

## **Beroepeninformatie voor het Juweliersbedrijf**

25 oktober 2023

Opgesteld door K. Hagens (Rijnland Advies)  
in opdracht van de Federatie Goud en Zilver

<b>Inhoud</b>	<b>pagina</b>
Inleiding	1
1. Beroepsinhoud	1
1a. Voor welke beroepen wil men opleiden in het mbo?	1
1b. Welke werkzaamheden horen bij deze beroepen en wat zijn de resultaten?	1
1c. Werkzaamheden die in opkomst zijn	11
1d. Wat is de mate van verantwoordelijkheid en zelfstandigheid in de werkzaamheden?	14
1e. Wat is het afbreukrisico bij de werkzaamheden?	15
1f. Gelden er wettelijke eisen voor deze beroepen (beroepsvereisten)?	15
2. Ontwikkelingen	16
2.1 Welke ontwikkelingen spelen er in deze beroepen?	16
2.2 Welke loopbanen zijn gebruikelijk?	18
3. Context	19
3.1 Om hoeveel beroepsbeoefenaren gaat het?	19
3.2 In welke bedrijven/organisaties werken deze beroepsbeoefenaren?	32
3.3 Welke beroepen zijn verwant?	36
3.4 Welke werkgevers- en werknemersorganisaties zijn relevant?	36
3.5 Welke kennisorganisaties zijn relevant?	36
Bijlage 1.      Werkwijze en gebruikte bronnen	37

## **Inleiding**

Deze informatie is in opdracht van de Federatie Goud en Zilver opgesteld door Kees Hagens (Rijnland Advies) op basis van de inbreng van een werkgroep van deskundigen uit de juweliersbranche, samengebracht door de Federatie Goud en Zilver. Daarnaast is deskresearch uitgevoerd op een aantal schriftelijke bronnen (zie bijlage 1).

Hierbij is het format gebruikt dat hiervoor door SBB is aangereikt. In dit document is de toelichtende instructie in het door SBB aangereikte format weer gegeven in blauwe print.

Om een kwalificatiedossier te kunnen ontwerpen zijn in ieder geval de volgende gegevens nodig over 1. Beroepsinhoud, 2. Ontwikkelingen en 3. Context. Deze onderwerpen worden in de drie hoofdstukken van dit stuk behandeld.

## **1. Beroepsinhoud**

### **1a. Voor welke beroepen/beroepsgroepen wil men opleiden in het mbo?**

*Toelichting:* in het mbo wordt waar mogelijk breed opgeleid voor de arbeidsmarkt. Bedenk dat verschillende functies en beroepen waar dat mogelijk is bediend worden met één diploma (kwalificatie). Verzamel beroepsinformatie liefst in bredere samenhang.

- Medewerker-juwelier (andere namen: verkoopmedewerker juwelier)
- Juwelier.

### **1b. Welke werkzaamheden horen bij deze beroepen en wat zijn de resultaten?**

*Toelichting:* geef zo veel mogelijk aan welke taken de kern van het beroep zijn en welke meer als bijkomend worden beschouwd. Geef aan welke werkzaamheden duurzaam bij het beroep/de functie horen en wat er in de loop van de tijd verandert. Beschrijf ook de resultaten die bij de werkzaamheden horen: wat leveren de werkzaamheden op (welk (half-)product, welke dienst)?

- a. Hoofdwerkzaamheden
- b. Bijkomende werkzaamheden
- c. Werkzaamheden die in opkomst zijn

## **Hoofdwerkzaamheden en bijkomende werkzaamheden**

Hieronder zijn de hoofdwerkzaamheden, de bijkomende werkzaamheden en de beoogde resultaten van deze werkzaamheden weergegeven voor de functies juwelier en medewerker-juwelier. Deze informatie is tot stand gekomen door de inhoud van het bestaande kwalificatiedossier als uitgangspunt te nemen, en hierin te wijzigen en aan te vullen op basis van raadpleging van een werkgroep gevormd door de Federatie Goud en Zilver en op basis van de rapportage van de Arbeidsmarktverkenning die de Federatie Goud en Zilver en het Expertisepunt SV hebben laten uitvoeren door Rijnland Advies. Het rapport van dit onderzoek is als bijlage meegezonden.

### ***B1-K1: Beheert en presenteert het assortiment in het juweliersbedrijf***

#### ***B1-K1-W1: Verwerkt bestelde juweliersartikelen***

Beschrijving: De (medewerker-)juwelier pakt de juweliersartikelen uit in een beveiligde omgeving. Hij controleert de geleverde juweliersartikelen met de geleide-documenten en de bestelling en controleert ze op afwijkingen en beschadigingen. Eventuele afwijkingen en beschadigingen in de levering noteert hij. Hij boekt de juweliersartikelen in de (voorraad)administratie in en sorteert ze op de daarvoor bedoelde plaats in.

*Voor medewerker-juwelier geldt aanvullend:* De medewerker-juwelier geeft afwijkingen en beschadigingen door aan de juwelier.

Resultaat: De geleverde juweliersartikelen zijn ingeboekt in de (voorraad)administratie en in-gesorteerd op de daarvoor bedoelde plaats en eventuele afwijkingen en beschadiging in de levering zijn genoteerd.

*Voor de medewerker-juwelier geldt aanvullend:* Eventuele afwijkingen en beschadigingen zijn doorgegeven aan de juwelier.

#### ***B1-K1-W2: Verzorgt de presentatie van de winkel en de collectie***

Beschrijving: De (medewerker-)juwelier maakt de winkel voor openingstijd gereed om klanten te ontvangen. Na sluitingstijd ruimt hij de etalages en vitrines uit om derving van juweliersartikelen te voorkomen. Hij doet voorstellen op basis van het presentatieplan en de geselecteerde juweliersartikelen voor de presentatie van juweliersartikelen. Hij bouwt presentaties van juweliersartikelen en houdt deze op orde.

*Voor medewerker-juwelier geldt aanvullend:* Daarnaast doet de medewerker-juwelier voorstellen op basis van het presentatieplan en de geselecteerde juweliersartikelen voor de presentatie van juweliersartikelen.

*Voor juwelier geldt aanvullend:* Daarnaast stelt de juwelier een presentatieplan op op basis van het marketingplan. Vervolgens maakt hij op basis hiervan een keuze uit de sieraden, gebruiksvoorwerpen en uurwerken van de collectie die hij wil tonen.

Resultaat: De juwelierswinkel is volgens de veiligheids- en bedrijfsvoorschriften voor openingstijd ingericht met de gewenste (aantrekkelijke) uitstraling en na sluitingstijd uitgeruimd.

*Voor medewerker-juwelier geldt aanvullend:* Voorstel voor presentatie van juweliersartikelen

*Voor juwelier geldt aanvullend:* Een presentatieplan.

#### ***B1-K1-W3: Doet voorstellen voor inkoop***

Beschrijving: De (medewerker-)juwelier stelt zich op hoogte van het voorraadniveau en van andere informatie die nodig is om de voorraad te actualiseren en op gewenst niveau te houden. Op basis van marktontwikkelingen in de juweliersbranche en wensen van klanten met betrekking tot het assortiment doet hij voorstellen voor inkoop.

*Voor medewerker-juwelier geldt aanvullend:* Hij communiceert eventuele tekorten, afwijkingen, beschadigingen en ontbrekende artikelen, evenals de voorstellen voor inkoop richting de juwelier.

Resultaat: De voorraadadministratie is actueel en voorstellen tot inkoop zijn gedaan.  
*Voor medewerker-juwelier geldt aanvullend:* De juwelier is geïnformeerd.

### ***B1-K2: Verkoopt en adviseert***

#### ***B1-K2-W1: Verkoopt juweliersartikelen***

Beschrijving: De (medewerker-)juwelier ontvangt, als goed gastheer, de klanten in de winkel. Hij inventariseert de specifieke wensen en de koop- of informatiebehoefte van de klant. Hij vertaalt de wensen van de klant naar het aan te schaffen juweliersartikel. Hij beantwoordt vragen van klanten over de toepassing, eigenschappen en werking van het juweliersartikel. Hij helpt de klant een keuze te maken uit het assortiment. Zo nodig informeert hij over mogelijke alternatieve artikelen, bij artikelen en de bestelprocedure en geeft desgewenst informatiemateriaal mee.

Hij zoekt in het CRM-systeem (*Customer Relationship Management*) het klantprofiel op en vormt zich daarmee een beeld van de wensen en behoeften van de klant. Hiermee houdt hij rekening bij de omgang met de klant. Indien nodig past hij het klantprofiel aan. Hierbij betracht hij de noodzakelijke discretie. Hierbij vormt de medewerker zich een beeld van de fase van de *customer journey* waarin de klant zich bevindt. Hiermee houdt hij rekening bij zijn interactie met de klant. De klanten hebben verschillende behoeften en bevinden zich in verschillende fasen van de *customer journey*. Een deel van de klanten heeft, bijvoorbeeld via internet, zelf al informatie verzameld over de producten. Hierdoor heeft de klant mogelijk ook al bepaalde verwachtingen. Met al deze aspecten houdt de (medewerker-)juwelier rekening bij zijn interactie met de klant.

Daarnaast verleent de (medewerker-)juwelier *hospitality* aan de klant. Hij kent de uitgangspunten van *hospitality* en past deze toe in zijn omgang met de klant. Hierbij gebruikt hij gegevens uit het CRM-systeem en vult gegevens in het CRM-systeem in, zodat deze voor alle collega's vindbaar zijn.

Daarnaast heeft hij bij de omgang met de klant oog voor zowel de behoeften van de klant als voor de commerciële doelstellingen van de eigen organisatie.

*Voor medewerker-juwelier geldt aanvullend:* Daarnaast raadpleegt de medewerker-juwelier een meer gespecialiseerde collega wanneer hij vragen van klanten niet kan beantwoorden.

#### Resultaat:

Een advies dat aansluit op de wensen van de klant en dat verkoop, vertrouwen van de klant en/of klantenbinding tot stand brengt.

Het CRM-systeem is geactualiseerd met betrekking tot de klanten met wie de medewerker in de winkel of anderszins contact heeft gehad.

*Voor medewerker-juwelier geldt aanvullend:* Eventuele vragen zijn beantwoord door de betrokken collega.

