beroepsonderwijs bedrijfsleven

Verantwoordingsinformatie, behorend bij het kwalificatiedossier mbo:

Optiek

Kwalificaties

- Verkoopmedewerker Optiek
- Allround Medewerker Optiek
- Opticien

Geldig vanaf

01-08-2015

Penvoerder: Sectorkamer specialistisch vakmanschap
Gevalideerd door: Sectorkamer specialistisch vakmanschap
Op: 10-11-2015

Inhoudsopgave

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

Verantwoordingsinformatie 4

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

Verantwoordingsinformatie

1. Beroepscompetentieprofielen (bcp)

Het kwalificatiedossier Optiek is gebaseerd op de volgende beroepscompetentieprofielen:

- Beroepscompetentieprofiel Allround Medewerker Optiek
- Beroepscompetentieprofiel Opticien
- Beroepscompetentieprofiel Verkoopmedewerker Optiek

2. Examenprofielen

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

3. Arbeidsmarktinformatie

Als toelichting op de arbeidsmarktinformatie op kans op werk en kans op stage vermelden wij voor de optiekbranche het volgende:

In 2012 telt 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 resulteert 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 maarliefst 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 opticien, 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. In de periode na 2017 is de vraag wat groter dan in de periode daarvoor. Dit komt met name doordat het effect van de uitstroom als gevolg van pensionering pas sterk tot uiting komt na 2017. Daarnaast is de uitbreidingsvraag ook groter voor die periode. 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.

Er zijn op dit moment verdeeld over Nederland 1525 leerbedrijven voor Optiek erkend. Dit is ruim voldoende om aan de vraag te voldoen.

Voor toelichting en aanvullende informatie zie:

http://www.svgb.nl/trends-en-cijfers/inleiding-optiek
http://www.svgb.nl/trends-en-cijfers/optiek-2/trends-en-ontwikkelingen-2
http://www.svgb.nl/trends-en-cijfers/optiek-2/Arbeidsmarkt-optiek
http://www.svgb.nl/trends-en-cijfers/optiek-2/onderwijs

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. In 2017 wordt al een gat op de arbeidsmarkt voorzien van zo'n 700 werkzame personen.

- Technologische ontwikkelingen
Opticiens werken steeds meer met digitale gezichtscanners 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. De bril zal eind 2014 in (optiek)winkels zijn intrede doen.

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.

- Brancheverwaging
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 minimaal 32 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
Trends en ontwikkelingen	Jaarlijks organiseert de SVGB een debat over trends en ontwikkelingen in de beroepspraktijk. De resultaten van dit debat worden gebruikt om de kwalificatiedossiers te actualiseren.	- SVGB - Sectorcommissie - Paritaire commissie	Jaarlijks
Ervaringen met het kwalificatiedossier in het onderwijs	Jaarlijks evalueert de SVGB met behulp van de kwalificatiemonitor de ervaringen met de kwalificatiedossiers in het onderwijs. De resultaten van deze evaluatie worden gebruikt voor het verbeteren van de kwalificatiedossiers.	- SVGB - Vertegenwoordiging van de opleidingsteams - Sectorcommissie - Paritaire commissie	Jaarlijks vanaf 2015

In de ontwikkelagenda is aangegeven wat in de paritaire commissie is afgesproken over:
- De termijn waarop het kwalificatiedossier opnieuw bekeken wordt;
- De items bij het onderhoud van het kwalificatiedossier in elk geval aan de orde zullen komen;
- De wijze waarop informatie uit het kwaliteitszorgsysteem van het kenniscentrum over de tevredenheid van gebruikers van het dossier bij de onderhoudsbeurt betrokken wordt.

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.

Het betreft een bestaand kwalificatiedossier in het nieuwe model.
Her en der is de tekst aangepast om te voldoen aan de eisen van het format.

11. Betrokkenen

De SVGB onderscheidt bij de ontwikkeling van kwalificatiedossiers drie stappen: ontwikkelen, valideren en legitimeren.

a. De ontwikkeling van een kwalificatiedossier vindt plaats onder aansturing van een medewerker van de SVGB. Bij die ontwikkeling zijn deskundigen uit onderwijs en bedrijfsleven betrokken.

b. De validering van een kwalificatiedossier vindt plaats in de sectorcommissies waarin vertegenwoordigers van onderwijs en bedrijfsleven per branche of cluster van branches elkaar ontmoeten.

c. De legitimering van een kwalificatiedossier vindt plaats in de paritaire commissie. Hierin ontmoeten vertegenwoordigers van het onderwijs en sociale partners elkaar. De paritaire commissie zet vooraf de lijnen uit voor de ontwikkeling van de kwalificatiedossiers en evalueert achteraf of deze ontwikkeling op de juiste wijze heeft plaats gevonden en het gewenste resultaat heeft opgeleverd. De paritaire commissie adviseert vervolgens het bestuur van de SVGB over de vaststelling van de kwalificatiedossiers.

In 2012 en 2013 is het ontwikkelingsproces grotendeels volgens deze stappen verlopen. Validering en legitimering hebben in februari 2014 plaatsgevonden.

Bij de ontwikkeling van kwalificatiedossier Optiek zijn deskundigen uit onderwijs en bedrijfsleven betrokken geweest.

12. Verblijfsduur 4 jarig

N.v.t.

13. Aanvullende informatie

N.v.t.

14. Certificaten

N.v.t.