedrijfsleider in een supermarkt) of in de logistiek (al dan niet in de e-commerce). Ook in commerciële beroepen als sales adviseur of callcentermedewerker zijn er kansen op werk. Bovendien kan er worden gedacht aan een overstap naar de groothandel. In deze sector werken relatief meer 50-plussers dan in de retail.

Inleiding

UWV onderzoekt voor enkele beroepen wat mogelijke alternatieve loopbaanoverstappen zijn. Dit wordt gedaan voor beroepen die op de huidige arbeidsmarkt onder druk staan. In deze analyse wordt gekeken naar één specifieke groep van werkzoekenden met een kwetsbare positie op de arbeidsmarkt: **verkoopmedewerkers van 50 jaar of ouder**.

Arbeidsmarktsituatie

Verkoopmedewerkers 50+ profiteren minder van groei in sector

Nu het weer beter gaat met de economie, trekt de arbeidsmarkt in de detailhandel aan. UWV verwacht een toename van zo'n 18 duizend werknemersbanen per jaar in 2017 en 2018 (+2,1% per jaar).¹

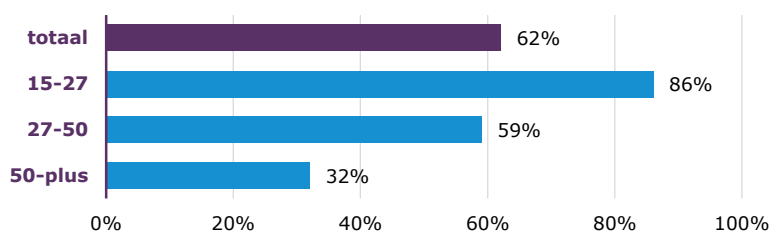
Voor een deel ontstaan deze banen echter bij webwinkels of bij kleine (specialistische) winkels en niet bij de traditionele warenhuizen en winkelketens. Juist in laatstgenoemd segment van de retail verdwenen de afgelopen tijd veel banen van 50-plussers door faillissementen en reorganisaties. Voor 'oudere' verkopers is het lastig om hier weer een baan te vinden: zo'n 63% van het personeel in warenhuizen en winkelketens is jonger dan 27 jaar (in het eerste kwartaal van 2017).

Slechts een derde van de verkoopmedewerkers 50+ in WW vindt snel weer werk

Zo'n 62% van alle werkzoekende verkoopmedewerkers vindt binnen 12 maanden nadat ze een WW-uitkering kregen weer werk, binnen of buiten de retail. Er zijn echter grote verschillen tussen leeftijdsgroepen. Voor jonge verkoopmedewerkers is het relatief gemakkelijk om weer aan het werk te komen: 86% vindt binnen een jaar een nieuwe (bij)baan. Onder 50-plussers is dit 32%. Slechts een derde heeft binnen een jaar dus weer werk.

Verkoopmedewerkers in WW: aandeel dat snel weer werk vindt

Binnen 12 maanden na ingang WW-uitkering (juli 2014-juli 2015), naar leeftijd



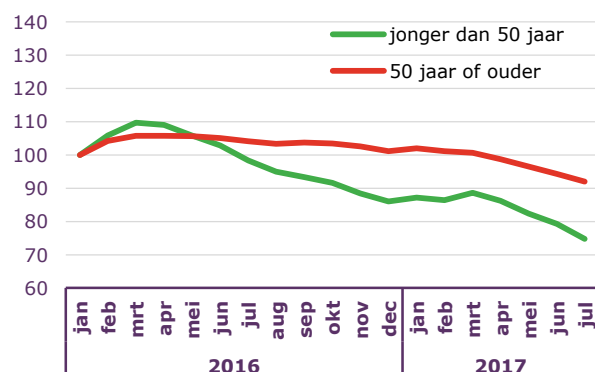
Bron: UWV

Daling WW verkopers 50+ gaat relatief langzaam

Per juli 2017 werden er bijna 14.500 lopende WW-uitkeringen verstrekt aan verkoopmedewerkers. De helft daarvan is van verkopers van 50 jaar of ouder.

