

De arbeidsmarkt van verkopers in beeld (deel II: kansen verkopers naar segment)

Juli 2025

Inzicht in de baankansen van verkoopmedewerkers per detailhandel segment

Deel I van dit rapport gaat over de arbeidsmarktontwikkelingen van de totale groep verkoopmedewerkers in Nederland. Eén van de conclusies is dat er ondanks een dalende werkgelegenheid en krimpende vacatureaantallen nog steeds gunstige baankansen zijn voor verkopers.

Dit is deel II van het rapport, dat inzoomt op de arbeidsmarktperspectieven van verkopers in de verschillende detailhandel segmenten. Per segment worden relevante trends en ontwikkelingen getoond en wordt vermeld hoe de arbeidsmarkt ervoor staat. Waar mogelijk wordt ook iets gezegd over de instroomeisen en wordt er vooruit gekeken. Als laatste wordt steeds een eindoordeel gegeven over de baankansen van de specifieke verkopers. Deze informatie is nuttig voor werkzoekenden en professionals die werkzoekenden en werkenden begeleiden naar (ander) werk. Er zijn inzichten vergaard over 16 segmenten. Dit dekt niet de totale detailhandel, maar de grote segmenten zijn meegenomen.

De inzichten in dit deel van het rapport zijn grotendeels afkomstig van UWV. UWV heeft cijfers over de verhouding tussen vraag en aanbod per verkoopberoep. Dit geeft een beeld van de baankansen van werkzoekenden. Daarnaast is gebruikgemaakt van data van het CBS over bijvoorbeeld bedrijfsvestigingen, faillissementen en werkzame personen (op CBS Statline). Ook is het dashboard van Retail Insiders geraadpleegd¹ en zijn cijfers van SBB (op kiesmbo.nl)² gebruikt, alsmede sectorinzichten van de ING. Bovendien is er afstemming gezocht met enkele branchepartijen, bijvoorbeeld als databronnen tot tegenstrijdige beelden leiden.³

Baankansen verkopers naar detailhandel segment (schematisch overzicht)



goed

Tankstations, voedingsspeciaalzaken, bouwmarkten/ doe-het-zelfzaken, drogisterijen, tuincentra, autohandel, optiekzaken, winkels in woninginrichting



ruim voldoende

Juweliers, elektronicazaken, kleding- en schoenenwinkels, winkels in zorgartikelen en -hulpmiddelen



gemiddeld

Dierenspeciaalzaken, speelgoedzaken



matig

Winkels in boeken, tijdschriften en kantoorartikelen



slecht

Winkels in huishoudelijke artikelen en cadeauartikelen

De verkoopberoepen met ruim voldoende en goede baankansen zijn opgenomen op de lijst [Kansrijke beroepen 2025-2026](#).

¹ Dashboards Retail Insiders (vooral is gebruikgemaakt van het dashboard 'Arbeidsmarktprognoses')

² KiesMBO

³ Zo is er afstemming geweest met INretail, het Vakcentrum (voor onder andere de speelgoedwinkelbranche), Dibevo (dierenspeciaalzaken), de Federatie Goud en Zilver (juweliers) en Nederland Techniek (waar onder andere de elektrotechnische detailhandel onder valt).

Tankstations

Ontwikkelingen

Het **aantal vestigingen** van tankstations is de afgelopen jaren **flink gegroeid**. Met een toename van +15% in de periode 2015-2025 behoren tankstations tot de grootste groeisegmenten van de detailhandel (CBS). Wel zit de groei vooral in **onbemande pompen**. Er zijn ook uitdagingen. Zo worden veel tankstations gedwongen **laadpalen** te installeren als gevolg van de opkomst van elektrisch rijden.⁴



Arbeidsmarkt

Uit cijfers van CBS blijkt dat tussen 2013 en 2023 het aantal werkzame personen in tankstations redelijk stabiel bleef. Retail Insiders verwacht dat dit ook de komende jaren het geval zal zijn. UWV ziet een zeer krappe arbeidsmarkt voor verkoopmedewerkers in tankstation. Er is veel meer vraag dan aanbod. Dit betekent dat het moeilijk is om personeel te vinden. Een tankstation is meestal 24/7 open, dus vaak gelden wisselende werktijden. Stressbestendigheid is belangrijk. Stress komt enerzijds door hard werken en wisselende tijden en anderzijds door onvoorziene omstandigheden (gevaarlijke situaties als brand en overvallen). Het werk is afwisselend, taken kunnen variëren van barista-werk, broodjes maken, afrekenen en schoonmaken. Er gelden geen hoge instroomeisen, dus er zijn ook instroommogelijkheden voor mensen zonder mbo-diploma. Retail Insiders verwacht ook de komende jaren aanhoudende krapte in dit segment.

Conclusie

Ondanks een stabiele ontwikkeling van de werkgelegenheid en de opkomst van onbemande pompen, zijn er volop kansen om als verkoopmedewerker aan de slag te gaan. De branche worstelt om vacatures te vervullen. Het stressvolle en risicovolle werk lijken hier deels debet aan.