### ***B1-K2-W2: Ontvangt en behandelt klachten***

#### Beschrijving:

De (medewerker-)juwelier ontvangt klanten die niet tevreden zijn over een geleverd juweliersartikel of een verleende dienst. Hij achterhaalt de oorzaak en/of de ontevredenheid. Hij beoordeelt of klachten gegrond zijn en probeert klachten naar tevredenheid van de klant en het juweliersbedrijf op te lossen.

*Voor medewerker-juwelier geldt aanvullend:* Daarnaast roept de medewerker-juwelier bij complexe klachten de juwelier erbij, die de klacht verder afhandelt.

*Voor juwelier geldt aanvullend:* De juwelier behandelt complexe klachten. Daarnaast registreert de juwelier de klacht en de wijze van klachtafhandeling en gaat hij na verloop van tijd na of de klacht naar tevredenheid is afgehandeld.

#### Resultaat:

De klacht is op een klantvriendelijke manier volgens de bedrijfsformule geanalyseerd, beoordeeld en behandeld.

*Voor medewerker-juwelier geldt aanvullend:* Complexe klachten zijn zo volledig mogelijk doorgegeven aan de juwelier.

*Voor juwelier geldt aanvullend:* De klant gaat tevreden weg.

### ***B1-K2-W3: Handelt verkoop en advies af***

#### Beschrijving:

De (medewerker-)juwelier rekent na het advies aan de klant of bij een succesvol verkoopgesprek het juweliersartikel, de reparatie of de dienst af. Hij gaat tijdens de afhandeling van de verkooptransactie na of de juiste prijzen worden gehanteerd. Hij verzorgt de afhandeling van garantiebewijzen en certificaten. Desgewenst zorgt hij voor het in- of verpakken van de aankoop. Hij registreert de gegevens van de klant en neemt op passende wijze afscheid van de klant.

#### Resultaat:

Het juweliersartikel, de reparatie of de dienst is volgens de veiligheids- en bedrijfsvoorschriften op klantvriendelijke wijze afgerekend en geregistreerd.

### ***Extra werkproces: Verricht eenvoudige werkzaamheden t.b.v. online presentatie en online verkoop***

Beschrijving: De medewerker zorgt ervoor dat het aanbod van artikelen in de webshop van het bedrijf actueel is. Hiertoe bewerkt hij online content zoals (informatieve) teksten, gegevens en audiovisuele elementen.

Hij plaatst en beheert content in een *content-managementsysteem* (CMS) om te publiceren.

Hieraan vooraf gaat de medewerker na of de te publiceren content inhoudelijk correct is en aan gestelde doelstellingen, wensen en eisen voldoet.

Een beoogde eindversie wordt aan een leidinggevende voor goedkeuring voorgelegd. Feedback wordt verwerkt en de eindversie van de content wordt gepubliceerd. De gebruikte content wordt van specificaties voorzien en opgeslagen.

Bij het niet meer voldoen van (een deel van) de digitale content en/of bestanden doet de e-commerce specialist oplossingsgerichte voorstellen aan een leidinggevende.

*Voor juwelier geldt aanvullend:* De juwelier bedenkt zelf teksten of nieuwe content voor de webshop. Hij geeft de medewerker-juwelier instructies, beantwoordt vragen en beoordeelt voorstellen van de medewerker juwelier met betrekking tot de webshop. De juwelier kan alle software ten behoeve van de webshop hanteren.

#### Resultaat:

Te publiceren content voldoet aan de doelstellingen, wensen en eisen en aan de richtlijnen van de onderneming. De uitkomsten zijn ter goedkeuring voorgelegd aan een leidinggevende. Gebruikte en/of te bewaren content is op de juiste manier opgeslagen.

### ***B1-K2-W4: Voorkomt criminaliteit***

#### Beschrijving:

De (medewerker-)juwelier neemt preventieve maatregelen om criminaliteit te voorkomen, vooral bij het openen en sluiten van het bedrijf, het halen en wegbrengen van sieraden en andere waardevolle artikelen uit de kluis, het afsluiten van de kassa en transporteren van waarde. Hij is alert op de aanwezigheid van verdachte personen en risicovolle situaties en grijpt binnen de grenzen van de veiligheids- en bedrijfsinstructie zo mogelijk in (zichzelf en anderen daarbij niet in gevaar brengend).

*Voor medewerker-juwelier geldt aanvullend:* Daarnaast doet de medewerker-juwelier voorstellen voor het optimaliseren van veiligheids- en bedrijfsvoorschriften ter voorkoming van criminaliteit.

*Voor juwelier geldt aanvullend:* De juwelier bewaakt het werken volgens de procedures en past deze waar nodig aan. Na een crimineel voorval onderneemt hij de noodzakelijke acties om de zaken te regelen en de schade niet te vergroten.

Resultaat:

De kans op criminaliteit en escalatie is geminimaliseerd.

*Voor medewerker-juwelier geldt aanvullend:* Voorstellen voor criminaliteitspreventie zijn ingediend bij de leidinggevende.

*Voor juwelier geldt aanvullend:* Duidelijke en adequate veiligheids- en bedrijfsvoorschriften. Eventueel geleden schade is geminimaliseerd.

**B1-K3: Verzorgt reparatiewerk**

**B1-K3-W1: Adviseert over reparaties**

Beschrijving:

De (medewerker-)juwelier ontvangt klanten die een sieraad, gebruiksvoorwerp of uurwerk ter reparatie aanbieden. Hij luistert naar de wensen van de klant of achterhaalt de aard van het probleem. Hij beoordeelt het juweliersartikel. Op basis van de beoordeling van het juweliersartikel en de analyse, stelt hij vast of reparatie mogelijk en zinvol is en welke reparatiewerkzaamheden moeten plaatsvinden. Vervolgens bespreekt hij zijn bevindingen met de klant en geeft hij een (indicatie van de) prijs voor de reparatie.

*Voor medewerker-juwelier geldt aanvullend:* Daarnaast schakelt de medewerker-juwelier bij een complexe beoordeling van een juweliersartikel en/of de analyse van de reparatie de juwelier, een meer ervaren collega of reparateur in.

Resultaat:

Een duidelijk, deskundig en betrouwbaar advies voor reparatie dat is afgestemd op de behoefte van de klant en de mogelijkheden.

*Voor medewerker-juwelier geldt aanvullend:* Het reparatiewerk wordt door de juiste persoon beoordeeld / gerepareerd.

**B1-K3-W2: Registreert reparaties en bepaalt wie de reparatie uitvoert**

Beschrijving:

De (medewerker-)juwelier bepaalt of hij de reparatie (direct) zelf uitvoert of dat deze uitbesteed dient te worden aan medewerkers of aan een reparateur. Wanneer de klant akkoord gaat met de voorgestelde reparatie stelt de juwelier samen met de klant de gegevens over het soort juweliersartikel, de staat, de kenmerken en eventuele schades vast en registreert deze informatie op een reparatie-bon. Ook registreert hij de reparatie in het reparatievolgsysteem. Hij maakt afspraken met de klant over de levertijd.

*Voor medewerker-juwelier geldt aanvullend:* Indien nodig schakelt de medewerker-juwelier de juwelier in.

Resultaat:

Een juiste en volledige omschrijving van de artikelen en van de uit te voeren werkzaamheden.

*Voor Medewerker Juwelier geldt aanvullend:* De juwelier is geïnformeerd.

**B1-K3-W3: Voert reparaties uit**

Beschrijving:

De (medewerker) juwelier voert kleine reparaties, zo mogelijk, direct zelf uit. Hij voert kleine reparaties en servicehandelingen uit aan horloges. Hij reinigt juweliersartikelen. Hij voert kleine aanpassingen uit aan ringen en kettingen. Hij verzorgt eventueel gravures. Hij controleert de kwaliteit van zijn werk.

Resultaat:

Het juwelierswerk is efficiënt in optimale staat hersteld.

**Voor de juwelier zijn er nog de volgende hoofd- en nevenwerkzaamheden.**

***P2-K1: Voert specialistische juwelierswerkzaamheden uit***

***P2-K1-W1: Ontwerpt een nieuw juweliersartikel***

Beschrijving:

De juwelier inventariseert de wensen van de klant voor het ontwerpen van een nieuw juweliersartikel. Hierbij vormt hij zich een beeld van de intentie waarmee en/of de gelegenheid waarvoor de klant het sieraad wil laten maken.

Hij vormt zich een beeld van de fase van de *customer journey* waarin de klant zich bevindt en houdt daar rekening mee bij zijn interactie met de klant.

In overleg met de klant stelt hij de stijl, vorm, materialen en edelstenen vast. Op basis van deze informatie maakt hij in overleg met de klant een zo gedetailleerd mogelijke schets. Voor de realisatie van het artikel overlegt hij met de goudsmid.

Afhankelijk van de richtlijn van de winkel en het verloop van het verkoopproces informeert hij wel of niet naar het budget dat de klant wil besteden.

Tijdens dit proces verleent hij *hospitality* aan de klant. Hij kent de uitgangspunten van *hospitality* en past deze toe in zijn omgang met de klant.

Resultaat:

Een ontwerp dat voldoet aan de wensen van de klant en realiseerbaar is qua materialen en budget.

***P2-K1-W2: Beoordeelt juweliersartikelen***

Beschrijving:

De juwelier ontvangt klanten die de waarde van een sieraad, edelsteen, uurwerk of gebruiksvoorwerp willen laten indiceren. Hij informeert naar het doel hiervan. Indien de klant een officiële taxatie wil, schakelt hij een taxateur in. Hij analyseert de materialen die gebruikt zijn en de kwaliteit van de materialen. Hij beoordeelt uit welke periode of stroming het juweliersartikel afkomstig is. Hij beoordeelt de edelstenen op uiterlijke kenmerken. En hij beoordeelt de staat van het juweliersartikel. Hij kan de meest voorkomende keurtekens herkennen en gebruikt hiervoor de juiste documentatie.

Hij analyseert het artikel grondig en informeert de klant over de gebruikte materialen, de kwaliteit daarvan en de staat van het artikel. Indien nodig adviseert hij de klant over het inschakelen van een taxateur.

Resultaat:

De klant is geïnformeerd over de gebruikte materialen, de kwaliteit daarvan en de staat van het artikel. Indien nodig is de klant doorverwezen naar een taxateur.

***P2-K1-W3: Besteedt werk uit aan goudsmid, zilversmid en uurwerktechnicus***

Beschrijving:

De juwelier besteedt reparatiewerk uit aan een goud-/zilversmid/uurwerktechnicus. Hij spreekt de uit te voeren werkzaamheden door en maakt afspraken over levertijd. Hij ziet toe op een tijdige levering en controleert het artikel voordat hij het aan de klant levert.