Ontwikkeling WW-uitkeringen verkopers

2016 – 2017 (juli), Index januari 2016 = 100



Bron: UWV (op basis van beroep van inschrijving)

- Door de oplevende economie, komen er minder verkoopmedewerkers in de WW terecht. Onder verkoopmedewerkers van 50 jaar of ouder (-8%) daalt het aantal uitkeringen minder hard dan onder verkoopmedewerkers jonger dan 50 jaar (-24%).

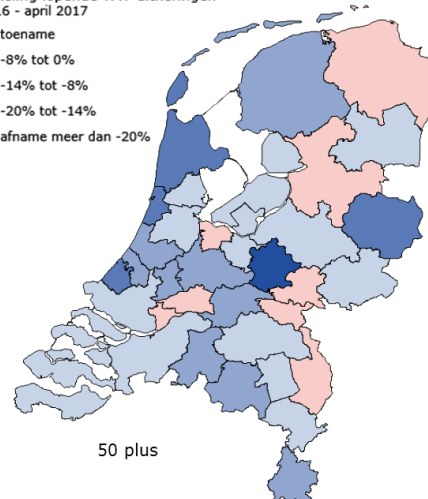
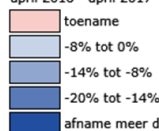
¹ Bron: UWV 2017 (prognoses)

In sommige regio's zelfs stijging WW verkoopmedewerkers 50+

- Voor verkoopmedewerkers (alle leeftijden samen) geldt dat de werkloosheid in alle 35 arbeidsmarktregio's de afgelopen tijd afnam.
- Wanneer alleen wordt gekeken naar de verkoopmedewerkers van 50 jaar of ouder zijn er veel regio's met een zeer beperkte WW-daling tussen april 2016 en april 2017 (tussen 0% en -8%). Ook zijn er 8 regio's (met name in Oost en Noord-Nederland) waar de WW-populatie zelfs iets is gestegen. In sommige regio's is de positie van verkoopmedewerkers 50+ dus nóg minder goed dan elders in Nederland.

Ontwikkeling WW-uitkeringen verkopers 50+ naar regio

Ontwikkeling lopende WW-uitkeringen
april 2016 - april 2017



Bron: UWV

Kortom: verkoopmedewerkers van 50 jaar of ouder blijven langer in de WW dan jongere verkoopmedewerkers. Ondanks de banengroei in de detailhandel, komt deze groep maar moeilijk aan het werk. Dit is reden voor UWV om te kijken waar mogelijkheden op de arbeidsmarkt liggen voor deze groep werkzoekenden. Als werkzoekende verkoopmedewerkers van 50 jaar of ouder aan de slag willen gaan als verkoper, waar liggen dan de beste kansen (I)? En als ze zoeken naar een niet-verkoopfunctie, waar liggen dan mogelijkheden (II)?

Inzicht in arbeidsmarktkansen kan nuttig zijn voor werkzoekende verkoopmedewerkers die zich willen oriënteren op een nieuwe baan als verkoper. Hoewel de analyse is geschreven vanuit het oogpunt van een verkoper van 50 jaar of ouder, kunnen deze inzichten ook handig zijn voor een verkoopmedewerker jonger dan 50 jaar.

Baankansen verkoopmedewerkers 50+

Hieronder worden allereerst de kansrijke en minder kansrijke verkoopfuncties besproken (I). Vervolgens wordt ingegaan op kansrijke alternatieven voor verkoopmedewerkers 50+ in niet-verkoopfuncties (II).

I. Kansrijke en minder kansrijke verkoopfuncties

Van de 90 verschillende verkoopberoepen die te onderscheiden zijn, toont de tabel hieronder de tien meest kansrijke en de tien minst kansrijke beroepen getoond.

Overzicht meest kansrijke en minst kansrijke verkoopfuncties anno 2017

10 meest kansrijke verkoopfuncties	10 minst kansrijke verkoopfuncties
<ul style="list-style-type: none">- Verkoop keukens- Verkoop badkamers en sanitair- Verkoop bouwmarkt- Verkoop ijzerwaren en gereedschappen- Verkoop optiek- Verkoop personenauto's- Verkoop herenkleding- Verkoop delicatessen- Verkoop elektrotechnische artikelen en apparaten- Verkoop sport- en kampeerartikelen	<ul style="list-style-type: none">- Verkoop boeken, tijdschriften en kantoorartikelen- Verkoop huishoudelijke artikelen en cadeauartikelen- Verkoop speelgoed- Verkoop fotografische artikelen- Verkoop tabaks- en gemakartikelen- Verkoop zorgartikelen en -hulpmiddelen- Verkoop juwelen en uurwerken- Verkoop schoenen en lederwaren- Verkoop kinderkleding- Verkoop dameskleding

