

Verantwoordingsinformatie, behorend bij het
kwalificatiedossier mbo:

Optiek

Kwalificaties

- » **Verkoopmedewerker Optiek**
- » **Allround Medewerker Optiek**
- » **Opticien**

Versie

Gewijzigd 2020

Geldig vanaf

01-08-2020

Penvoerder: Sectorkamer specialistisch vakmanschap
Gevalideerd door: Sectorkamer specialistisch vakmanschap
Op: 28-11-2019

Inhoudsopgave

Het kwalificatiedossier kan een verwijzing bevatten naar de volgende (verantwoordings-)informatie. Dit is geen onderdeel van de kwalificatie-eisen.

<u>Verantwoordingsinformatie</u>	4
<u>1. Beroepscompetentieprofielen (bcp)</u>	4
<u>2. Examenprofielen</u>	4
<u>3. Arbeidsmarktinformatie</u>	4
<u>4. Trends en ontwikkelingen</u>	4
<u>5. Beroepsvereisten</u>	5
<u>6. Bijzondere vereisten</u>	5
<u>7. Beroepsspecifieke moderne vreemde talen</u>	5
<u>8. Ontwikkelmogelijkheden van de beroepsbeoefenaar in het onderwijs</u>	5
<u>9. Onderhoudsagenda</u>	5
<u>10. Wijzigingen ten opzichte van de voorgaande versie</u>	6
<u>11. Betrokkenen</u>	6
<u>12. Verblijfsduur 4 jarig</u>	6
<u>13. Aanvullende informatie</u>	6
<u>14. Certificaten</u>	7

Verantwoordingsinformatie

1. Beroepscompetentieprofielen (bcp)

Het kwalificatiedossier Optiek is gebaseerd op de volgende beroepscompetentieprofielen:

- [Beroepscompetentieprofiel Allround Medewerker Optiek](#)
- [Beroepscompetentieprofiel Opticiens](#)
- [Beroepscompetentieprofiel Verkoopmedewerker Optiek](#)

2. Examenprofielen

<http://kwalificaties.s-bb.nl/Handlers/CohortOutputLibrary.ashx?linkcode=4>

3. Arbeidsmarktinformatie

De Nederlandse markt met optiekbedrijven heeft ruim 2200 winkels waarvan ongeveer 1100 zelfstandigen en ongeveer 1100 winkels die toebehoren aan het grootwinkelbedrijf (meer dan 50 deuren).

In 2012 telde de branche 8.500 banen van werknemers, exclusief ondernemers en meewerkende gezinsleden wiens aantal op 1.450 wordt geschat. De totale werkgelegenheid komt daarmee op 9.950 banen. Op basis van het aantal vestigingen kan een schatting gemaakt worden van het aantal banen per landsdeel. Voor 2012 resulteerde dat in de volgende aantallen: Noord-Nederland 950 banen, Oost-Nederland 1.900 banen, West-Nederland 4.600 banen en Zuid-Nederland 2.500 banen.

De optiekbranche wordt getypeerd door een volledig andere baanomvang dan in de totale detailhandel het geval is. Zo betreft het bijvoorbeeld in maar liefst 36% van de banen fulltime banen, dat is beduidend meer dan in andere branches in de detailhandel waar nog geen kwart van de werknemers fulltime werkt. Ook vindt binnen de optiekbranche nauwelijks het zogenaamde flexwerken (oproepkrachten) plaatsvindt, slechts 1% van de dienstverbanden is flexibel.

Ongeveer vier op de tien medewerkers is actief als opticiens, contactlensspecialist of optometrist. Een klein deel van de opticiens is in opleiding tot contactlensspecialist. Binnen de groep vestigingsmanager/bedrijfsleiders kunnen ook gediplomeerde opticiens, contactlensspecialisten en optometristen voorkomen. Verder is een groot deel van de medewerkers actief als verkoopmedewerker (27%). Assistent opticiens/allround medewerkers optiek zijn goed voor 7% van de werkgelegenheid. Een kwart van de bedrijven met verkoopmedewerkers en/of assistent opticiens in dienst, geeft aan dat een deel van deze medewerkers een opleiding tot opticien volgt. Daarnaast is er de groep medewerkers die nog in opleiding is. Dit betreft enerzijds stagiairs en anderzijds de BBL-leerlingen, die het vak in de praktijk leren. Voor de laatste groep gaat het om 4% van de banen.