Resultaat:

Werkzaamheden aan een juweliersartikel kunnen door de juiste persoon en volgens afspraak worden uitgevoerd.



## ***P2-K2: Geeft als vakman invulling aan zijn ondernemerschap***

### ***P2-K2-W1: Maakt analyses van de markt en de customer journey***

#### Beschrijving:

De juwelier analyseert de vraag, trends en ontwikkelingen in de markt, de concurrentie, de technologische, maatschappelijke, economische en politieke ontwikkelingen, de kenmerken van de klantprofielen (mede aan de hand van informatie uit het CRM) en de positie van zijn (op te zetten) onderneming ten opzichte van andere ondernemingen. De juwelier brengt de *customer journey* in beeld. Voor het genereren van informatie over de klantprofielen maakt hij gebruik van informatie uit het CRM. Op basis hiervan weegt de juwelier de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen tegen elkaar af.

#### Resultaat:

Een realistisch beeld van de *customer journey*, de sterktes en zwaktes van en de kansen en bedreigingen voor de onderneming.

### ***P2-K2-W2: Stelt een marketingplan op***

#### Beschrijving:

Op basis van het opgestelde beeld van de *customer journey* en gemaakte marktanalyses beschrijft de juwelier de marketingmix: in een marketingplan geeft hij zijn keuzes weer ten aanzien van het vestigingspunt, het prijsbeleid, het assortimentsbeleid, het promotiebeleid en/of het presentatiebeleid. Hij stemt de marketinginstrumenten op elkaar af en wijzigt deze wanneer ze niet op elkaar aansluiten. Een onderdeel van het marketingplan zijn richtlijnen voor de omgang met de klant binnen de winkel en in het online verkeer. Deze richtlijnen stelt de ondernemer op basis van de analyse van de *customer journey* en op basis van de algemene uitgangspunten voor *hospitality*.

#### Resultaat:

Een helder, concurrerend en realistisch marketingplan.

Richtlijnen voor de medewerkers op het gebied van omgang met de klant/te verlenen *hospitality* binnen de winkel en in het online verkeer met de klant.

### ***P2-K2-W3: Stelt een investeringsbegroting en/of een financieringsplan op***

#### Beschrijving:

De juwelier beoordeelt de noodzaak voor investeringen en inventariseert investeringskosten en – opbrengsten. Vervolgens onderzoekt hij de financieringsmogelijkheden en bepaalt hij het investeringsmoment. Deze informatie verwerkt hij in een investeringsbegroting en/of financieringsplan voor de onderneming.

#### Resultaat:

Een realistische en informatieve investeringsbegroting en/of het financieringsplan.

### ***P2-K2-W4: Stelt een exploitatie- en liquiditeitsbegroting op***

#### Beschrijving:

De juwelier stelt financiële prioriteiten en doelen. Op basis hiervan stelt hij een exploitatiebegroting op om zicht te krijgen op de nettowinst. Hij stelt eveneens een liquiditeitsbegroting op om zicht te krijgen op de ontvangsten en uitgaven per periode. Op basis van deze begrotingen bepaalt hij de behoefte aan financiële middelen.

#### Resultaat:

Een inzichtelijke exploitatie- en liquiditeitsbegroting. De doelstellingen zijn reëel.

### ***P2-K2-W5: Interesseert potentiële investeerders***

#### Beschrijving:

De juwelier benadert en informeert potentiële investeerders over de (op te zetten) onderneming. Hij probeert hen te overtuigen van de kansen van zijn plannen, ideeën en/of het ondernemingsplan en onderhandelt over de voorwaarden bij investering.

#### Resultaat:

Potentiële investeerders zijn zodanig geïnformeerd dat ze een besluit kunnen nemen om al dan niet te investeren.

### ***P2-K2-W6: Geeft vorm aan de onderneming***

#### Beschrijving:

De juwelier onderzoekt welke ondernemingsvorm het beste past bij de doelstelling van de onderneming, het risico dat hij wil nemen, zijn wensen omtrent zeggenschap, bevoegdheden en aansprakelijkheid, zijn financiële positie, de bedrijfsvoering en de fiscale mogelijkheden. Hij stelt regels op omtrent veiligheid, milieu-, privacy- en arbowetgeving. Hij weegt de aspecten, mogelijkheden en beperkingen tegen elkaar af en kiest een ondernemingsvorm. Daarna voert de juwelier wettelijke verplichte en de noodzakelijk administratieve handelingen uit: hij vraagt vergunningen aan, schrijft zich in het handelsregister in en meldt zich aan bij de belastingdienst. Stelt voor het bedrijf de interne werkwijze op voor het vormgeven van veiligheids-, arbo-, milieu- en privacyregels.

#### Resultaat:

Een passende ondernemingsvorm. De wettelijk verplichte en noodzakelijke administratieve handelingen zijn uitgevoerd.

### ***P2-K2-W7: Participeert in netwerken***

#### Beschrijving:

De juwelier legt contacten met klanten, collega's, leveranciers, financiers, brancheorganisaties, Kamer van Koophandel en anderen. Hij onderhoudt contacten in zijn netwerk, vraagt hulp van externe contacten en verzamelt informatie tijdens netwerkactiviteiten. De ondernemer zoekt opdrachten en (commerciële)samenwerkingspartners

#### Resultaat:

De concurrentiepositie is verstevigd en de mogelijkheden voor (commerciële) samenwerking zijn versterkt.

### ***P2-K2-W8: Profileert en promoot de onderneming***

#### Beschrijving:

Op basis van de gekozen marketing- en pr-instrumenten in het marketingplan werkt de juwelier een promotieplan uit. Hij voert de marketing- en pr-activiteiten uit voor de promotie en profilering van zijn onderneming.

#### Resultaat:

De naamsbekendheid van de onderneming groeit.

***P2-K2-W9: Koopt voor de onderneming in, beheert en bewaakt de voorraad***

Beschrijving:

De juwelier bepaalt de gewenste voorraad. Hij vergelijkt offertes voor de gewenste producten en materialen. Hij maakt een keuze uit inkoopkanalen en leveranciers. Hij onderhandelt met leveranciers over inkooprijzen, kwaliteit, leveringsvoorwaarden en leveringstijden. Hij bestelt producten en materialen en controleert de voorraad kwalitatief en kwantitatief.

Resultaat:

De juiste producten en materialen in de juiste hoeveelheden kunnen tijdig worden ingekocht tegen gunstige voorwaarden. De voorraad van de materialen en/of artikelen is kwalitatief en kwantitatief op peil.

***P2-K2-W10: Voert de financiële administratie uit***

Beschrijving:

De juwelier stelt rekeningen op en verwerkt ze. Hij controleert inkoopnota's en verwerkt ze onder andere in de voorraadadministratie. Hij registreert en archiveert financiële gegevens en bewaakt de administratie. Hij stelt periodiek financiële overzichten op (zoals een balans en winst- en verliesrekening) en levert financiële gegevens op tijd aan bij relevante partijen, zoals de belastingdienst, uitkeringsinstanties en boekhouder/accountant. Afhankelijk van keuzes van de juwelier besteedt hij onderdelen van de financiële administratie uit aan anderen.

Resultaat:

Rekeningen en inkoopnota's zijn afgehandeld en geregistreerd. Een te verantwoorden administratie.

***P2-K2-W11: Stelt offertes op en brengt ze uit***

Beschrijving:

Op basis van een eerder gemaakt ontwerp stelt de ondernemer de prijs vast op basis van arbeidsuren en tarieven, materiaal en uitbesteedde deelactiviteiten en inkoop. Hij stelt de leverings- en betalingsvoorwaarden vast. Hij licht de offerte toe aan de klant. Wanneer de klant tijdens het gesprek instemt met de offerte stelt hij een orderbevestiging op.

Resultaat:

Een duidelijke offerte met duidelijke afspraken.

***P2-K2-W12: Reflecteert op de onderneming***

Beschrijving:

Aan de hand van gemaakte marktanalyses en financiële overzichten, blik de juwelier terug op (de resultaten van) de onderneming. Aan de hand van zijn bevindingen en ideeën bepaalt hij welke acties tot verbetering kunnen leiden.

Resultaat:

Een verbeterplan voor de onderneming.

***P2-K2-W13: Bepaalt personeelsbehoefte conform de organisatiestructuur***

Beschrijving:

De juwelier stelt een personeelsbeleid op. Hij stelt een stappenplan op voor de werving en selectie van nieuw personeel en de beleidsvoering voor het bestaande personeel. De juwelier beschrijft de verschillende functieomschrijvingen die nodig zijn, maakt o.a. een verzuim-, ziekte- en ontslagprotocol en onderzoekt hoe het personeel tevreden en gemotiveerd kan houden.

Werving en behoud van personeel is belangrijk, hij verdiept zich hierin.

Resultaat:

Een realistisch personeelsbeleid met duidelijke regels passend bij de onderneming.

### 1c. Werkzaamheden die in opkomst zijn

In de periode mei – september 2023 hebben de Federatie Goud en Zilver en het Expertisepunt SV een onderzoek laten uitvoeren, dat heeft geresulteerd in het rapport “Arbeidsmarktverkenning ten behoeve van de Juweliers”, d.d. 7 september 2023. Hiervoor is informatie verzameld via een online enquête (respons 128 bedrijven) en diepte-interviews onder vijf deskundigen uit de juweliersbranche. Hieruit komen de volgende resultaten naar voren.

#### *Werkzaamheden die in de toekomst belangrijker gaan worden*

Aan 128 ondernemers is gevraagd welke werkzaamheden in de toekomst volgens hen belangrijker gaan worden. 48 bedrijven geven hierop geen antwoord. De antwoorden die twee keer of vaker werden gegeven zijn opgenomen in onderstaand overzicht. Aspecten van het werk die belangrijk worden zijn met name het leveren van een goede dienstverlening/service, ambachtelijke vaardigheden zoals het met de hand maken van sieraden in een eigen atelier, reparaties en online marketing.