Bron: UWV (verantwoording zie bijlage)

Kansen voor verkopers bouw, optiek en auto's

Werkzoekenden die graag in de detailhandel als verkoper willen blijven werken, hebben in bepaalde beroepen meer kansen dan in andere beroepen. Grofweg hebben de meest kansrijke verkoopberoepen kansen die (iets boven) gemiddeld zijn ten opzichte alle andere beroepen op de arbeidsmarkt.

- Wat opvalt is dat verkoopfuncties die gerelateerd zijn aan de bouw relatief goede kansen bieden. De bouwsector zit sterk in de lift. Er zijn steeds meer verhuisbewegingen en mensen kiezen tegenwoordig vaker voor een verbouwing dan tijdens de crisis. Beroepen als verkoper **keukens** en verkoper **badkamers/sanitair** hebben kansen die iets boven het gemiddelde liggen ten opzichte van alle beroepen samen. Ook voor de verkoper **bouwmarkten** en verkoper **ijzerwaren en gereedschappen** zijn er relatief gunstige kansen op een baan.
- Verder liggen de kansen op een baan voor de verkoper **optiek** iets boven het gemiddelde. De optiekbranche groeit. Dit heeft verschillende redenen.² Door de vergrijzing zijn er steeds meer ouderen die een bril nodig hebben. Ook zou de langdurige blootstelling aan beeldschermen ervoor zorgen dat mensen vaker een bril nodig hebben dan vroeger. Bovendien wordt het dragen van een bril tegenwoordig meer en meer gezien als modestatement in plaats van pure noodzaak.
- Ook naar verkoopadviseurs **personenauto's** is er momenteel een relatief grote vraag. In het eerste en tweede kwartaal van 2017 steeg de omzet in de autobranche. Er worden fors meer nieuwe auto's verkocht dan in 2016.³
- De overige 'meest kansrijke verkoopberoepen' zijn de verkoper **herenkleding**, verkoper **delicatessen**, verkoper **elektronica** en de verkoper **sport- en kampeerartikelen**. Deze beroepen hebben allemaal een gemiddelde arbeidsmarktkans.

Minste kansen verkopers lectuur, kantoor- en huishoudelijke artikelen

De minst kansrijke verkoopberoepen hebben 'matige' arbeidsmarktkansen. Dat wil zeggen dat deze (ruim) onder het gemiddelde liggen voor alle beroepen samen.

- Een aantal segmenten in de retail verschuift steeds meer naar het online kanaal. Zo worden boeken vaak via webwinkels gekocht, al dan niet in digitale vorm. Ook kranten en tijdschriften zijn vaak (alleen nog) digitaal beschikbaar. De kansen voor de verkoper **boeken, tijdschriften en kantoorartikelen** zijn dan ook matig te noemen.
- Ook de functie van warenhuizen en andere winkels met een breed assortiment verschuift deels naar het internet. Voor verkopers **huishoudelijke artikelen en cadeauartikelen** zijn de baankansen matig. De kansen voor verkopers van **speelgoed** zijn eveneens te typeren als matig.

² www.trouw.nl/home/de-tijd-van-dure-brillen-is-voorbij

³ CBS (2017). Kwartaalmonitor Auto en motorbranche 2^e kwartaal 2017.