Oordeel baankansen: **goed**



Juweliers

Ontwikkelingen

Het aantal **vestigingen** van juweliers is de afgelopen jaren **gedaald** (CBS). Deels komt dit doordat het lastig is om **opvolgers** te vinden voor winkels en deels door de opkomst van **online winkelen**. Toch blijft er nog steeds behoefte aan fysieke winkels waar uurwerken en sieraden 'in het echt' gezien en gevoeld kunnen worden. **Branchevervaging** speelt ook een rol. Horloges en sieraden worden steeds vaker verkocht in bijvoorbeeld kledingwinkels, warenhuizen of 2^e handswinkels.



Arbeidsmarkt

Cijfers van Retail Insiders laten een dalende werkgelegenheid zien in de branche tot aan de coronajaren. In 2022 en 2023 herstelde de werkgelegenheid grotendeels. Voor de komende jaren voorspelt Retail Insiders een vrij stabiele baanontwikkeling. In een arbeidsmarktonderzoek dat is uitgevoerd in opdracht van de branche komt naar voren dat het aantrekken van bekwaam personeel de grootste uitdaging is voor ondernemers.⁵ Circa 68% van de bedrijven in de branche ervoer dit in 2023 als probleem. De branche heeft behoefte aan opgeleide vakkrachten met productkennis en reparatievaardigheden, maar zoekt daarnaast ook flexibele krachten zonder specifieke vakopleiding (denk aan zaterdaghulp). UWV ziet al meerdere jaren een krappe arbeidsmarkt voor verkopers van uurwerken en sieraden. Ook SBB beoordeelt de kansen op werk van afgestudeerde 'allround medewerkers juwelier' als ruim voldoende.⁶ Retail insiders signaleert niet per se een hele krappe arbeidsmarkt in dit segment, vraag en aanbod zullen volgens hen de komende jaren aardig in balans zijn.

Conclusie

Al met al zijn er ruim voldoende kansen voor scholieren en werkzoekenden. De vraag is wel of de daling van het aantal juweliers ten einde komt. Als het aantal bedrijven verder afneemt, dan daalt ook het aantal banen en vacatures in de branche. Dit kan de baankansen op termijn negatief beïnvloeden.

Oordeel baankansen: **ruim voldoende**



Winkels in huishoudelijke artikelen en cadeauartikelen

Ontwikkelingen

De fysieke winkel in dit verkoopsegment is uiterst kwetsbaar. De hevige concurrentie met het **online kanaal** speelt hierbij een belangrijke rol.⁷ Bovendien is het veel winkels de afgelopen jaren onvoldoende gelukt een sterke merkidentiteit neer te zetten. Uitzonderingen zijn enkele specifieke discounters. Veel consumenten kochten hun huishoudelijke producten en cadeauartikelen dus online of in andere winkels. Veel winkels kampten met **financiële problemen**. Het aantal vestigingen van winkels in het segment 'Winkels in overige huishoudwaren'



⁴ Tankstations op de schop voor de toekomst van elektrische auto's

⁵ Eindrapport Arbeidsmarktverkenning Juweliers 8 september 2023

⁶ Opleiding Allround medewerker juwelier

⁷ Steeds minder winkels met huishoudartikelen in de winkelstraat | de Volkskrant

daalde tussen 2021 en 2025 met -9%. Het aantal faillissementen nam tussen 2021 en 2024 juist fors toe met +250% (+45).⁸ Bekende faillissementen in de afgelopen 10 jaar waren Kijkshop, Big Bazar, Blokker en Casa.

Arbeidsmarkt

Retail Insiders laat een sterk dalend aantal fte zien in het segment 'Huishoudelijke-artikelenzaken en hobbywinkels'. Tussen 2014 en 2023 liep het aantal fte terug van 10.700 naar ruim 6.400 (-40%). UWV ziet al enige tijd een scheve verhouding tussen vraag en aanbod voor het beroep verkoopmedewerkers huishoudelijke artikelen en cadeauartikelen. Dit betekent dat er slechts enkele vacatures openstaan tegenover een veel grotere groep WW'ers die aan de slag wil gaan in dit beroep ('zeer ruime arbeidsmarkt'). Retail Insiders voorspelt dat het beschikbaar aanbod de komende jaren alleen maar verder groeit en de arbeidsvraag in dit segment daar steeds verder op achterblijft.

Conclusie

Het segment staat onder druk. Veel winkels wankelden de afgelopen jaren, met reorganisaties en faillissementen tot gevolg. De ruime arbeidsmarkt voor deze verkopers zorgt ervoor dat er veel onderlinge concurrentie van werkzoekenden ontstaat als er zich een vacature aandoet. Het is daardoor voor verkoopmedewerkers niet eenvoudig om werk te vinden in dit segment.