#### Werkzaamheden die in de toekomst belangrijker worden

Werkzaamheden	Aantal keren genoemd
Geen/weet niet	48
Dienstverlening, service, maatwerk, waar voor geld leveren, opbouwen relatie met klant	16
Ambachtelijke vaardigheden, met de hand maken van sieraden in eigen atelier	13
Repareren	11
Online marketing	10
Personalisering van sieraden	6
Hospitality, verkoopvaardigheden, sales	5
E-commerce	5
3D tekenen en printen	4
Vakkennis	3
Gedenksieraden	3
Specialisatie	2
Taxeren	2
Marketing	2

#### *Trends in het vak die in de opleidingen dienen te worden belicht*

De deskundigen geven aan dat de volgende trends in het vak in de opleidingen aandacht dienen te krijgen.

##### *E-commerce*

Alle deskundigen vinden e-commerce een belangrijk onderwerp, dat goed in de opleiding dient te worden behandeld. Daarbij gaat het zowel om online marketing, online verkoop als fotografie. Sommige deskundigen geven aan dat e-commerce vooral van belang is voor verkopen in het onderste segment, tot € 700,-. De duurdere sieraden worden over het algemeen niet via internet verkocht.

##### *Duurzaamheid*

De deskundigen vinden dat het onderwerp duurzaamheid in de opleiding naar voren moet komen. Dan gaat het om onder andere het werken met gerecyclede materialen en om kennis over de herkomst van edelmetalen en edelstenen en het beantwoorden van vragen van klanten daarover.

Men geeft aan dat afgezien van de genoemde onderwerpen duurzaamheid in het juweliersbedrijf (nog) geen grote rol speelt, en dat het goed is als de opleiding hier aandacht aan zou besteden.

#### *Personalisering van het product*

De behoefte van een klant aan een uniek, op de klant afgestemd product neemt toe, en dit is voor de juwelier zeer belangrijk. Een sprekend voorbeeld hiervan is de behoefte aan gedenksieraden. Het werk van goudsmeden is eveneens in veel gevallen gepersonaliseerd. Andere mogelijkheden zijn het personaliseren van sieraden via specifieke wijzerplaten en graveringen.

De deskundigen vinden het belangrijk dit in de opleiding te behandelen. Er zijn merken en winkels die zich hier helemaal op richten. Sommige deskundigen denken dat deze trend ook weer gedeeltelijk zal afvlakken, omdat het betekent dat de consument veel keuzes moet maken, en veel mensen kunnen dat niet.

#### *Narratief, laten zien van de ambachtelijkheid, branding, een eigen verhaal en identiteit*

Alle geraadpleegde deskundigen vinden dit zeer belangrijk en vinden dat dit in de opleiding naar voren moet komen. Steeds meer juwelierszaken laten hun vakmanschap zien door de werkplaats zichtbaar te maken, waar de klant een goudsmid of uurwerkhersteller aan het werk kan zien.

#### *Samenwerking*

De deskundigen vinden dat samenwerking met andere juweliers en goudsmeden, uurwerkherstellers, fabrikanten en leveranciers veel voordelen op kan leveren op het gebied van kennis delen, trends signaleren, marketing en het creëren van belangstelling voor sieraden.

De deskundigen geven echter ook aan dat dergelijke samenwerking over het algemeen moeizaam verloopt. Desondanks is het wel belangrijk de potentiële voordelen van samenwerken in de opleiding naar voren te brengen.

Sommige deskundigen denken dat samenwerking makkelijker werkt bij goudsmeden en niet bij juweliers. “De meeste juweliers zijn eigenwijs. Juweliers werken alleen en ze werken niet makkelijk samen. Het runnen van een bedrijf is intensief. Als je daarnaast ook nog in verenigingen aan de slag gaat wordt het wel veel. En het is moeilijk om vergelijkbare bedrijven te vinden. In Nederland zijn er 5 tot 10 bedrijven met ons vergelijkbaar.” Anderen geven juist aan dat met name het uitwisselen van vakkennis en inzichten over het omgaan met klanten met andere bedrijven heel interessant is.

Kortom: samenwerking komt in de praktijk nog niet veel voor. Het lijkt de deskundigen zinvol de mogelijkheden van samenwerking in de opleiding te belichten in het onderdeel ondernemerschap.

#### *Kwaliteitsverbetering*

Een deel van de deskundigen geeft aan dat het kwaliteitsniveau in het juweliersvak omhoog moet. Dit gebeurt ook. Het belang van sieraden in het hogere (duurdere) segment neemt toe. Daar liggen volgens de deskundigen nog grote kansen in de markt. Daardoor krijgt men een ander type klant. Dit stelt ook hogere eisen aan de juwelier, als het gaat om:

- communiceren met de klant;
- *hospitality*;
- kennis van producten.

Overige ontwikkelingen die volgens sommige deskundigen in de opleidingen moeten terugkomen zijn de volgende:

- 3D ontwerpen en printen;
- het aanleren van een hogere snelheid van werken.

## Ondernemerschap

De deskundigen vinden dat de volgende aspecten van ondernemerschap in de opleiding terug moeten komen.

- Het vaststellen van het toekomstbeeld van de onderneming en het vormgeven van de onderneming.
- Het in beeld brengen van de *customer journey* en het op basis daarvan opstellen van een marketingstrategie.
- Het regelen van het financiële gedeelte (van het opstarten) van de onderneming en het bewaken, registreren en verantwoorden van de financiële situatie.
- Presenteren en promoten van de onderneming.
- Inkopen voor de onderneming (producten en/of diensten).
- Verwerven van opdrachten en binden van klanten.

Verschillende deskundigen geven aan dat het in beeld brengen van de *customer journey* en het op basis daarvan opstellen van een marketingstrategie ten grondslag hoort te liggen aan de keuzes die de ondernemer maakt op het gebied van toekomstvisie, promotie en klantenbinding. Dit hoort daarom nadrukkelijk bij de ondernemersvaardigheden.

Daarnaast geven sommige deskundigen aan dat bij ondernemen in de moderne tijd ook de volgende aandachtspunten horen:

- personeelsbeleid: hoe vind en houd je gekwalificeerd personeel;
- veiligheid en beveiliging.

### **1d. Wat is de mate van verantwoordelijkheid en zelfstandigheid in de werkzaamheden?**

*Toelichting:* Denk aan beschrijvingen zoals (combineren kan ook):

- Draagt onder directe begeleiding verantwoordelijkheid voor resultaten van eenvoudige taken.
- Draagt verantwoordelijkheid voor resultaten van eenvoudige taken.
- Draagt verantwoordelijkheid voor resultaten van een afgebakend takenpakket.
- Draagt gedeelde verantwoordelijkheid voor het resultaat van het routinewerk van anderen.
- Draagt verantwoordelijkheid voor resultaten van eigen activiteiten en werk.
- Draagt gedeelde verantwoordelijkheid voor het resultaat van het werk van anderen.

De (medewerker-)juwelier heeft als vakman een uitvoerende rol. Hij is verantwoordelijk voor het aanpakken van de eigen werkzaamheden en voert zijn werkzaamheden naar eigen inzicht en grotendeels zelfstandig uit. Hij controleert de kwaliteit van zijn eigen werk en werkt volgens bedrijfsregels en veiligheidsprotocollen. Hij schat zelf in wanneer hij anderen (leidinggevende, collega's, externen) moet raadplegen (bijvoorbeeld in geval van reparatiewerk).

Voor medewerker-juwelier geldt aanvullend:

- De medewerker-juwelier handelt in opdracht van de juwelier en legt verantwoording af over zijn werkzaamheden aan de juwelier. Van de medewerker-juwelier wordt verwacht dat hij andere collega's aanspreekt op gedrag wanneer procedures en protocollen omtrent het beheer, presentatie en veiligheid niet worden nageleefd.
- Van de medewerker-juwelier wordt verwacht dat hij op de juiste momenten andere collega's raadpleegt, zoals een gespecialiseerde collega, de juwelier of reparateur.
- I.v.m. veiligheid dient de medewerker discreet te zijn over de veiligheidsbeleid van het bedrijf en over verschillende aspecten van de bedrijfsvoering.
- Daarnaast dient de medewerker discreet te zijn met informatie over cliënten, ten behoeve van de veiligheid en privacy van de client.

*Voor juwelier geldt aanvullend:*

- De juwelier neemt zelfstandige beslissingen over het assortiment en de presentatie van de artikelen. De juwelier ziet erop toe dat het beheer en de presentatie van het assortiment volgens de procedures en protocollen verloopt en spreekt indien nodig collega's hierop aan.
- De juwelier ziet erop toe dat de veiligheid volgens de procedures en protocollen verloopt en spreekt indien nodig collega's hierop aan.
- De juwelier draagt zorg voor de bedrijfseconomische consequenties van het resultaat van de verkoop.
- Hij geeft leiding aan een team van medewerkers en bewaakt de naleving van regels en protocollen. De juwelier stelt eventueel de bedrijfsregels en protocollen bij.
- De juwelier ziet erop toe dat de hulp van een gespecialiseerde collega, de juwelier of reparateur op de juiste momenten geraadpleegd wordt en spreekt indien nodig collega's hierop aan. Daarnaast draagt de juwelier gedeelde verantwoordelijkheid voor het resultaat van het werk van anderen.
- De bedrijfseconomische keuzes die de juwelier maakt, zijn bepalend voor het succes van de onderneming.
- De juwelier heeft als ondernemer een beleidsbepalende rol. Hij is verantwoordelijk voor een gedegen bedrijfsvoering volgens de regels. De bedrijfseconomische keuzes die de juwelier maakt zijn bepalend voor het succes van de onderneming.



**1e. Wat is het afbreukrisico bij de werkzaamheden?**

*Toelichting:* Wat kan er misgaan wanneer de beroepsbeoefenaar zijn/haar werk niet goed doet? Denk aan kans op schade voor persoonlijke veiligheid van de beroepsbeoefenaar zelf, collega's en derden; denk ook aan de kans op materiele schade, de naam van het bedrijf.

De producten in de winkel en de artikelen van de klant die de juwelier beheert hebben een hoge financiële en emotionele waarde. De juwelier dient hiermee zorgvuldig om te gaan en de veiligheid te optimaliseren. Diefstal of beschadiging levert voor de juwelier daardoor een substantiële financiële schade en imagoschade op.

Indiscretie levert veiligheidsrisico's voor de juwelier en de klant, imagoschade en mogelijk overtreding van de privacywetgeving op.

**1f. Gelden er wettelijke eisen voor deze beroepen (beroepsvereisten)?**

*Toelichting:* het gaat hier om vereisten vanuit wetgeving, zoals rijbewijzen voor chauffeurs, F-gassencertificaat.

Nee.