- Door digitale fotografie (via smartphones) daalt de behoefte aan fotografieproducten. De verkoper van **fotografische artikelen** heeft hierdoor matige kansen op werk.
- Voor de verkoper **tabaks- en gemakartikelen** zijn de kansen op een baan beperkt. Het aandeel Nederlanders dat rookt neemt elk jaar af. Hoewel rookwaren nog steeds volop worden verkocht in bijvoorbeeld tankstations of supermarkten, zijn er minder tabaksspecialzaken.⁴
- Ook de verkoper **zorgartikelen en –hulpmiddelen** heeft matige arbeidsmarktkansen. Deze medewerker verkoopt zorgartikelen en medische hulpmiddelen (zoals krukken en rollators) in een (thuiszorg)winkel. Ondanks een toenemende behoefte aan dit soort producten (onder andere doordat er steeds meer ouderen zijn), zijn er minder van dit soort fysieke winkels.
- De overige beroepen in het rijtje met minst kansrijke verkoopberoepen bestaat uit verkoper **juwelen en uurwerken**, verkoper **schoenen en lederwaren**, verkoper **kinderkleding** en verkoper **dameskleding**. Wat opvalt is dat het voor de arbeidsmarktkansen blijkbaar uitmaakt wat voor kleding men verkoopt. Verkopers van kinder- en dameskleding hebben minder kansen om werk te vinden dan de verkoper herenkleding. Mogelijk komen deze verkoopfuncties vaker voor in warenhuizen en modeketens.

Het voorgaande geeft een beeld van de arbeidsmarktkansen voor verschillende verkoopberoepen, zonder daarbij rekening te houden met leeftijd. In het algemeen hebben 50-plussers het in veel verkoopberoepen moeilijker om werk te vinden dan jongere leeftijdsgroepen, omdat zij concurreren met jongeren (die zoeken naar bijbaantjes). Toch zijn er nog steeds kansen voor verkoopmedewerkers van 50 jaar of ouder. Het is wel raadzaam om goed te kijken in welke beroepen er vooral kansen zijn. Het lijkt erop dat verkopers in meer specifieke segmenten (zoals verkopers van keukens of badkamers) – waarbij vaak productkennis nodig is – meer kansen hebben dan verkopers van algemene product(groep)en. Kennis en adviesvaardigheden worden steeds belangrijker in de detailhandel. Mogelijk kunnen juist de verkoopmedewerkers van 50 jaar en ouder hier - met hun ervaring - waarde toevoegen voor retailers.

II. Overstappen naar een niet-verkoopberoep

De tabel hieronder toont 15 niet-verkoopberoepen, waar verkoopmedewerkers van 50 jaar of ouder in het verleden naar zijn overstapt. Hoewel loopbaanoverstappen uit het verleden geen garantie zijn voor een baan in het heden, kan het mensen wel op ideeën brengen. Te zien is dat er overstapberoepen zijn in uiteenlopende segmenten van de arbeidsmarkt: van commercieel tot klantcontact, van horeca tot vervoer & logistiek. Het totaal aantal online vacatures staat in de rechterkolom.

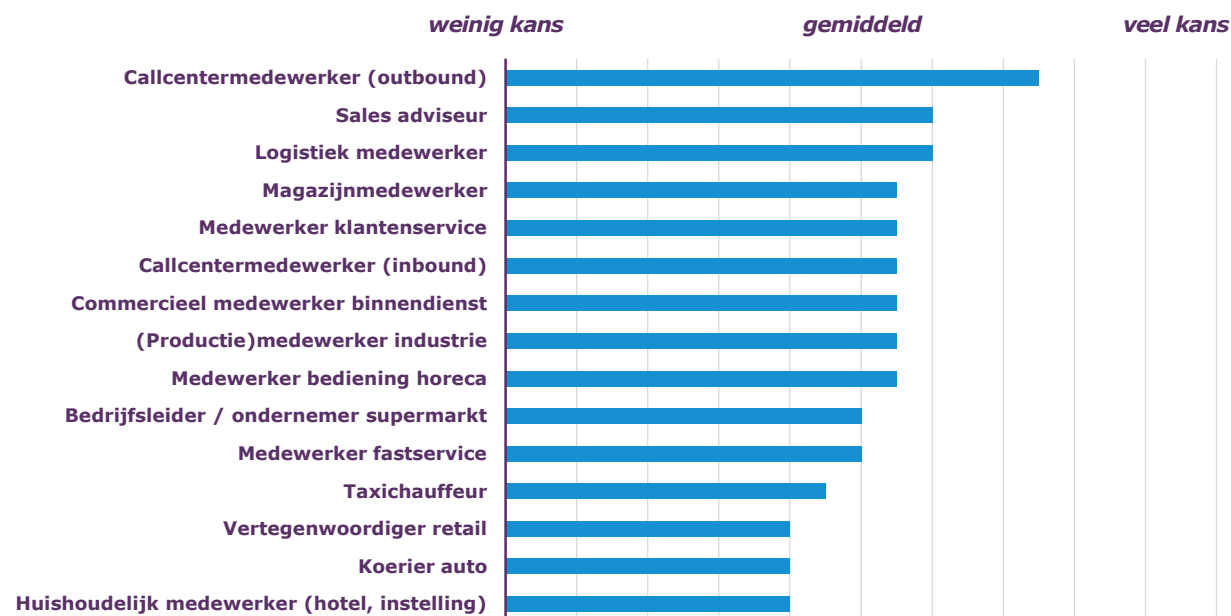
Overstapberoepen voor verkoopmedewerkers 50+	Aantal openstaande vacatures op werk.nl*
Retail	
Vertegenwoordiger retail	130
Sales adviseur	450
Bedrijfsleider / ondernemer supermarkt	90
Klantcontact	
Medewerker klantenservice	1.890
Commercieel medewerker binnendienst	2.640
Callcentermedewerker (inbound)	900
Callcentermedewerker (outbound)	800
Horeca	
Medewerker bediening horeca	1.470
Medewerker fastservice	130
Huishouding	
Huishoudelijk medewerker (hotel, instelling)	210
Bezorging/vervoer	
Taxichauffeur	510
Koerier auto	490
Logistiek	
Logistiek medewerker	1.800
Magazijnmedewerker	2.380
Industrie	
(Productie)medewerker industrie	3.270