Oordeel baankansen: **slecht**



Voedingsspecialzaken

Ontwikkelingen

De detailhandel food doet het erg goed. Tijdens de coronajaren – toen veel non-food winkels het zwaar hadden – konden supermarkten en voedingsspecialzaken goeddeels openblijven. Voeding is immers een levensbehoefte. Vooral supermarkten wonnen de afgelopen jaren terrein. Toch gaat dat niet ten koste van voedingsspecialzaken zoals bakkerijen, delicatessenwinkels of slagerijen. Integendeel, de omzetgroei van specialzaken overtrof die van supermarkten in 2024 en 2025. Nederlanders geven graag geld uit aan lokale, ambachtelijke, verse en vaak duurzaam geproduceerde producten bij een kleine ondernemer. In tegenstelling tot supermarkten werken er bij specialzaken verkoopmedewerkers. Zij kunnen specifiek adviseren over zaken als herkomst van producten, smaken en smaakcombinaties.



Arbeidsmarkt

Tussen 2013 en 2023 groeide het aantal werkzame personen in de voedingsspecialzaken met +18% (CBS). Retail Insiders maakt inzichtelijk hoe de losse subbranches zich ontwikkelden. De sterkste banengroei lijkt te komen vanuit de 'foodspecialzaken overig' (onder andere kaas- en notenwinkels en delicatessenzaken), gevolgd door de brood en banketzaken en viswinkels. Bij slagerijen/poeliers en slijterijen bleef het aantal fte de afgelopen jaren min of stabiel en bij groentewinkels is er sprake van een structureel dalende werkgelegenheid. Het aantal vacatures voor verkoopmedewerkers in voedingsspecialzaken is hoog. UWV ziet al meerdere jaren op rij een (zeer) krappe arbeidsmarkt in tal van specifieke verkoopfuncties bij specialzaken: in slijterijen, kaaswinkels, bakkerijen, slagerijen, viswinkels en zelfs in groentespecialzaken (ondanks de dalende werkgelegenheid). Het is lastig om mensen te vinden, zowel de ervaren adviseurs als de flexibele krachten (bijvoorbeeld zaterdaghulpjes). Retail Insiders verwacht dat de krapte in de meeste subbranches de komende jaren aanhoudt.

Conclusie

Nederlanders komen graag in voedingsspecialzaken. Veel consumenten hebben behoefte aan gezonde en duurzame voeding en goed advies. Ze zijn bereid hiervoor te betalen. Zolang het economisch goed gaat met Nederland en het besteedbaar inkomen groeit, zullen zij de deur van de specialzaak blijven binnenlopen. De vraag naar verkoopmedewerkers houdt daarmee ook aan.

Oordeel baankansen: **goed**



Dierenspecialzaken

Ontwikkelingen

Er spelen een aantal grote trends in deze branche:

- In Nederland hebben veel huishoudens huisdieren. Tijdens de **coronapandemie zijn steeds meer mensen dieren gaan houden**, en dit is volgens de branche een blijvende trend.
- De branche heeft nog steeds veel kleine spelers, maar de komst van **grote ketens** neemt toe. Ook worden er steeds vaker **dieren(gezondheids)centra gerealiseerd** die verschillende diensten herbergen, zoals een dierenspecialzaak, trimsalon en dierenarts.
- Er is **toenemende branchevervaging** met bijvoorbeeld tuincentra of landwinkels die ook dierartikelen verkopen.



Arbeidsmarkt

Volgens Retail Insiders steeg het aantal fte in de branche in 2020 en 2021, nadat er jarenlang sprake was van een dalende werkgelegenheid. Waarschijnlijk houdt dit verband met het toegenomen aantal huisdieren in de coronatijd. In 2022 vond echter alweer een daling plaats van de werkgelegenheid, en in 2023 stabilisatie. Ook voor de komende jaren verwacht Retail Insiders een vrij stabiele baanontwikkeling.

⁸ CBS Statline faillissementen

Vanaf de coronacrisis ziet UWV een gemiddelde arbeidsmarktspanning in dit verkoopberoep. Dat wil zeggen dat vraag en aanbod ongeveer in balans zijn. Recent (vanaf eind 2025) zijn er wel signalen zichtbaar van een iets krappere arbeidsmarkt. Retail Insiders verwacht de komende periode elk jaar iets meer vraag dan aanbod. Ook dit duidt op een iets meer gespannen arbeidsmarkt. Het is nog even afwachten of dit aanhoudt en of dit tot betere arbeidsmarktkansen leidt voor werkzoekenden.

Conclusie

Er zijn verschillende ontwikkelingen gaande in de branche. Hoewel het aantal banen stabiel blijft de komende jaren, zijn er wel signalen dat de vraag het aanbod gaat overstijgen. Dit betekent dat er in de toekomst mogelijk steeds betere kansen ontstaan in dit segment.

