

Groothandel

Factsheet arbeidsmarkt

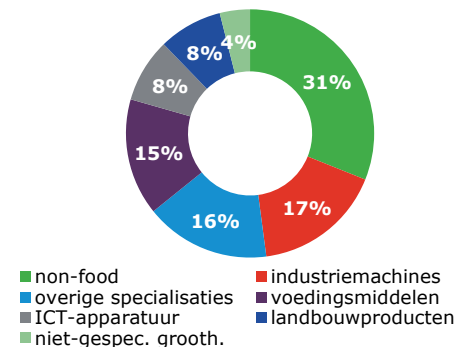
21 maart 2019

De groothandel koopt goederen van producenten en verkoopt deze door aan bedrijven en andere grootverbruikers. De sector treedt op als **intermediair** die vraag en aanbod van goederen bij elkaar brengt en die voor afnemers deels de functie van **voorraadbeheer** vervult. De groothandel is niet bedoeld voor particulieren; afnemers moeten ingeschreven staan bij de Kamer van Koophandel. Afnemers zijn bijvoorbeeld de horeca en de detailhandel, maar ook bedrijven die hun productiemiddelen inkopen bij de groothandel. Sommige groothandelsbedrijven spelen met name een rol in de binnenlandse groothandel, terwijl anderen zich meer richten op de import of de export van goederen.

Karakteristieken van de groothandel

- De totale productie bedroeg in 2017 bijna **59 miljard** euro. Dit komt neer op een aandeel van 9,4% in de Nederlandse economie. In het **vierde kwartaal van 2018 is de omzet met ruim 4% gestegen** ten opzichte van dezelfde periode in 2017. De omzetstijging was het grootst in de handel in olie, bouwmaterialen en elektronische apparatuur.
- Er zijn bijna 66.000 bedrijven in de sector groothandel. De groothandel wordt gekenmerkt door **veel kleine bedrijven**: bij ruim 7 op de 10 zijn maximaal twee personen werkzaam.
- Bedrijven in de groothandel zijn in verschillende productgroepen onder te verdelen. De vier grootste zijn:
 - non-food (31%)**, een verzamelnaam voor diverse soorten groothandels (van kleding en consumentenapparatuur tot woninginrichting);
 - investeringsgoederen** zoals industriemachines en apparatuur (**17%**);
 - overige gespecialiseerde groothandel (16%)**, dit betreft goederen zoals brandstoffen, chemicaliën, bouwmaterialen en diverse grondstoffen;
 - voedings- en genotmiddelen (15%)**.
- Bij de grote bedrijven (10+ werkzame personen) bestaat de top 3 uit de productgroep industriemachines (25%), non-food (24%) en de overige gespecialiseerde groothandel (20%).

Bedrijven in de groothandel, ingedeeld naar productgroep



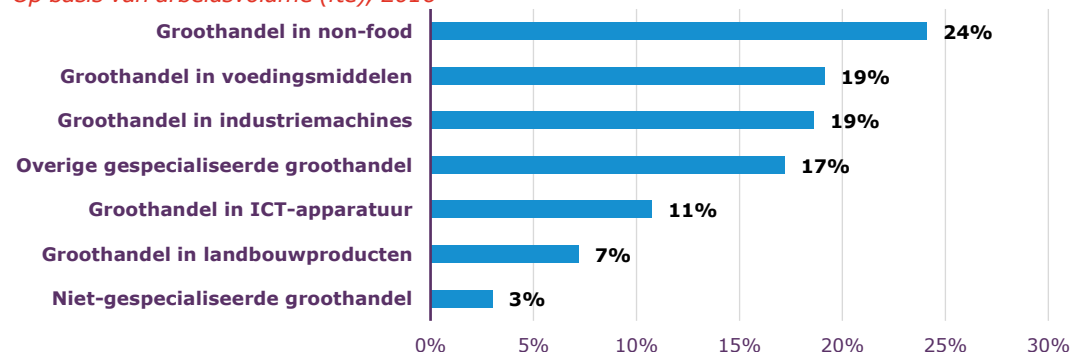
Bron: CBS, 1^e kwartaal 2019

Werkgelegenheid: omvang en ontwikkeling

In 2017 heeft de groothandel **478 duizend werknemersbanen** en **50 duizend zelfstandigen**. Dat is ruim 5% van de totale werkgelegenheid in Nederland. De meeste werkgelegenheid is te vinden in de groothandel non-food, voedingsmiddelen, industriemachines en overige gespecialiseerde groothandel.