* Gemiddeld aantal openstaande online vacatures in de periode maart 2017 – augustus 2017, afgerond op 10-tallen.
Bron: UWV (verantwoordelijkheid is opgenomen in de bijlage)

⁴ Detailhandel.info (2017). Branches. Tabak- en gemakzaken.

De afbeelding hierna toont de huidige kansen op werk voor deze 15 overstapberoepen. Het betreft hier een inschatting van de arbeidsmarktkansen voor alle werkzoekenden samen (niet alleen 50-plussers). Het beroep met de meeste kans op werk staat bovenaan.

Indicatie kansen op de arbeidsmarkt van 15 alternatieve niet-verkoopberoepen



Bron: UWV (verantwoording is opgenomen in de bijlage)

De lengte van de staaf geeft een indicatie hoe kansrijk de overstapberoepen zijn ten opzichte van elkaar.

De genoemde overstapmogelijkheden worden hieronder per functiegroep/-segment toegelicht.

Beroepen in de retail

Er zijn enkele (commerciële) beroepen in de retail die kansen bieden voor verkoopmedewerkers.

- Zo zijn verkopers van 50 jaar of ouder in het verleden overgestapt naar het beroep **sales adviseur**. Voor dit beroep is de kans op een baan iets hoger dan gemiddeld. Een sales adviseur is verantwoordelijk voor de verkoop van producten en diensten en leidt een verkoopteam (zoals vertegenwoordigers, accountmanagers en verkopers). Hij ontwikkelt een verkoopbeleid (plan), waarin concrete verkoopdoelen staan geformuleerd, en voert dit uit. Ook zijn verkoopmedewerkers van 50 jaar of ouder overgestapt naar de functie sales promotor. Een sales promotor richt zich op het vergroten van de verkoopomzet door de inzet van reclame/marketing.
- Voor de **vertegenwoordiger retail** liggen de kansen iets onder het gemiddelde, maar dit beroep biedt daarmee nog altijd meer kansen dan de meeste verkoopberoepen. Een vertegenwoordiger in de retail bezoekt winkeliers en inkopers van winkelketens en groothandels om consumptiegoederen en gebruiksartikelen te verkopen. Ook houdt een vertegenwoordiger zich bezig met het werven van nieuwe klanten. De overstap naar vertegenwoordiger van technische producten biedt ook mogelijkheden voor verkopers van 50 jaar of ouder. Hoewel hier in het verleden minder vaak naar is overgestapt, zijn er hier iets meer kansen op een baan dan voor vertegenwoordigers retail.
- Verder zijn verkoopmedewerkers van 50 jaar of ouder overgestapt naar **bedrijfsleider/ondernemer supermarkt**. De kansen in dit beroep zijn gemiddeld. Mogelijk concurreren 50-plussers in deze functie minder met jongeren met bijbaantjes, dan in andere supermarktfuncties. 'Oudere' verkopers brengen vaak veel (leidinggevende) ervaring mee. Bovendien zal er in dit beroep minder vraag zijn naar oproepkrachten, en meer naar mensen die voor meer uren in de week beschikbaar zijn.