Oordeel baankansen: **gemiddeld**



Elektronicazaken

Ontwikkelingen

De verkoop van elektronica bestaat uit witgoed (onder andere wasmachines, koelkasten), bruigoed (audio- en videoapparaten), grijsgoed (kleine huishoudelijke apparaten zoals waterkokers en koffiezetapparaten) en ICT-producten (zoals smartphones en tablets). De branche staat behoorlijk onder druk. De afgelopen jaren was de **omzetgroei klein**. De handel in elektronica wordt gekenmerkt door **technologische innovaties** en **hevige concurrentie**.⁹ De prijzen dalen al enkele decennia en consumenten verwachten steeds slimmere en energiezuinigere apparaten. Het **online kanaal** vormt een bedreiging voor fysieke winkels. Inmiddels komt meer dan de helft van de omzet in de branche uit online verkopen. Online aanbieders hanteren doorgaans **lagere prijzen**. Voor fysieke winkels is het niet altijd gemakkelijk om te concurreren. Een bekend faillissement is dat van BCC. Het aantal vestigingen van fysieke elektronicawinkels daalt al enige tijd. Toch kunnen veel fysieke winkels bestaan door zich te onderscheiden in assortiment, service en reparaties. Thema's als **duurzaamheid** en **circulariteit** gaan een steeds grotere rol spelen. Fysieke winkels zullen hun businessmodel moeten aanpassen, bijvoorbeeld door niet alleen nieuwe producten te verkopen, maar ook ruimte te bieden aan tweedehands en refurbished aanbod. Juist daarin ligt een kans om zich opnieuw te onderscheiden en relevant te blijven.



Arbeidsmarkt

De daling van het aantal vestigingen in combinatie met smalle winstmarges zorgt ervoor dat het aantal banen in de branche snel is gedaald. Tussen 2013 en 2023 ging het om een afname van -26% aan werkzame personen (CBS). Dit heeft ook effect op de vraag naar verkopers. Tussen het eerste kwartaal van 2021 en 2025 daalde het aantal openstaande vacatures voor verkoopmedewerker in de elektronica-branchen van ruim 1.100 naar bijna 400 (-65%) (UWV). Dat is een veel grotere daling dan gemiddeld in andere verkoopberoepen. Ondanks deze ontwikkelingen blijft de arbeidsmarkt voor verkopers in dit segment al jaren krap. Dit komt omdat er onvoldoende aanbod is van schoolverlaters en werkzoekenden. Fysieke winkels willen zich onderscheiden van online en zoeken naar verkopers met goede adviesvaardigheden. Maar zij zijn schaars.

Conclusie

De branche is volop in beweging. Fysieke winkels hebben het lastig door de concurrentie met het online kanaal. Het aantal banen en vacatures daalt. Toch blijft het lastig om bewaarde verkoopadviseurs te vinden. De baankansen zijn wel iets gedaald de afgelopen jaren: van 'goed' naar 'ruim voldoende'.

Oordeel baankansen: **ruim voldoende**



Speelgoedwinkels

Ontwikkelingen

De afgelopen jaren is het aantal (vestigingen van) speelgoedwinkels flink teruggelopen.^{10,11} De gemiddelde winkeloppervlakte van speelgoedzaken nam daarentegen wél toe. Ook was het wat onstuimig in de branche met enkele faillissementen en overnames van grote ketens. De daling van het aantal speelgoedwinkels heeft mogelijk 2 oorzaken. Allereerst is er de concurrentie met het **online kanaal**. Grote Nederlandse webwinkels verkopen speelgoed, maar consumenten kopen ook steeds vaker direct bij webshops uit bijvoorbeeld China. Daarnaast speelt **branchevervanging**: er wordt vaak speelgoed verkocht op andere plekken, zoals in tankstations, warenhuizen of drogisterijen.



Arbeidsmarkt

Hoewel bovenstaande ontwikkelingen volgens de branche grotendeels al zijn 'uitgewerkt' en de sector zich nu in een wat stabielere vaarwater zou begeven, heeft de sluiting van winkels de afgelopen jaren geleid tot een behoorlijk groot baanverlies. Retail Insiders laat een daling zien van 1.460 fte tussen 2013 en 2023, oftewel -39%. Ook voor de komende jaren gaan zij uit van een lichte banenkrimp. Bovendien zou het arbeidsaanbod de komende jaren de verwachte vraag overstijgen, wat op een verruiming van de arbeidsmarkt duidt in de speelgoedbranche.

⁹ [Facts & Figures van de sector Consumentenelektronica](#)

¹⁰ [Aantal speelgoedwinkels in twintig jaar bijna gehalveerd](#)

¹¹ [StatLine - Vestigingen van bedrijven: bedrijfstak, regio](#)

Daar staat tegenover dat UWV toch relatief veel openstaande vacatures voor verkopers in speelgoedwinkels ziet. Zelfs meer dan dat er aanbod is van WW'ers dat als verkoper in een speelgoedwinkel wil werken. Volgens de branche is er vooral veel vraag naar zaterdagkrachten/oproepkrachten. Dat maakt dat het voor veel WW'ers mogelijk lastig is om voldoende uren te kunnen werken.

Conclusie

De speelgoedbranche heeft roerige tijden gekend en ook de toekomst is wat onzeker. De huidige arbeidsmarktperspectieven voor werkzoekenden zijn niet slecht, maar ook niet heel erg goed.