## 2. Ontwikkelingen

### 2.1 Welke ontwikkelingen spelen er in deze beroepen?

*Toelichting:* denk aan veranderingen in uitvoering van werkzaamheden, verandering van taakverdeling/verantwoordelijkheden, economische en bedrijfsorganisatorische ontwikkelingen die leiden tot verandering van beroepen. In de bevraging kan er aandacht besteed worden aan zaken als:

- Werkzaamheden die in opkomst zijn (bijvoorbeeld in relatie tot circulaire economie, robotisering, digitalisering, klimaatadaptatie, energietransitie)
- Competenties die in de toekomst nodig zijn voor de medewerker van de toekomst
- Toekomstige wettelijke vereisten

De onderstaande informatie is afkomstig uit het Eindrapport Arbeidsmarktverkenning juweliers, FGZ 2023.

#### Werkzaamheden die in de toekomst belangrijker gaan worden

Aan de ondernemers is gevraagd welke werkzaamheden in de toekomst volgens hen belangrijker gaan worden. 48 bedrijven geven hierop geen antwoord. De antwoorden die twee keer of vaker werden gegeven zijn opgenomen in onderstaand overzicht. Aspecten van het werk die belangrijk worden zijn met name het leveren van een goede dienstverlening/service, ambachtelijke vaardigheden zoals het met de hand maken van sieraden in een eigen atelier, reparaties en online marketing.

Werkzaamheden die in de toekomst belangrijker worden

Werkzaamheden	Aantal keren genoemd
Geen/weet niet	48
Dienstverlening, service, maatwerk, waar voor geld leveren, opbouwen relatie met klant	16
Ambachtelijke vaardigheden, met de hand maken van sieraden in eigen atelier	13
Repareren	11
Online marketing	10
Personalisering van sieraden	6
Hospitality, verkoopvaardigheden, sales	5
E-commerce	5
3D tekenen en printen	4
Vakkennis	3
Gedenksieraden	3
Specialisatie	2
Taxeren	2
Marketing	2

### De belangrijkste ontwikkelingen in de juweliersbranche

De belangrijkste ontwikkelingen in de branche volgens de ondernemers zijn weergegeven in onderstaand overzicht.

#### De belangrijkste ontwikkelingen in de juweliersbranche

Ontwikkelingen	Aantal keren genoemd
Stijgende verkoop gouden sieraden	37
Online verkoop stijgt	24
Maatwerk, personaliseren van sieraden	20
Vraag naar hogere segment, dure producten en service stijgt	10
Dienstverlening en service worden steeds belangrijker	9
Vraag naar gekleurde edelstenen stijgt	8
Meer aandacht voor de beleving van de klant, beleving in de winkel	7
Meer vraag naar reparatie	7
Meer vraag naar zilveren sieraden	6
Eigen ontwerpen, eigenheid wordt steeds belangrijker	6
Vraag naar <i>smartwatches</i> neemt toe	6
Meer vraag naar vakmanschap en kwaliteit	5
Meer vraag naar modesieraden en -accessoires	5
3D ontwerpen en tekenen	5
Gedenksieraden	5
Horlogeverkoop neemt af	5
Merken beginnen eigen winkel	5
<i>Social media</i> worden steeds belangrijker	5
Duurzaamheid wordt steeds belangrijker	4
Selectieve distributie door merken	4
<i>Labgrown</i> diamanten	4
Slim voorraadbeheer wordt belangrijker, o.a. om snel te kunnen leveren	4
Vraag naar edelstenen neemt toe	3
De goudprijs is hoog	3
Er zijn steeds minder winkels	3
De vraag naar horloges stijgt	3
De vraag in het algemeen daalt	2
Klanten besteden meer geld	2
Specialiseren wordt belangrijker	2
De vraag naar trouwringen stijgt	2
De horlogeverkoop stijgt	2
Verkoop gebeurt steeds meer in een combinatie tussen de winkel en online	2
Het gebruik van lasertechnologie neemt toe	2
Branchevervreemding neemt toe	2
Stijgende kosten, o.a. loonkosten	2

## 2.2 Welke loopbanen zijn gebruikelijk?

*Toelichting:* denk aan horizontale en verticale doorstroming, binnen en buiten het bedrijf.

Uit de Arbeidsmarktverkenning juweliers van de FGZ blijkt het volgende.

In de kleine bedrijven bestaat een beperkte functiesplitsing. Er zijn junior en senior verkopers. Mensen die al wat langer bij een bedrijf werken kunnen extra taken krijgen om het werk interessant te houden.

In de middelgrote bedrijven (ondernemingen met twee tot vijf winkels) zijn er wat meer doorgroeimogelijkheden, bijvoorbeeld naar filiaalmanager/bedrijfsleider.

Binnen de grote bedrijven zijn er meer doorgroeimogelijkheden. Hier onderscheidt men veel verschillende functies en niveaus, zoals:

- eigenaar/directing manager/bedrijfsleider;
- hoofd werkplaats;
- hoofd verkoop;
- hoofd administratie;
- senior verkoper;
- junior verkoper.

De ondernemers geven aan dat de medewerkers over het algemeen loyaal zijn, men “loopt niet snel weg”.

### 3. Context

#### 3.1 Om hoeveel beroepsbeoefenaren gaat het?

*Toelichting: hoe groot is de arbeidsmarkt, hoe groot is de vervangingsvraag, is er zij-instroom?*

De onderstaande informatie is afkomstig uit het Eindrapport Arbeidsmarktverkenning juweliers, FGZ 2023.

##### 1. De werkgelegenheid

In 5% van de bedrijven werken geen andere personen dan de ondernemer. In iets meer dan de helft van de bedrijven (55%) werken inclusief de ondernemer 2 tot en met 5 personen. In nog eens 29% van de bedrijven werken 6 tot en met 10 personen. In 11% van de bedrijven werken meer dan 10 personen. Bij het grootste bedrijf in de enquête zijn 350 personen werkzaam. De verdeling van de bedrijven over de grootteklassen wijkt nauwelijks af van die in 2013.

Aantal medewerkers inclusief de ondernemer

Aantal werkzame personen inclusief de ondernemer	Bedrijfstype		Totaal 2023	Totaal 2013
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten		
1 persoon	3%	13%	5%	8%
2 t/m 5 personen	59%	42%	55%	55%
6 t/m 10 personen	24%	45%	29%	26%
11 t/m 20 personen	8%	0%	6%	
21 t/m 100 personen	5%	0%	4%	11%
meer dan 100 personen	1%		1%	
<b>totaal</b>	<b>100% n=97</b>	<b>100% n=31</b>	<b>100% n=128</b>	<b>100% n=177</b>

In de juweliersbedrijven met 80% of meer omzet uit verkoop werken gemiddeld 10,9 personen. Bij de bedrijven waar de verkoop 60% tot 80% van de omzet uitmaakt werken gemiddeld 4,9 personen. Gemiddeld werken er per bedrijf 9,5 personen. In 2013 bedroeg het gemiddeld aantal werkzame personen 6,2. Dit heeft mede te maken met het feit dat de ketenbedrijven in 2013 buiten beschouwing werden gelaten. De werkgelegenheidsgegevens van 2023 zijn daardoor niet helemaal vergelijkbaar met die van 2013.

Op basis van de onderzoeksresultaten kan het totale aantal werkzame personen in de juweliersbranche inclusief de ondernemers in 2023 worden geschat op ruim 12.000 personen.

De werkgelegenheid

Werkgelegenheid inclusief de ondernemer	Bedrijfstype		Totaal 2023	Totaal 2013*
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten		
<i>Werkzame personen</i>				
Gemiddeld per bedrijf	10,9	4,9	9,5	6,2
Totaal in steekproef	1.060	151	1.211	
Schatting totale populatie	10.733	1.529	12.261	8.559
<i>Fulltime equivalenten</i>				
Gemiddeld per bedrijf	8,3	3,0	7,0	
Totaal in steekproef	803,0	93,3	896,3	
Schatting totale populatie	8.130,4	944,7	9.075,0	

\* In de werkgelegenheidscijfers van 2013 werden de ketens buiten beschouwing gelaten.

Het gemiddelde aantal FTE's per bedrijf bedraagt 8,3 bij de detailhandelsgerichte bedrijven, 3,0 bij de juweliers met nevenactiviteiten en 7,0 gemiddeld in het totale bedrijvenbestand. Het totale aantal FTE's kan worden geschat op ruim 9.000.

## 2. Kenmerken van de werknemers

61% van de werknemers is 25 tot en met 44 jaar. De vergelijking met 2013 is niet zuiver, omdat in 2013 de ketens buiten beschouwing werden gelaten.

Leeftijd werkzame personen exclusief de ondernemer

Leeftijd	Bedrijfstype		Totaal 2023	Totaal 2013*
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten		
Jonger dan 25 jaar	6%	10%	6%	11%
25 t/m 34 jaar	29%	24%	28%	18%
35 t/m 44 jaar	34%	14%	33%	23%
45 t/m 54 jaar	14%	29%	15%	29%
55 t/m 64 jaar	14%	19%	15%	15%
65 jaar en ouder	3%	5%	3%	4%
<b>Totaal</b>	<b>100% (n=963)</b>	<b>100% (n=120)</b>	<b>100% (n=1083)</b>	<b>100%</b>

\* Exclusief ketens.

De werknemerspopulatie bestaat voor ruim tweederde (70%) uit vrouwen. In de bedrijven met nevenactiviteiten is het aandeel vrouwen groter dan onder de detailhandelsgerichte bedrijven (79% versus 68%).

	Bedrijfstype		Totaal 2023	Totaal 2013*
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten		
Man	32%	21%	30%	37%
Vrouw	68%	79%	70%	63%
<b>Totaal</b>	<b>100% (n=963)</b>	<b>100% (n=120)</b>	<b>100% (n=1083)</b>	<b>100%</b>

\* Exclusief ketens.

Bijna tweederde van de medewerkers inclusief de ondernemer werkt 32 of meer uur per week. In de detailhandelsgerichte bedrijven is het aandeel van deze groep groter dan onder de bedrijven met nevenactiviteiten (64% versus 41%). 29% van de medewerkers werkt 12 tot en met 31 uur per week. 7% werkt minder dan 12 uur per week.