Voor de periode tot 2022 wordt de totale arbeidsmarktvraag in de optiekbranche geraamd op 3310 banen. Een groot deel van de arbeidsvraag wordt veroorzaakt door personeel dat uitstroomt als gevolg van pensioen. De uitbreidingsvraag, overige uitstroom en openstaande vacatures bepalen verder de arbeidsvraag tot 2022.

SBB publiceert regelmatig actuele gegevens over kans op werk en kans op stage/leerbaan van alle kwalificaties. Zie daarvoor <http://www.s-bb.nl/kans>.

4. Trends en ontwikkelingen

Wetgeving en regelgeving

niet van toepassing

Ontwikkelingen in de beroepsuitoefening

- Toenemend aantal gebruikers optische hulpmiddelen

Door het toenemend aantal 50-plussers zullen steeds meer Nederlanders gebruik moeten maken van (optische) hulpmiddelen. Hierdoor zal ook de totale vraag toenemen.

- Brillen steeds meer een modeaccessoire

De consument wil dat de bril onderdeel is van de totale look. Omdat mode ook sterk seizoensgebonden is, zijn meerdere collecties per jaar gewenst om hierop in te springen. Daarnaast heeft de consument hierbij ook behoefte aan maatwerk, service, persoonlijke aandacht en advies.

- Dreigend personeelstekort op de middellange termijn

Er wordt verwacht dat de komende jaren veel oudere werkzame personen zullen uitstromen. Dit zal in toenemende mate gevolgen hebben voor de functiebezetting op de arbeidsmarkt.

- Technologische ontwikkelingen

Opticiens werken steeds meer met digitale gezichtsscanners en PD meters. In de winkel wordt het gezicht gescand, vervolgens kan de klant digitaal een collectie brillen passen. De scangegevens van het gezicht bepalen welke brillen geschikt zijn. Deze

ontwikkeling kan mogelijkheden bieden voor bijvoorbeeld de mobiele opticien.

Een belangrijke ontwikkeling in de optiekbranche is de augmented reality-bril. Deze futuristische bril met ingebouwde camera plaatst men boven de ogen en werkt spraakgestuurd. Gebruikers ontvangen live informatie via diensten als Google. Deze internetcontent wordt vervolgens geprojecteerd op het netvlies via een lens.

Een andere actuele ontwikkeling is de opkomst van 3D brillen op sterkte. Ook zijn er technologieën als 3D-printen en sensortechnologie welke ook op de optiekbranche van (grote) invloed kunnen zijn.

- Klant vooraf steeds beter geïnformeerd

Steeds vaker oriënteren klanten zich op internet alvorens een winkel binnen te stappen. De klant is daardoor bewuster en dat vraagt van de opticien dat hij zijn advies goed moet kunnen beargumenteren.

- Branchevervaging

De online verkoop van brillen neemt sterk toe, naar schatting wordt 10% van het aantal verkochte brillen online verkocht. Tevens neemt de verkoop van brillen bij de drogist toe, ongeveer 170 drogisterijen verkopen op dit moment brillen op sterkte in de winkels. In de optiekbranche wordt op verschillende manieren ingesprongen op de ontwikkelingen in de markt om zich te kunnen onderscheiden van de concurrent. Eén van de manieren om je als optiekzaak te onderscheiden, is door de combinatie te zoeken tussen de verkoop van brillen en de verkoop van hoortoestellen. Ook veelvoorkomend is de aanwezigheid van een optometrist. Het komt zelfs voor dat de opticien de combinatie zoekt met plastische chirurgie (ooglidcorrecties).

- Kwaliteitsborging in de branche

De branche legt aantoonbare vakdeskundigheid steeds meer vast zodat consumenten deze kunnen herkennen. Wanneer een vestiging bijvoorbeeld lid is van de NUVO en een keurmerksticker op het raam heeft bevestigd, betekent dit dat er onder andere minimaal 38 uur per week een opticien met diploma aanwezig is. Verder is i.s.m. het HBA de Code van het optiekbedrijf ontwikkeld. Deze Code biedt een overzicht van wetgeving, normen en adviezen voor de optiekbranche.

5. Beroepsvereisten

Geen wettelijke beroepsvereisten

6. Bijzondere vereisten

Verkoopmedewerker Optiek

Nee

Allround Medewerker Optiek

Nee

Opticien

Nee

7. Beroepsspecifieke moderne vreemde talen

Er is geen sprake van beroepsspecifieke vreemde talen.