Oordeel baankansen: **gemiddeld**



Bouwmarkten en doe-het-zelfwinkels

Ontwikkelingen

Het gaat goed met bouwmarkten en doe-het-zelfwinkels. De omzetten in dit segment stegen de afgelopen jaren. Dit kwam mede door **stijgende materiaalprijzen**. Zelfs tijdens de coronajaren steeg de omzet. **Steeds meer mensen gingen thuis klussen**. En nog altijd is klussen populair. Vanwege de hoge huizenprijzen verkiezen veel particulieren een **verbouwing** boven verhuizen. Ook worden huizen **verduurzaamd**. Winkels bieden steeds vaker duurzame producten aan. Een andere ontwikkeling is dat **speciaalzaken terrein verliezen aan bouwmarkten**.¹² Consumenten vinden het brede assortiment en de lagere prijzen van bouwmarkten aantrekkelijk.



Arbeidsmarkt

De afgelopen jaren steeg de werkgelegenheid in dit segment fors. Tussen 2013 en 2023 nam het aantal werkzame personen toe met +32% (CBS). Volgens Retail Insiders blijft de werkgelegenheid in dit segment de komende jaren groeien. UWV ziet al jaren een zeer krappe arbeidsmarkt voor verkoopmedewerkers bij bouwmarkten en doe-het-zelfwinkels. Werkgevers zoeken bij voorkeur personeel met kennis over en ervaring met klussen en bouwmaterialen. Retail Insiders verwacht dat de krapte in dit segment de komende jaren alleen maar verder stijgt.

Conclusie

Klussen is populair. Dit is gunstig voor de baanontwikkeling in bouwmarkten en doe-het-zelfzaken. De krapte is groot. Vooral verkopers met kluservaring en expertise zijn gewild. De tekorten worden vermoedelijk alleen maar groter de komende jaren.

Oordeel baankansen: **goed**



Kleding- en schoenenwinkels

Ontwikkelingen¹³

De fashionbranche wordt gekenmerkt door snelle trends en verschuivingen. De fashion is **conjunctuurgevoelig**. Als consumenten meer te besteden hebben, kopen zij vaker nieuwe kleding en schoenen. In de **coronatijd** heeft de branche een enorme dreun gehad, maar met het aantrekken van de economie in 2022 steeg ook de omzet weer flink. Daarnaast speelt de verschuiving naar het **online kanaal een rol**. Al jarenlang (ook vóór coronatijd) daalt het aantal vestigingen van fysieke winkels.



De branche wordt gedomineerd door grote (internationale) ketens. Maar er is ook ruimte voor kleine retailers, zoals boetieks of vintage-stores. Het **hogere segment** doet het goed. Hier worden de duurdere merken verkocht en is persoonlijke aandacht en advies belangrijk. Maar ook de **fastfashion** doet het goed, ondanks negatieve geluiden over de slechte impact op het milieu en arbeidsomstandigheden. Deze winkels hebben een goedkoop en snel wisselend assortiment en trekken een breed publiek. Modeketens in het middensegment lijken last te hebben van de populariteit van fastfashion en de tweedehands markt. De afgelopen jaren hebben veel winkels in dit segment het financieel moeilijk gekregen, met de nodige **faillissementen** tot gevolg.

Arbeidsmarkt

In coronatijd is de werkgelegenheid in zowel kledingzaken als schoenenwinkels flink gekrompen (Retail Insiders/CBS). Hoewel het aantal banen sindsdien weer iets is gestegen, ligt het nog ver onder het niveau van 2019 en eerder. Bovendien verwacht Retail Insiders een zeer lichte banenkrimp in dit segment voor de komende jaren. Desondanks is er grote personeelsvraag. Het is de grootste non-food branche en er komt veel flexibel werk (zoals studenten en scholieren) voor bij dit soort winkels. Dit maakt dat er veel vacatures ontstaan. UWV ziet nog een (licht) gespannen arbeidsmarkt voor verkopers in de modebranche. Er is meer vraag dan aanbod. Retail Insiders verwacht echter dat het arbeidsaanbod de komende jaren de vraag zal overstijgen. Dit kan verruiming van de markt betekenen en daarmee dalende baankansen voor werkzoekenden.

¹² [Facts & Figures van de sector huis & tuin](#)

¹³ [Facts & Figures van de sector Fashion](#)

Conclusie

De modebranche reageert op economische ontwikkelingen en er zijn flinke verschuivingen gaande, zowel tussen de verkoopkanalen als de marktsegmenten. De ontwikkeling van het aantal banen is grillig. De baankansen wisselden de afgelopen jaren tussen gemiddeld en (ruim) voldoende.

Oordeel baankansen: **ruim voldoende**



Drogisterijen

Ontwikkelingen

Bij de drogist zijn onder andere zelfzorggeneesmiddelen en producten op gebied van persoonlijke hygiëne te krijgen. Het zijn producten die bijdragen aan de eerste levensbehoeften van mensen. Door de **bevolkingsgroei** in het algemeen en de **vergrijzing** van de bevolking specifiek, neemt de vraag naar dit soort producten alleen maar toe. Daarbij komt de trend dat er toenemende focus is op gezondheid en een **gezonde levensstijl**. Drogisterijen zijn niet erg conjunctuurgevoelig: ook als het economisch minder goed gaat, zal er vraag blijven naar geneesmiddelen en verzorgingsproducten. Verreweg de meeste winkels (84%) maken deel uit van een keten of franchisebedrijf. **Zelfscankassa's** zijn in opkomst bij dit soort ketens. Een andere ontwikkeling is die van **branchevervaging**.¹⁴ Drogisterijen verkopen tal van branchevreemde producten, zoals speelgoed, snoep, verlichting, accessoires en elektronica.