#### Omvang dienstverband medewerkers inclusief de ondernemer

	Bedrijfstype		Totaal 2023	Totaal 2013*
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten		
Fulltimers (32 uur of meer per week)	64%	41%	64%	54%
Parttimers (12 t/m 31 uur per week)	29%	49%	29%	40%
Hulpkrachten (minder dan 12 uur per week)	8%	10%	7%	5%
<b>totaal</b>	<b>100% (n=1.038)</b>	<b>100% (n=146)</b>	<b>100% (n=1284)</b>	<b>100%</b>

\* Exclusief ketens.

Een vijfde van de medewerkers exclusief de ondernemer (19%) heeft een mbo-vakdiploma op het gebied van juweliersbedrijf, goud- en zilversmid of uurwerkhersteller.

#### Bezit van (vak)diploma's onder medewerkers

	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten	
Mbo-diploma Juwelier	5%	15%	6%
Mbo-diploma Goud- of zilversmid	7%	33%	10%
Mbo-diploma Uurwerkhersteller	2%	5%	3%
Ander mbo-diploma	17%	20%	18%
Hbo-diploma	15%	10%	14%
	<b>n=963</b>	<b>n=120</b>	<b>n=1083</b>

### 3. Functies van werknemers

Een substantieel deel van de werknemers zijn verkoopmedewerkers zonder vakdiploma, die niet in opleiding zijn voor een vakdiploma. 41% van de werknemerspopulatie heeft deze positie.

#### Functies van werknemers

Functies	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten	
Bedrijfsleider/filiaalmanager	9%	12%	9%
Juwelier met mbo-diploma juwelier van de Vakschool niveau 3 of 4	6%	18%	7%
Verkoopmedewerker, in opleiding voor mbo-diploma van de Vakschool	3%	6%	3%
Verkoopmedewerker zonder vakdiploma, <u>niet</u> in opleiding voor mbo-diploma van de Vakschool (Juwelier of Medewerker juwelier)	42%	36%	41%
Goud- of zilversmid	6%	21%	7%
Uurwerktechnicus	3%	5%	3%
Anders	32%	3%	29%
<b>Totaal</b>	<b>100% n=963</b>	<b>100% n=120</b>	<b>100% (n=1083)</b>

Een vijfde van de medewerkers (20%) oefent naast zijn/haar hoofdtaken ook taken uit op het gebied van e-commerce en/of online sales. Eén op de twaalf medewerkers (8%) heeft ook taken op het gebied van marketing.

#### Andere taken van werknemers naast de hoofdtaken

Andere taken	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten	
E-commerce, online sales	22%	9%	20%
Marketing medewerker	7%	13%	8%
Taxateur	2%	6%	3%
Edelsteenkundige	3%	3%	3%
Anders	10%	26%	12%
<b>Totaal</b>	<b>n=963</b>	<b>n=120</b>	<b>n=1083</b>



#### 4. Instroom van personeel

45% van de bedrijven heeft in 2022 nieuw personeel aangenomen.

Heeft uw bedrijf in de periode 1 januari t/m 31 december 2022 nieuw personeel aangenomen?

	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels- gericht	Met nevenactiviteiten	
Ja	45%	45%	45%
Nee	55%	55%	55%
<b>totaal</b>	<b>100% n=97</b>	<b>100% n=31</b>	<b>100% n=128</b>

Bij de meeste van deze bedrijven die nieuwe medewerkers aannamen stroomden 1, 2 of 3 mensen in. Bij twee bedrijven stroomden tussen 10 en 20 nieuwe medewerkers in. Eén bedrijf nam 200 nieuwe medewerkers aan in 2022. Dit beïnvloedt het totaal en het gemiddelde voor de gehele branche. Gemiddeld stroomden in 2022 per juweliersbedrijf 2,9 nieuwe medewerkers in.

Overzicht instroom van nieuwe medewerkers in 2022

	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandel- gericht	Met nevenactiviteiten	
Aantal bedrijven in de steekproef	97	31	128
Personeel aangetrokken in 2022	45%	45%	45%
Totaal aantal instromers in steekproef	282	23	305
Gemiddeld per bedrijf	2,9	0,7	2,4
Schatting totale branche	2.855	233	3.088

De nieuw aangenomen medewerkers werden vooral aangesteld als verkoper zonder vakdiploma en zonder lopende vakopleiding. Bij één bedrijf werden in 2022 189 nieuwe medewerkers aangenomen, met name op het gebied van sales.

#### Hoofdfunctie van de in 2022 nieuw aangenomen medewerkers

Hoofdfunctie	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten	
Bedrijfsleider/filiaalmanager	2%	0%	2%
Juwelier met mbo-diploma juwelier van de Vakschool niveau 3 of 4	1%	22%	2%
Verkoopmedewerker, in opleiding voor mbo-diploma van de Vakschool (Juwelier of Medewerker juwelier)	1%	4%	1%
Verkoopmedewerker zonder vakdiploma, <u>niet</u> in opleiding voor mbo-diploma van de Vakschool (Juwelier of Medewerker juwelier)	24%	57%	27%
Goud- of zilversmid	2%	17%	3%
Uurwerktechnicus	1%	0%	1%
Anders	70%*	0%	65%
<b>totaal</b>	<b>100% n=282</b>	<b>100% n=23</b>	<b>100% n=305</b>

\* De functie van deze aangenomen personen hebben met name betrekking op het terrein van sales.

Het grootste deel van de nieuwe instromers was voorheen werkend buiten de juweliersbranche.

#### Herkomst van de in 2022 nieuw aangenomen medewerkers

	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten	
Schoolverlater afkomstig van de Vakschool	1%	13%	2%
Schoolverlater niet afkomstig van de Vakschool	1%	9%	1%
Werkzaam binnen de branche	12%	35%	14%
Werkzaam buiten de branche	79%	35%	76%
Herintreder (uit arbeidsproces geweest)	2%	0%	2%
Overig	6%	9%	6%
<b>Totaal</b>	<b>100% n=280</b>	<b>100% n=23</b>	<b>100% n=303</b>

## 5. Uitstroom van personeel

In tweederde van de bedrijven (66%) is in 2022 geen personeel uitgestroomd.

Is er in 2022 personeel uitgestroomd

	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten	
Ja	34%	35%	34%
Nee	66%	65%	66%
Totaal	100% n=97	100% n=31	100% n=128

Gemiddeld stroomden er per bedrijf 1,9 mensen uit in 2022. Onder de detailhandelsgerichte juweliers was de uitstroom gemiddeld hoger dan onder de juweliers met nevenactiviteiten (2,4 versus 0,6 medewerkers gemiddeld per bedrijf). Bij één bedrijf stroomden 180 medewerkers uit.

Overzicht uitstroom van medewerkers in 2022

	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandel-gericht	Met nevenactiviteiten	
Aantal bedrijven in de steekproef	97	31	128
Personeel uitgestroomd in 2022	34%	35%	34%
Totaal aantal uitstromers in steekproef	231	18	249
Gemiddeld per bedrijf	2,4	0,6	1,9
Schatting totale branche	2.339	182	2.521

Over het totale bedrijvenbestand bezien hebben we de indruk dat de vertrokken medewerkers voor een substantieel deel medewerkers waren met een verkoopfunctie zonder vakdiploma's, die ook geen vakopleiding volgden.

De functie waarin de vertrokken medewerkers werkzaam waren

Functie	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten	
Bedrijfsleider/filiaalmanager	1%	0%	1%
Juwelier met mbo-diploma juwelier van de Vakschool niveau 3 of 4	2%	22%	3%
Verkoopmedewerker, in opleiding voor mbo-diploma van de Vakschool (Juwelier of	1%	0%	1%
Verkoopmedewerker zonder vakdiploma, <u>niet</u> in opleiding voor mbo-	15%	56%	18%
Goud- of zilversmid	2%	17%	3%
Uurwerktechnicus	0%	0%	0%
Anders	79%*	6%	74%
totaal	100% n=231	100% n=18	100% n=249

\* Door bedrijf aangeduid als "ambassadeurs/HR/finance/BOS/tijdelijk personeel voor de feestdagen".

De vertrokken medewerkers stroomden volgens de bedrijven in de meeste gevallen uit naar een baan buiten de juweliersbranche.

#### Bestemming van de vertrokken medewerkers

Bestemming	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten	
Bij ander juweliersbedrijf gaan werken	4%	17%	5%
Binnen de juweliersbranche voor zichzelf begonnen	1%	11%	2%
Buiten deze branche gaan werken	74%	72%	74%
Is gestopt met werken	11%	0%	10%
Weet niet	10%	0%	9%
<b>Totaal</b>	<b>100% n=241</b>	<b>100% n=18</b>	<b>100% n=259</b>

De redenen/oorzaken van de uitstroom volgens de ondernemers zijn weergegeven in onderstaand overzicht. De meest voorkomende reden voor vertrek is dat de medewerker "iets anders wil" of op zoek gaat naar een andere uitdaging.

#### Redenen voor uitstroom

Redenen	Aantal keren genoemd
Wilde andere uitdaging/iets anders	15
Pensioen	5
Had andere baan gevonden	4
Startte eigen bedrijf	4
Kon elders meer salaris verdienen	4
Had opleiding afgerond en kon een daarbij passende baan krijgen	4
Het werk was te zwaar, te moeilijk, teveel stress	4
Minder reistijd	3
Meer werkuren elders	3
Wilde in andere bedrijfstak werken	2
In verband met een verhuizing	2
Wilde niet meer op zaterdag werken	2
Werk paste niet meer bij de persoon	2
Overige redenen, één keer genoemd	6

#### 6. Vacatures

Een kwart (26%) van de bedrijven heeft openstaande vacatures op het moment van onderzoek.

#### Zijn er op dit moment openstaande vacatures in het bedrijf?

	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten	
Ja	26%	26%	26%
Nee	74%	74%	74%
<b>Totaal</b>	<b>100% n=97</b>	<b>100% n=31</b>	<b>100% n=128</b>

In de bedrijven die deelnamen aan het onderzoek stonden 55 vacatures open. Voor het totale bedrijvenbestand kan het aantal openstaande vacatures worden geschat op ruim 550.

#### Openstaande vacatures

	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandel- gericht	Met nevenactiviteiten	
Bedrijven met openstaande vacatures	26%	26%	26%
Totaal aantal vacatures in steekproef	45	10	55
Gemiddeld per bedrijf	0,5	0,3	0,4
Schatting totale branche	456	101	557

De helft (49%) van de openstaande vacatures is gericht op verkopers of juweliers. 15% is gericht op mensen met een diploma van de vakschool (Juwelier of Medewerker Juwelier). 5% is gericht op iemand die in opleiding is bij de Vakschool en voor 29% van de openstaande vacatures voor verkopers hoeft de kandidaat geen valdiploma te hebben en hoeft de kandidaat ook geen vakopleiding te volgen.