Klantcontactberoepen

Op het gebied van klantcontact liggen er kansen voor verkoopmedewerkers. De **medewerker klantenservice**, **commercieel medewerker binnendienst**⁵ en **callcentermedewerker inbound**⁶ hebben gemiddelde arbeidsmarktkansen. Voor de **callcentermedewerker outbound**⁷ zijn er zelfs ruim voldoende kansen. Hoewel het in klantcontactberoepen voor een deel gaat om tijdelijk werk, kan het voor werkzoekende verkoopmedewerkers van 50 jaar of ouder misschien een goede (tijdelijk) oplossing zijn. Eigenschappen als klantvriendelijkheid zijn belangrijk in zowel klantcontactberoepen als in

⁵ De commercieel medewerker binnendienst zorgt voor de verkoop van artikelen of diensten en regelt de administratieve afhandeling daarvan. Ondersteunt de commerciële buitendienst en de afdeling inkoop en logistiek.

⁶ De callcentermedewerker inbound neemt binnenkomende telefoongesprekken in een callcenter aan en handelt deze af.

⁷ De callcentermedewerker outbound voert uitgaande telefoongesprekken in een callcenter en probeert potentiële klanten te interesseren voor producten en diensten.

verkoopberoepen. Als callcentermedewerker outbound houd je je bovendien bezig met de telefonische verkoop van goederen en diensten.

Horeca en huishouding

Alternatieven liggen er ook in de horeca en huishouding. In horecaberoepen komen verkoop- en servicevaardigheden ook goed van pas. Verkopers van 50 jaar of ouder zijn in het verleden overgestapt naar **medewerker bediening horeca** en **medewerker fastservice**. Er ontstaan veel vacatures voor beide beroepen, de kansen op werk liggen rond het gemiddelde. Werkzoekenden van 50 jaar of ouder zullen wel concurrentie ondervinden van jongeren. De kansen voor de **huishoudelijk medewerker (hotel, instelling)** liggen iets onder het gemiddelde.

Vervoer en logistiek/productie

- Verkopers van 50 jaar of ouder kunnen ook denken aan een baan op het gebied van vervoer, zoals: **taxichauffeur** en **koerier auto**. De kansen in deze beroepen liggen net iets onder het gemiddelde ten opzichte van alle beroepen samen. Voor de buschauffeur –niet in de tabel opgenomen - zijn de kansen overigens nóg een stuk beter.
- Daarnaast zijn er mogelijkheden op het terrein van logistiek en productie. Voorbeelden zijn **magazijnmedewerker** en **logistiek medewerker**, al dan niet bij een online retailer. De arbeidsmarktkansen in deze beroepen komen iets boven het gemiddelde uit. Voor de **(productie)medewerker industrie** zijn er gemiddelde kansen op een baan. Het gaat hier om verschillende varianten van fabriekswerk. Het kan gaan om de algemeen productiemedewerker, de mechanisch operator procesindustrie of de assemblagemedewerker in de metaalindustrie. Laatstgenoemde twee varianten bieden iets betere kansen op werk dan de algemene productiemedewerker.

Andere kansrijke segmenten voor verkopers 50+

Er zijn ook andere segmenten waar mogelijkheden kunnen liggen voor verkopers van 50 jaar of ouder.

- Zo liggen er kansen in de **groothandel**. In deze sector werken verhoudingsgewijs meer ouderen dan in de detailhandel. Vaak gaat het om min of meer dezelfde werksoorten als in de detailhandel. De sector is minder bekend onder werkzoekenden.
- Ook beroepen als **opticien** en **audiciens** zijn momenteel kansrijk te noemen. In deze beroepen komt klantcontact en –advies terug en zijn daarmee interessant voor werkzoekende verkopers. Een (BBL) mbo-4 opleiding is wel vereist voor deze beroepen.