Arbeidsmarkt

CBS toont dat het aantal werkzame personen in het segment 'Drogisten, orthopedische winkels' de afgelopen jaren flink is gestegen. Tussen 2013 en 2023 ging het om een toename van +38%. UWV ziet al jaren een zeer krappe arbeidsmarkt voor verkopers in drogisterijen. Er staan elk kwartaal honderden vacatures open, terwijl er aan kortdurend WW'ers (<6 maanden WW) slechts tientallen beschikbaar zijn voor dit beroep. Kortom, er is een veel grotere personeelsvraag dan -aanbod. Retail Insiders verwacht dat deze krapte alleen maar verder zal stijgen de komende jaren. Werkgevers zoeken medewerkers met een diploma tot (Assistent) Drogist, maar zonder vakdiploma kun je ook aan de slag.

Conclusie

Er zijn nu al goede baankansen voor werkzoekenden in dit segment. De komende jaren zal dit waarschijnlijk niet minder worden. Ondanks de opkomst van zelfscankassa's, blijft er behoefte aan medewerkers die vragen kunnen beantwoorden en advies kunnen geven.

Oordeel baankansen: **goed**



Tuincentra

Ontwikkelingen

Tuincentra doen het goed omdat veel mensen steeds meer waarde hechten aan een **groene leefomgeving**. Daarnaast winnen tuincentra aan populariteit omdat ze een combinatie bieden van **winkelen, beleving en inspiratie**. Dit maakt een bezoek aan een tuincentrum voor veel mensen een aantrekkelijk uitje. Tuincentra hebben om die reden de afgelopen jaren hun aanbod verbreed: naast specialist op groen- en tuingebied bieden zij steeds vaker lifestyleproducten, vermaak en horeca. De tuinmarkt is competitief. Er is concurrentie van nieuwe ketens en grootschalige tuincentra, maar ook van bouwmarkten of woonwarenhuizen die eveneens groene- en lifestyleproducten verkopen.



Arbeidsmarkt

Tussen 2015 en 2023 kwamen er elk jaar – ook tijdens de coronajaren – flink wat banen bij in tuincentra (Retail Insiders). Het aantal fte steeg in die periode met ruim +27%. Er worden verkoopmedewerkers gevraagd, maar ook kassamedewerkers, horecapersoneel en logistieke krachten. Soms moet een medewerker verschillende van deze taken uitvoeren. Voor verkoopadviseurs geldt dat er vaak wordt gevraagd om affiniteit met groen en/of productkennis. UWV ziet voor (verkoop)medewerkers tuincentra een steeds krapper wordende arbeidsmarkt. Er staan veel meer vacatures open dan dat er aanbod beschikbaar is. Retail Insiders voorspelt toenemende krapte in dit retail segment de komende jaren. Het wordt dus alsmaar lastiger om genoeg bekwaam personeel te vinden voor tuincentra.

Conclusie

Groen is populair. Veel mensen weten de weg naar tuincentra te vinden. Ze komen er al lang niet meer alleen om te winkelen. De werkgelegenheid is flink gestegen de afgelopen jaren. De krapte houdt vermoedelijk aan, waardoor er de komende tijd goede baankansen blijven voor werkzoekenden.

Oordeel baankansen: **goed**



¹⁴ Facts & Figures van de sector Personal Care

Winkels in boeken, tijdschriften en kantoorartikelen

Ontwikkelingen

Volgens CBS daalt het aantal winkelvestigingen in de segmenten 'boekwinkels' en 'winkels in lectuur en schrijfwaren' al flink wat jaren in een snel tempo. In Nederland wordt er vaak gesproken over '**ontlezing**'. Er wordt minder gelezen, met name onder jongeren. Als mensen lezen, gebeurt dit steeds vaker op **smartphones** of **e-readers**. Dat geldt zowel voor boeken als voor kranten en tijdschriften. Papieren boeken worden bovendien steeds vaker **online** gekocht in plaats van bij de boekwinkel. Toch zien fysieke boekhandels sinds kort hun omzetten weer wat toenemen. Vooral winkels die inzetten op klantbeleving doen het relatief goed. Dit doen zij bijvoorbeeld door het bieden van een horeca-gedeelte.



Arbeidsmarkt

Tussen 2013 en 2023 is volgens Retail Insiders het aantal fte in het segment 'Boekhandel en gemakszaken' gedaald met -19%. Wel is er in de laatste jaren van deze meting, 2022 en 2023, weer sprake van een zeer lichte banengroei. UWV ziet dat er in recente jaren gemiddeld per kwartaal enkele tientallen vacatures openstaan voor verkoopmedewerkers in dit segment. Dat is laag en dalende. Bovendien staan er tegenover deze vacatures (vraag) ongeveer evenveel mensen die beschikbaar zijn om te werken (aanbod). Volgens Retail Insiders blijft dit ook de komende jaren het geval.