#### Functies waarop de vacatures zijn gericht

	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels- gericht	Met Nevenactiviteite n	
Bedrijfsleider/filiaalmanager	11%	0%	9%
Juwelier met mbo-diploma juwelier van de Vakschool niveau 3 of 4	11%	30%	15%
Verkoopmedewerker, in opleiding voor mbo-diploma van de Vakschool (Juwelier of Medewerker juwelier)	4%	10%	5%
Verkoopmedewerker zonder vakdiploma, niet in opleiding voor diploma Vakschool Juwelier of Medewerker juwelier	29%	30%	29%
Goud- of zilversmid	9%	10%	9%
Uurwerktechnicus	0%	0%	0%
Anders	36%	20%	33%
<b>Totaal</b>	<b>100% n=45</b>	<b>100% n=10</b>	<b>100% n=55</b>

De vacatures voor “andere” functies waren voor de onderstaande functies.

#### Andere functies waarvoor vacatures open staan

Functies	Aantal keren genoemd
Administratie	2
Inkoper	1
<i>Content creator</i>	1
Communicatie	1
Gastvrouw/interieurverzorger	1
Marketing	1
Polijster	1
Zaterdag-/vakantiehulp	1
Zetter	1

Ruim een derde van de bedrijven had in 2022 vacatures.

Had u in 2022 vacatures?

	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten	
Ja	35%	35%	35%
Nee	65%	65%	65%
Totaal	100%	100%	100%

Ruim een kwart (28%) van de bedrijven koste het 3 of 4 weken om een vacature vervuld te krijgen. Een derde (30%) van de bedrijven geeft aan dat het 2 of 3 maanden duurde voordat men een vacature vervuld had. Een vijfde (19%) koste het gemiddeld meer dan 6 maanden om een vacature te vervullen.

Hoe lang duurde het in 2022 gemiddeld om een vacature vervuld te krijgen?

	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten	
1 of 2 weken	6%	18%	9%
3 of 4 weken	34%	9%	28%
2 of 3 maanden	31%	27%	30%
4 t/m 6 maanden	9%	18%	12%
Langer dan 6 maanden	19%	18%	19%
Weet ik niet		9%	2%
Totaal	100%	100%	100%

## 7. Doorstroom van personeel

In een kwart van de bedrijven zijn er mogelijkheden om intern door te stromen naar andere functies.

Zijn er doorstroommogelijkheden binnen uw bedrijf voor uw medewerkers?

	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten	
Ja	28%	15%	25%
Nee	72%	85%	75%
Totaal	100% n=89	100% n=27	100% n=116

De bedrijven geven aan dat de meest voorkomende doorstroommogelijkheden zijn van een junior verkoopfunctie naar senior verkoper/juwelier en van senior verkoper/juwelier naar leidinggevende functies en bedrijfsleider. Bij een deel van de bedrijven is ook overname van het bedrijf mogelijk.

### 8. Arbeidsmarktkansen voor stagiairs van de Vakopleidingen

Een vijfde (21%) van de bedrijven heeft of had in het afgelopen jaar stagiaires van de mbo-opleidingen voor het juweliersbedrijf, uurwerktechniek of goud- of zilversmid.

Heeft het bedrijf nu of in het afgelopen jaar stagiaires gehad van de mbo-opleidingen voor het juweliersbedrijf, uurwerktechniek of goud- of zilversmid?

	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten	
Ja	20%	26%	21%
Nee	80%	74%	79%
Totaal	100% n=92	100% n=31	100% n=123

De bedrijven met stagiaires van deze opleidingen hebben/hadden tezamen 35 stagiaires. Deze waren als volgt verdeeld over de opleidingen.

Hoeveel stagiaires heeft u nu of in het afgelopen jaar in het bedrijf van deze opleidingen

Opleidingen	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten	
Juwelier of Medewerker juwelier	13	3	16
Uurwerktechnicus of medewerker uurwerktechniek	2	0	2
Goudsmid, Basisgoudsmid of Zilversmid	9	8	17
Totaal	24	11	35

Aan de bedrijven die geen stagiaires hebben is gevraagd of men voor 2022 ooit stagiaires uit deze opleidingen heeft gehad. Een vijfde (19%) van de bedrijven geeft aan voor 2022 wel stagiaires in het bedrijf te hebben gehad.

Heeft u voor 2022 stagiairs van deze opleidingen in uw bedrijf gehad?

	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten	
Ja	15%	30%	19%
Nee	85%	70%	81%
totaal	100%	100%	100%

Samenvattend heeft 40% van de bedrijven recente of minder recente ervaring met stagiaires van de vakopleidingen voor het juweliersbedrijf, uurwerktechniek of goud- of zilversmid.

Aandeel bedrijven dat nu of in het verleden stagiaires heeft gehad van de mbo-opleidingen voor het juweliersbedrijf, uurwerktechniek of goud- of zilversmid

	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met Nevenactiviteiten	
Bedrijven met ervaring met de vakopleidingen	35%	56%	40%

Ruim een derde (37%) van de bedrijven is van plan om in de toekomst stagiaires van de genoemde vakopleidingen een stageplek te bieden in het bedrijf. Ruim een kwart (28%) is dat niet van plan en 35% weet het nog niet.

Bent u van plan om in de toekomst stagiairs van deze opleidingen in uw bedrijf een stageplek te bieden?

	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels- gericht	Met nevenactiviteiten	
Ja	38%	35%	37%
Nee	30%	19%	28%
Weet ik niet	32%	45%	35%
Totaal	100% n=92	100% n=31	100% n=123

De helft van de ondernemers (50%) schat de kans op werk voor gediplomeerde studenten van de vakopleidingen voor het juweliersbedrijf in als goed of zeer goed. 13% schat de kans op werk in als slecht of zeer slecht.

Hoe schat u in de komende twee jaar de kans op werk in voor gediplomeerde studenten van de mbo-opleidingen Juwelier en Medewerker juwelier van de Vakschool in Schoonhoven?

	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels- gericht	Met nevenactiviteiten	
Zeer goed	19%	19%	19%
Goed	30%	36%	31%
Niet goed en niet slecht	17%	32%	21%
Slecht	8%	7%	7%
Zeer slecht	8%	0%	6%
Weet ik niet	20%	7%	16%
Totaal	100% n=92	100% n=31	100% n=123



Als bedrijven een pas gediplomeerde leerling van de opleidingen juwelier of medewerker juwelier aannemen, starten deze meestal in de functie juwelier, verkoper of goud- of zilversmid.

Als u een pas gediplomeerde leerling aanneemt van de mbo-opleidingen Juwelier of Medewerker juwelier, in welke functie neemt u deze dan normaal gesproken aan?

	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met Nevenactiviteiten	
Bedrijfsleider/filiaalmanager	1%	0%	1%
Juwelier met mbo-diploma juwelier niveau 3 of 4	22%	29%	24%
Verkoper in mbo-opleiding (medewerker) juwelier	36%	42%	37%
Verkoper zonder vakdiploma, <u>niet</u> in opleiding	7%	10%	7%
Goud- of zilversmid	16%	23%	18%
Uurwerktechnicus	8%	0%	6%
Anders	4%	0%	3%
N.v.t., neem nooit gediplomeerde leerlingen aan	30%	19%	28%
<b>Totaal</b>	<b>n=92</b>	<b>n=31</b>	<b>n=123</b>

Andere functies die men noemt zijn “*backoffice*-medewerker in een boetiek” of “magazijnmedewerker *e-commerce*”.

### 3.2 In welke bedrijven/organisaties werken deze beroepsbeoefenaren?

*Toelichting:* In welk soort bedrijven/organisaties werkt de beroepsbeoefenaar/beroepsbeoefenaren? Hoe is de werkomgeving en de plaats te typeren, denk aan binnen, buiten, werkplaats, bij klanten/opdrachtgevers, ...?

De onderstaande informatie is afkomstig uit het Eindrapport Arbeidsmarktverkenning juweliers, FGZ 2023.

#### 1. Profiel van de bedrijven

Op basis van de adresgegevens die door de FGZ en het Expertisepunt zijn verzameld, kan het aantal bedrijven in de branche in 2023 worden geschat op 1.296 bedrijven. Het aantal bedrijven is sinds 2013 met 6,4% afgenomen.

	Aantal bedrijven
2007	1.495*
2013	1.385*
2023	1.296

\*Bron: SVGB 2013

Op basis van de verdeling van de omzet over de uitgevoerde activiteiten zijn de bedrijven ingedeeld in een bedrijfstype. Bedrijven wiens omzet voor 80% of meer bestaat uit verkoop van sieraden of verkoop van uurwerken zijn getypeerd als "detailhandelsgerichte juwelier". Bedrijven wiens omzet voor 60% tot 80% bestaat uit verkoop van sieraden of uurwerken zijn getypeerd als "juweliersbedrijf met nevenactiviteiten". Bedrijven wiens omzet voor minder dan 60% bestaat uit verkoop van sieraden of uurwerken zijn getypeerd als "overig" en aan deze bedrijven is de rest van de vragenlijst niet voorgelegd.

Driekwart (76%) van de bedrijven die deelnamen aan het onderzoek is te typeren als Detailhandelsgerichte juwelier. Een kwart (24%) is te typeren als Juwelier met nevenactiviteiten. De verhouding tussen de bedrijfstypen is in grote lijnen gelijk aan die in 2007, maar verschilt van die in 2013. Op basis van de resultaten van de online enquête is in onderstaand schema een schatting gemaakt van verdeling van het absolute aantal bedrijven in de totale populatie.

#### Typering van bedrijven op basis van verdeling omzet

Type bedrijf	2007*		2013*		2023	
	aantal	%	aantal	%	aantal	%
Detailhandelsgerichte juwelier	1.085	73%	1.186	86%	982	76%
Juwelier met nevenactiviteiten	410	27%	199	14%	314	24%
Totaal	1.495	100%	1.385	100%	1.296	100%

\*Bron: SVGB 2013

Onderstaand schema geeft de activiteiten weer die de bedrijven uitvoeren. Het verkopen van sieraden met diamant en zonder diamant zijn de meest voorkomende activiteiten, beiden komen voor in 95% van de bedrijven. Ook het verkopen van trouwringen en reparatie van sierraden komen in de meeste bedrijven voor (94% respectievelijk 93%). Reparatie van uurwerken, verkoop van horloges en vervaardiging van nieuwwerk goud en zilver gebeuren in de meeste bedrijven. De overige activiteiten komen minder voor. Het beeld van de uitgevoerde activiteiten komt in grote lijnen overeen met de resultaten uit 2013.