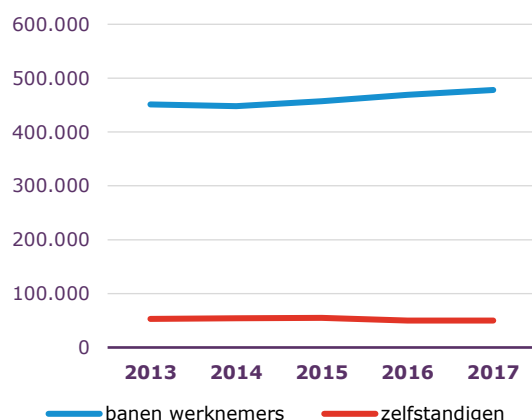
Verdeling werkgelegenheid in de groothandel naar productgroep

Op basis van arbeidsvolume (fte), 2016



Bron: CBS

Ontwikkeling werkgelegenheid in de sector 2013-2017



Bron: CBS

Groei werknemersbanen

Het aantal werknemersbanen in de groothandel is de afgelopen vier jaar met 7% gestegen tot 478 duizend. Tot 2014 was er nog sprake van krimp. Sinds die tijd is de sector gegroeid met 30.000 banen. De groei betreft voornamelijk de **groothandel in voedingsmiddelen**, waar het aantal banen met 12% toenam. Het aantal banen groothandel industriemachines nam vanaf 2015 toe; bij de non-food en overige gespecialiseerde groothandel is dat vanaf 2016 het geval. Daarentegen is het aantal banen in de groothandel landbouwproducten vrij constant, terwijl er binnen de **productgroepen ICT en niet-gespecialiseerde groothandel** de laatste jaren sprake is van een **daling**.

Voor 2019 verwacht 23% van de ondernemers in de groothandel een groei in de personeelssterkte, terwijl 68% denkt dat de personeelsomvang gelijk zal blijven. Bijna 9% gaat ervan uit dat er een afname zal zijn. Per saldo verwacht ruim 14% van de ondernemers een toename in de personeelssterkte.

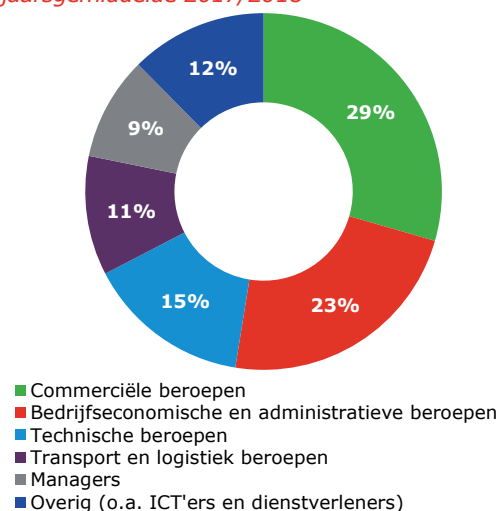
In tegenstelling tot het aantal werknemers, is het aantal zelfstandigen sinds 2013 met circa 6% afgenomen. Dat komt neer op een afname van ongeveer 3.000 ondernemers.

Werkgelegenheid: samenstelling en kenmerken

Breed scala aan beroepsrichtingen

- Ruim de helft van het aantal werkenden in de groothandel heeft een **commercieel**, een **bedrijfseconomisch** of een **administratief beroep**. Voorbeelden van commerciële beroepen zijn vertegenwoordigers en inkopers. Bij bedrijfseconomische en administratieve beroepen gaat het onder meer om administratief en boekhoudkundig personeel.
- Andere relatief grote beroepsgroepen zijn de **technische beroepen** (zoals monteurs en installateurs van machines en apparaten), de **transport- en logistieke beroepen** (onder andere laders, lossers, heftruckbestuurders en vrachtwagenchauffeurs) en de **managers** (bijvoorbeeld leidinggevenden op het gebied van verkoop, marketing en logistiek).