Conclusie

De laatste jaren zijn er steeds minder fysieke winkels die boeken, lectuur en kantoorartikelen verkopen. Het is echter niet zo dat webwinkels ze helemaal uit de winkelstraat hebben weggedrukt. Bovendien lijkt er recent een lichte opleving te zijn in dit segment. Het is te vroeg om te spreken van een *revival* van fysieke boekwinkels. De baankansen voor werkzoekenden kunnen als matig tot gemiddeld worden beschouwd.

Oordeel baankansen: **matig**



Autohandel

Ontwikkelingen

Er spelen een aantal ontwikkelingen in de autohandel. Het Nederlandse wagenpark blijft elk jaar groeien. Toch is in 2025 het **aantal verkopen van nieuwe auto's opnieuw gedaald**.¹⁵ Dit deed het ook tussen 2019 en 2022. Veel particulieren vinden de aanschaf van een nieuwe auto te duur. Steeds vaker kiezen zij voor **occasions**. Velen schuiven de overstap naar elektrisch rijden voor zich uit, en kiezen voor een tweedehandsauto. De aanschaf van nieuwe **elektrische auto's** is weliswaar in opkomst, maar dit gebeurt nog vooral op de zakelijke markt. Een andere ontwikkeling is dat consumenten via **internet vooraf beter geïnformeerd** zijn.¹⁶ Ze zijn minder trouw aan een vast merk. Bezoeken aan showrooms worden minder vaak afgelegd. Consumenten richten zich eerst op internet waarna een verkoper met hen alleen nog het wensenpakket doorneemt.



Dan speelt ook nog de opkomst van het **agentuurmodel**. Dit betekent dat sommige autofabrikanten rechtstreeks aan consumenten verkopen. De dealer krijgt een vergoeding voor het tot stand brengen van de verkoop. Zij verliezen hierdoor de mogelijkheid om een extra marge te maken op de verkoop. Het traditionele "spelletje" van de dealer verdwijnt hierdoor.

Arbeidsmarkt

De rol van autoverkopers verandert. Zij moeten zich aanpassen aan de nieuwe realiteit van toenemende concurrentie, technologische ontwikkelingen en veranderende klantbehoeften. Naast verkoopvaardigheden is technische kennis en klantgerichtheid belangrijk. Bovendien moeten zij ook goed advies kunnen geven over subsidiemogelijkheden en overheidsbeleid. Werkgevers vinden het lastig om bekwame verkopers te vinden.

UWV ziet dan ook een zeer krappe arbeidsmarkt voor autoverkopers. Er staan honderden vacatures open tegenover een aanbod van enkele tientallen WW'ers met een kortdurende uitkering. SBB schat de baankansen voor studenten van de opleiding Adviseur mobiliteitsbranche bij afstuderen in als al ruim voldoende.¹⁷

Conclusie

Het beroep van autoverkoper verandert snel. Er worden specifieke kwaliteiten gevraagd. Die combinatie is schaars. Dit betekent voor werkzoekenden dat er goede baankansen zijn. Het is wel afwachten hoe de markt zich ontwikkelt, bij voorbeeld ten aanzien van de opkomst van online verkopen.

Oordeel baankansen: **goed**



¹⁵ [Facts & Figures van de sector Automotive Retail](#)

¹⁶ [Mobiliteitsbranche in beeld](#)

¹⁷ [Opleiding Adviseur mobiliteitsbranche](#)

Winkels in zorgartikelen en -hulpmiddelen

Ontwikkelingen

Dit segment betreft de verkoop en verhuur van onder meer rollators, rolstoelen, krukken, spullen voor de kraamtijd, medische (meet)apparatuur en senioren telefoons. De belangrijkste klantgroepen zijn naast jonge ouders vooral senioren en mensen met medische hulpvragen. Het segment is sterk in opkomst met als belangrijke oorzaak de **vergrijzing**. Momenteel bestaat de Nederlandse bevolking voor ruim 20% uit 65-plussers. In 2050 groeit dit aandeel vermoedelijk door naar circa 28%, oftewel 5,4 miljoen mensen. Het Nederlandse beleid is erop gericht ouderen zo lang mogelijk thuis te laten wonen, ook als ze zorg nodig hebben. Winkels in zorghulpmiddelen spelen hierop in via webwinkels en fysieke locaties waar gedegen advies wordt gegeven.



Arbeidsmarkt

Er is nauwelijks beschikbaar aanbod voor dit verkoopberoep. Dit betekent dat er heel weinig WW'ers bij UWV staan ingeschreven met dit beroep. Daar staat tegenover dat er veel meer openstaande vacatures zijn. Dit duidt op een krappe arbeidsmarkt, waarin het lastig kan zijn voor werkgevers om personeel te vinden voor deze winkels. Wel is het aantal vacatures de afgelopen jaren iets afgenomen.