#### Uitgevoerde activiteiten

	Bedrijfstype		Totaal 2023	Totaal 2013*
	Detailhandels-gericht	Met nevenactiviteiten		
Verkoop van sieraden met diamant	94%	100%	95%	92%
Verkopen van gouden en zilveren sieraden zonder diamant	93%	100%	95%	94%
Verkoop van trouwringen	93%	97%	94%	89%
Reparatie van sieraden	91%	100%	93%	91%
Reparatie van uurwerken	81%	90%	83%	79%
Verkoop van kleine uurwerken: horloges	90%	35%	77%	89%
Vervaardiging van nieuwwerk goud- en zilver	70%	94%	76%	63%
Verkoop van zelf vervaardigde edelmetalen voorwerpen	52%	58%	53%	48%
Verkoop van overige artikelen (b.v. accessoires)	53%	42%	50%	63%
Verkoop van (onedele) sieraden of bijoux	41%	52%	44%	59%
E-commerce: online verkopen van sierraden	45%	35%	43%	-
<b>totaal</b>	<b>100% n=97</b>	<b>100% n=31</b>	<b>100% n=128</b>	<b>100% n=177</b>

Naast de bovengenoemde activiteiten komen in beperkte mate nog andere activiteiten voor. Bedrijven noemen het verkopen van occasionsieraden en kunst, taxatie, inname van edele metalen, het ontwerpen/maken/verkopen van een eigen merk sieraden, een optiek en het verzorgen van workshops en cursussen goudsmiden.

Ruim tweederde (69%) van de bedrijven is gevestigd in het belangrijkste winkelgebied in de vestigingsplaats. Een aanmerkelijk kleiner deel is gevestigd in een winkelgebied op wijkniveau, in een straat met overwegend woningen of in een winkelgebied aan de rand van de plaats. Deze resultaten verschillen niet veel van die in 2013. Een opvallend verschil is dat het aandeel bedrijven in een winkelgebied op wijkniveau is afgenomen van 21% naar 13%.

#### Vestigingslocatie

Waar is uw bedrijf gevestigd?	Bedrijfstype		Totaal 2023	Totaal 2013
	Detailhandels-gericht	Met Nevenactiviteiten		
In een straat met overwegend woningen	8%	10%	9%	8%
In een winkelgebied op wijkniveau	6%	19%	13%	21%
In het belangrijkste winkelgebied van de plaats	74%	55%	69%	69%
In een winkelcentrum aan de rand van de stad	7%	3%	6%	-
Anders	5%	0%	3%	2%
<b>totaal</b>	<b>100% n=86</b>	<b>100% n=31</b>	<b>100% n=117</b>	<b>100% n=177</b>

Vrijwel alle bedrijven hebben een winkelruimte. De meeste bedrijven hebben een kantoor en een werkplaats voor goudsmidreparaties. Ten opzichte van 2013 is het aandeel bedrijven met een werkplaats voor nieuwwerk opvallend toegenomen van 22% naar 47%.

#### Voorzieningen in het bedrijf

	Bedrijfstype		Totaal 2023	Totaal 2013
	Detailhandels-gericht	Met Nevenactiviteiten		
Werkplaats voor uurwerkreparatie	47%	48%	47%	48%
Werkplaats voor goudsmidreparatie	66%	81%	70%	66%
Werkplaats voor nieuwwerk	41%	65%	47%	22%
Magazijn	54%	42%	51%	58%
Winkel	97%	100%	98%	94%
Kantoor	78%	71%	76%	80%
<b>Totaal</b>	<b>100% n=97</b>	<b>100% n=31</b>	<b>100% n=128</b>	<b>100% n=177</b>

Tweederde van de bedrijven (64%) heeft een verkoopvloeroppervlakte tot en met 100 m<sup>2</sup>. Ruim een derde (36%) heeft een grotere verkoopvloeroppervlakte. Deze resultaten zijn vrijwel gelijk aan die in 2013.

#### De verkoopvloeroppervlakte

	Bedrijfstype		Totaal 2023	Totaal 2013
	Detailhandels-gericht	Met Nevenactiviteiten		
t/m 50 m <sup>2</sup>	20%	16%	19%	13%
51 t/m 100 m <sup>2</sup>	43%	52%	45%	46%
101 t/m 150 m <sup>2</sup>	19%	23%	20%	23%
151 m <sup>2</sup> of groter	19%	10%	16%	17%
<b>totaal</b>	<b>100% n=97</b>	<b>100% n=31</b>	<b>100% n=128</b>	<b>100% n=177</b>

De meeste bedrijven (91%) hebben één vestiging. 9% van de bedrijven heeft meer dan één vestiging. In 2013 had 20% van de bedrijven meer dan één vestiging.

#### Aantal vestigingen

Aantal vestigingen	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met Nevenactiviteiten	
1	89%	100%	91%
2	7%		5%
3	1%		1%
7	1%		1%
9	1%		1%
25	1%		1%
<b>totaal</b>	<b>100% n=97</b>	<b>100% n=31</b>	<b>100% n=128</b>

De meeste juweliers (80%) vallen onder de CAO Detailhandel in juwelierswaren. Een klein deel van de ondernemingen (6%) valt onder de CAO voor het Goud- en zilversmidsbedrijf.

#### Onder welke CAO valt de onderneming?

CAO	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met Nevenactiviteiten	
Detailhandel in juweliersartikelen	80%	81%	80%
Goud- en zilversmidsbedrijf	6%	6%	6%
Metaalbewerkingsbedrijf (uurwerkherstellers)	1%		1%
Geen/weet niet	12%	13%	13%
<b>totaal</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Een derde van de ondernemingen (35%) betaalt salarissen op het niveau dat in de CAO wordt aangegeven. De helft van de ondernemers geeft aan dat men salarissen betaalt die boven het CAO-niveau liggen.

#### Ligt het salarisniveau in uw onderneming boven of op het niveau van de CAO?

Salarisniveau	Bedrijfstype		Totaal
	Detailhandels-gericht	Met Nevenactiviteiten	
Op CAO-niveau	32%	44%	35%
Boven CAO-niveau	52%	44%	50%
Weet niet/wil niet zeggen	16%	11%	15%
<b>totaal</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

### 3.3 Welke beroepen zijn verwant?

*Toelichting:* verwantschap kan aanwijzingen geven om kwalificaties samen te voegen of in één gezamenlijk kwalificatiedossier onder te brengen. Denk aan verwante taken, vergelijkbare vakkennis en vaardigheden.

Verwantschap bestaat met de volgende beroepen.

Verkoop- en managementfuncties in de detailhandel

Als het gaat om het opzetten en leiden van de onderneming, de bedrijfsvoering, marketing en (online) verkoop zijn de Juwelier en de Medewerker juwelier verwant met beroepen in de detailhandel, zoals:

- Verkoper detailhandel;
- Manager detailhandel;
- Ondernemer detailhandel.

Als het gaat om de producten die de Juwelier en de Medewerker juwelier verhandelen en de kennis en en vaardigheden die daarvoor nodig zijn, zijn deze beroepen verwant met:

- Goudsmid;
- Zilversmid;
- Uurwerkerhersteller.

Daarnaast is er in het algemeen verwantschap met "hospitality-georiënteerde beroepen" in het duurdere segment (dure artikelen en diensten).

### 3.4 Welke werkgevers- en werknemersorganisaties zijn relevant?

*Toelichting:* werkgevers- en werknemersorganisaties zijn/worden betrokken bij het ontwikkelen en actueel houden van de kwalificatiestructuur. Zij kunnen de beroepeninformatie legitimeren. Bovendien is het voor SBB van belang om te weten welke organisaties betrokken moeten zijn bij bepaalde kwalificaties.

De Federatie Goud- en Zilver is de branchevereniging voor ondernemers in de Nederlandse goud-, zilver-, uurwerken- en edelstenenbranche.

De relevante werknemersorganisaties zijn AVV, FNV, CNV en de Unie.

De werknemers- en werkgeversorganisaties sluiten de CAO Goud- en zilvernijverheid en de CAO Retail Non-Food.

### 3.5 Welke kennisorganisaties zijn relevant?

*Toelichting:* in sommige werkvelden is de organisatiegraad van werkgevers en werknemers beperkt, maar zijn er wel relevante netwerken van beroepsbeoefenaren of kennisnetwerken.

De Federatie Goud en Zilver (FGZ) genereert informatie en verspreidt deze naar de leden.

Het Nederlands Gilde van Goudsmeden is een beroepsvereniging die zich ook bezighoudt met de ontwikkeling van het beroep.

SBB onderzoekt samen met de FGZ de arbeidsmarkt en genereert informatie over ontwikkelingen in de werkgelegenheid en eisen die worden gesteld aan de medewerkers in de juweliersbranche.

De Vakschool Schoonhoven (onderdeel van ROC Zadkine) herbergt kennis van het juweliersvak en speelt een rol in de bijscholing van medewerkers.

### **Bijlage 1.      Werkwijze en gebruikte bronnen**

Deze informatie is opgesteld door Kees Hagens (Rijnland Advies) op basis van de inbreng van een werkgroep van deskundigen uit de Juweliersbranche samengebracht door de Federatie Goud en Zilver. Daarnaast is deskresearch uitgevoerd op de volgende bronnen.

- Eindrapport Arbeidsmarktverkenning juweliers, Rijnland Advies in opdracht van FGZ en SBB 8 september 2023.
- BCP Juweliersbedrijf, SVGB 2012.
- Beroepscompetentieprofiel juwelier-ondernemer, KBA oktober 2004.
- Beroepscompetentieprofiel verkoopmedewerker juwelier, KBA Nijmegen, oktober 2004.
- Kwalificatiedossier mbo Juweliersbedrijf Crebonr. 23042, SBB 2023.
- Kwalificatiedossier Commerce Crebonr. 23354 E-commerce specialist (Crebonr. 25876), SBB 2023.
- Kwalificatiedossier mbo Retail management Crebonr. 23323, SBB 2023.