Bijlage – Werkwijze en methodiek

I: Kansrijke en minder kansrijke verkoopfuncties

Het eerste deel van deze analyse toont de kansen op de arbeidsmarkt in 2017 voor verschillende verkoopberoepen. Er zijn ongeveer 90 verschillende 'verkoopmedewerkers detailhandel' te onderscheiden. Hiertoe worden niet de ondernemers en afdelingsmanagers in de detailhandel gerekend. Ook de ambulante verkoop (zoals markthandelaars en huis-aan-huis-verkopers), telefonische verkopers en verkoopmedewerkers in de horeca (zoals cafetariamedewerkers) vallen buiten deze verkoopberoepen. We presenteren een lijst van de tien meest en de tien minst kansrijke verkoopberoepen.

Kansen worden uitgedrukt op een relatieve schaal van 'weinig kans' tot 'veel kans'. Deze zijn gebaseerd op twee pijlers:

- de verhouding werkzoekenden op werk.nl en openstaande vacatures (cv-vacatureratio). Als er voor een beroep relatief weinig aanbod is per vacature, is de concurrentie klein. Dit betekent dat de kans op werk hoog is. Als de concurrentie onder werkzoekenden groot is, zijn de kansen op een baan juist klein.
- het werkhervattingspercentage. Deze indicator drukt uit hoe snel werklozen vanuit de WW-uitkering een nieuwe baan vinden.

Het gaat hier om kansen op de arbeidsmarkt voor alle werkzoekenden, niet specifiek voor 50-plussers.

II: Overstappen naar een (kansrijk) niet-verkoopberoep

Het tweede deel van deze analyse focust op kansrijke alternatieven voor verkoopmedewerkers van 50 jaar of ouder in niet-verkoopberoepen.

Het is bekend naar welke beroepen veel verkoopmedewerkers van 50 jaar of ouder in het verleden zijn overstapt. Hiertoe is gekeken naar overstappen die werkzoekenden volgens de registratie van UWV hebben gemaakt tussen januari 2013 en februari 2017. Hoewel dit niet representatief is voor alle verkoopmedewerkers 50+, is er wel sprake van 'bewezen' historische loopbaanoverstappen. Alleen overstappen naar niet-verkoopberoepen worden getoond.

Bij de selectie van beroepen is onder andere rekening gehouden met:

- a. Het **aantal** historische **loopbaanoverstappen**.
- b. De **arbeidsmarktkansen** van deze beroepen (zie I). Alleen overstapberoepen met reële perspectieven zijn geselecteerd. Het is immers interessanter om te weten waar de kansen liggen, dan te weten waar ze niet liggen.
- c. Sluit het **beroepsniveau** aan bij dat van de verkoopmedewerker? Zo zijn overstappen naar beroepen op hoger of wetenschappelijk niveau niet voor iedereen haalbaar.

Aan deze lijsten is het gemiddeld aantal openstaande vacatures toegevoegd (over de periode maart 2017 – augustus 2017). Dit betreft vacatures die op werk.nl voor werkzoekenden zichtbaar worden gemaakt. Hierbij gaat het om vacatures die via het internet worden 'gespiderd' en om vacatures die door werkgevers of contractpartners van UWV op werk.nl worden geplaatst. Hoewel dit niet de totale vacaturemarkt weergeeft, is het wel een indicatie van de omvang van de vacaturemarkt voor specifieke beroepsgroepen.

Vervolgens wordt per beroep een indicatie gegeven van de kansen op de arbeidsmarkt anno 2017 (zie I). Alleen beroepen die minimaal gemiddelde kansen op een baan hebben, worden getoond. Wederom geldt dat niet specifiek gekeken kan worden naar kansen voor 50-plussers. Het gaat om werkzoekenden van alle leeftijden bij elkaar.

De lijst van overstapberoepen geeft een idee van mogelijke alternatieven, maar houdt uiteraard geen rekening met individuele achtergrondkenmerken (zoals opleiding en woonplaats), vaardigheden en interesses. De lijst is vooral ter inspiratie voor mogelijke overstappen. Ze zijn bovendien niet uitputtend.

Colofon

Uitgave

UWV
Afdeling Arbeidsmarktinformatie en -advies

Postadres

Postbus 58285
1040 HG Amsterdam

Inlichtingen

06 506 471 61 / freek.kalkhoven@uwv.nl

Auteur

Freek Kalkhoven