Conclusie

De terugloop van het aantal vacatures is lastig te verklaren. Vooralsnog heeft dit geen invloed op de arbeidsmarktsituatie van verkopers in dit segment. Er is meer vraag dan aanbod wat duidt op ruim voldoende arbeidsmarktkansen. Met de verdergaande vergrijzing kan dit segment in de toekomst verder groeien.

Oordeel baankansen: **ruim voldoende**



Optiekwinkels

Ontwikkelingen

Het gaat goed met opticiens en optiekwinkels.¹⁸ Het aantal verkooppunten is de laatste jaren licht gestegen en de omzetten groeiden hard.¹⁹ Er zijn in Nederland inmiddels 9 miljoen mensen met een bril of contactlenzen.²⁰ Steeds meer mensen dragen (zonne)brillen als **modeaccessoire**.²¹ Daarnaast spelen grote trends als **vergrijzing** een rol. Er zijn steeds meer ouderen in Nederland, zij dragen vaker een (lees)bril dan jongeren. Bovendien hebben **kinderen** vaker dan vroeger een bril nodig door de **toegenomen schermtijd**.



Arbeidsmarkt

Er zijn al langer tekorten aan opticiens. Voor opticiens is de mbo-4 opleiding Opticien verplicht. Maar ook verkoopmedewerkers optiek zijn schaars. Voor dit beroep bestaat er eveneens een specifieke mbo-opleiding (mbo-2 Verkoopmedewerker optiek), al is dit diploma niet altijd verplicht om aan de slag te gaan. SBB schat de kansen om werk te vinden na afronden van deze opleiding in als zeer goed. Ook UWV ziet al jarenlang een zeer krappe arbeidsmarkt voor verkoopmedewerkers optiek. Retail Insiders verwacht dat de krapte in de optiekbranche de komende jaren alleen maar groeit.

Conclusie

Er is een tekort aan verkopers van brillen. Door trends als de vergrijzing lijkt de branche alleen maar verder te groeien de komende jaren. Dit zet extra druk op de vacatures die nu al lastig te vervullen zijn. Er zijn goede baankansen.

Oordeel baankansen: **goed**



Winkels in woninginrichting

Ontwikkelingen

Dit segment omvat een breed scala aan interieurzaken. Het betreft onder meer de verkoop van tegels, vloeren, verlichting, meubels, keukens en badkamers. Er zijn speciaalzaken die zich richten op één of enkele specifieke onderdelen, maar er zijn ook grote winkels en ketens die meerdere productgroepen verkopen. In 2022 en 2023 groeiden de omzetten in de woninginrichting, maar in 2024 was er sprake van een lichte krimp.²² Voor veel huishoudens zit verhuizen er niet in door het beperkte woningaanbod en de hoge prijzen. Er wordt dus **meer in het interieur van de bestaande woning geïnvesteerd**. Voor 2025 verwacht ING weer omzetgroei omdat het aantal verkochte huizen weer zal gaan groeien.



¹⁸ [Opticiens boeken recordwinsten, profiteren ze van onze slechte ogen? | Economie | AD.nl](#)

¹⁹ [Retail Insiders | Optiekwinkels](#)

²⁰ [Kansen – Werken in de optiek](#)

²¹ [Bril als mode-accessoire | Fashionchick.nl](#)

²² [Facts & Figures van de sector Living](#)

Arbeidsmarkt

Tussen 2013 en 2023 groeide de werkgelegenheid in de branche (in fte) met zo'n +29%. Voor de toekomst verwacht Retail Insiders eveneens een (lichte) banengroei. Zowel UWV als Retail Insiders zien een gespannen arbeidsmarkt in dit segment. De verwachting van Retail Insiders is bovendien dat de krapte alleen maar verder zal toenemen de komende jaren.

Vaak gaat de verkoop gepaard met uitgebreid en deskundig advies. Het gaat voor consumenten namelijk vaak om grote uitgaven en beslissingen waar men goed over moet nadenken. Voor algemene verkopers in dit segment (met globale productkennis) zijn de baankansen in te schatten als ruim voldoende tot goed. De beste baankansen zijn er voor verkopers van keukens en badkamers. Hiervoor is veel (technische) kennis nodig. Bovendien houden deze verkopers zich naast advies aan klanten ook bezig met ontwerp en opstellen van offertes.

Conclusie

Al jarenlang zijn er goede baankansen in dit segment. Dit geldt met name voor verkopers van keukens en badkamers. Mensen met de juiste adviesvaardigheden en kennis zijn schaars.

Oordeel baankansen: **goed**



Colofon

Uitgave

UWV Werkbedrijf, afdeling Arbeidsmarktinformatie en -advies

Postadres

Postbus 58285
1043 DL Amsterdam

Inlichtingen

Freek.kalkhoven@uwv.nl

Auteur

Freek Kalkhoven

Volg ons



Disclaimer

Alles uit deze uitgave mag worden overgenomen, mits er sprake is van een bronvermelding

UWV © 2025