8. Ontwikkelmogelijkheden van de beroepsbeoefenaar in het onderwijs

De opticien kan in de breedte doorgroeien naar een rol als bedrijfsleider van een (filiaal van een) optiekbedrijf, waarin hij alle vakmatige werkzaamheden moet uitvoeren en de onderneming moet leiden. De opticien kan ook de mbo-opleiding tot Technisch Oogheelkundig Assistent gaan volgen. Hij kan de hbo-opleiding tot Optometrist volgen en post-mbo onderwijs volgen tot Contactlensspecialist.

De allround medewerker optiek kan doorgroeien naar opticien. Daarvoor is wel aanvullende mbo-opleiding (tot opticien) noodzakelijk. De verkoopmedewerker optiek kan doorgroeien naar allround medewerker optiek. Ook kan de verkoopmedewerker optiek doorstromen naar overige 'verkoop-opleidingen', zoals verkoopspecialist (niveau 3 KC Handel).

9. Onderhoudsagenda

Onderwerp	Actie	Wie	Wanneer
Onderhoud en beheer	Onderhouden en beheren van het kwalificatiedossier	SBB i.s.m. onderwijs en bedrijfsleven	Vanaf het moment van

			vaststelling door de minister van OCW ten minste één keer in de vijf jaar
Keuzedelen	Ontwikkeling, koppeling en onderhoud van keuzedelen	Vanaf het moment van vaststelling door de minister van OCW	Jaarlijks vanaf 2015

10. Wijzigingen ten opzichte van de voorgaande versie

Categorie	Kruis aan welke categorie van toepassing is :	Omschrijving
Categorie 1: Nieuw dossier		Dit dossier zat voorheen niet in de kwalificatiestructuur. Nadere toelichting is niet nodig.
Categorie 2: Nieuwe elementen		Dit betreft sterk gewijzigde dossiers waarop de Toetsingskamer een ingangstoets heeft uitgevoerd. Er is sprake van nieuwe of samengevoegde kwalificaties, certificeerbare eenheden, bcp's, etc. Bij de toelichting hieronder bevindt zich een samenvatting van de wijzigingen in dit dossier.
Categorie 3: Wijzigingen	x	Er zijn zaken gewijzigd in een bestaand dossier. Bijvoorbeeld inhoudelijke wijzigingen in de kerntaakbeschrijving of de werkprocessen. Ook kleinere wijzigingen, zoals het toevoegen van matrices voor rekenen/wiskunde, het herstellen van spelfouten, herformuleringen die geen betekenisverschillen inhouden en beperkte tekstuele wijzigingen vallen hieronder. Bij de toelichting hieronder bevindt zich een samenvatting van de wijzigingen in dit dossier.
Categorie 4: Ongewijzigd		Dossier is volledig ongewijzigd. Nadere toelichting is niet nodig.

De volgende wijzigingen zijn doorgevoerd t.o.v. vorige versie van het kwalificatiedossier:

- Hospitality en customer journey zijn opgenomen in typering van de beroepsgroep.
- Werkproces non-contact tonometrie uitvoeren is gewijzigd omdat non-contact tonometrie niet langer de enige methode is.
- Werkproces Aankopen registreren en afrekenen (voorheen B1-K2-W6) is komen te vervallen. Onderdelen zijn ondergebracht bij werkprocessen Verkoop en adviesgesprek voeren (B1-K2-W1) en Over optische aspecten informeren (B1-K2-W2).
- De titel van werkproces B1-K3-W3 is gewijzigd in: Trends en ontwikkelingen bijhouden.
- Werkproces Artikelpresentaties creëren (B1-K3-W4) is komen te vervallen.
- Groeven en boorgaten aanbrengen is verwijderd uit werkproces P2-K1-W2 en P3-K1-W2.
- Kennis en vaardigheden zijn her en der aangescherpt.

11. Betrokkenen

Bij de (door)ontwikkeling van kwalificatiedossier Optiek zijn namens de volgende organisaties deskundigen uit onderwijs en bedrijfsleven betrokken geweest:

- Nederlandse Unie van optiebedrijven (NUVO)
- Unie van filiaal & franchise optiek- en hoortoestelbedrijven Nederland (UFON)
- ROC Zadkine
- ROC Gilde
- Summa College
- MBO Amersfoort / Dutch HealthTec Academy
- Deltion College
- Da Vinci College
- Examenservices/SOESV

12. Verblijfsduur 4 jarig

N.v.t.

13. Aanvullende informatie

N.v.t.

14. Certificaten

N.v.t.