Werkende beroepsbevolking 2-jaarsgemiddelde 2017/2018



Bron: CBS, op verzoek van UWV

Veel voorkomende beroepsgroepen in de groothandel

Commercieel	Transport en logistiek
vertegenwoordigers en inkopers	laders, lossers en magazijnpersoneel
adviseurs marketing, public relations en sales	vrachtwagenchauffeurs
verkoopmedewerkers	Managers
Bedrijfseconomisch en administratief	managers groothandel
administratief en boekhoudkundig medewerkers	managers verkoop en marketing
transportplanners en logistiek medewerkers	Overig
Techniek	software- en applicatieontwikkelaars
monteurs en installateurs van machines	

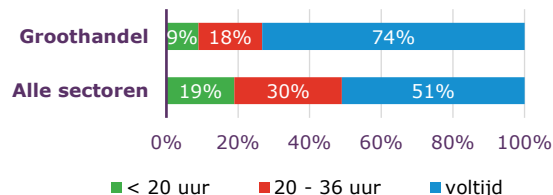
Bron: CBS (2jaarsgemiddelde 2017-2018), op verzoek van UWV

Baankenmerken in de groothandel

In de groothandel wordt per persoon gemiddeld 36,1 uur per week gewerkt. Dit is veel vergeleken met het gemiddelde over alle sectoren (31,2 uur per week). Het aandeel vaste dienstverbanden ligt in de groothandel iets boven het gemiddelde. Van de werknemers heeft 75% een vast contract.

Bijna 3 op de 4 werkt fulltime

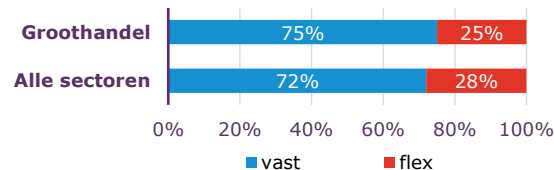
Arbeidsduur, gemiddelde over 2016/2017



Bron: ROA (2019)¹

3 op de 4 heeft een vast dienstverband

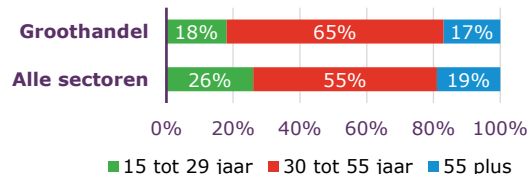
Contractvorm, 2e kwartaal 2018



Bron: UWV (2019) meer flexwerkers krijgen vast contract, instroom en doorstroom van flexwerkers in 2009 - 2019

Aandeel 30 - 55 jarigen is relatief groot

Leeftijdopbouw, gemiddelde over 2016/2017



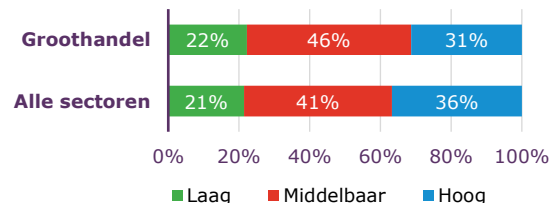
Bron: ROA (2019)

In de groothandel werken minder jongeren dan gemiddeld. In een tweetal beroepsgroepen zijn naar verhouding veel jongeren te vinden, namelijk in de commerciële en in de transport- en logistieke beroepen. Het gaat om jongeren die onder andere werken als verkoopmedewerker, orderpicker en lader & lossers.

Zo'n 46% van de werkenden is middelbaar opgeleid. Dat is iets meer dan het gemiddelde over alle sectoren. Met name in de commerciële en de bedrijfseconomische en administratieve beroepen is het aandeel middelbaar opgeleiden groot. Dat geldt ook voor de monteurs en installateurs van machines en apparaten. Daarentegen werken in de transport- en logistieke beroepen vooral laagopgeleiden (max. mbo-1 opleiding), terwijl de managers voor het overgrote deel hoger opgeleid zijn.

Bijna de helft is middelbaar opgeleid

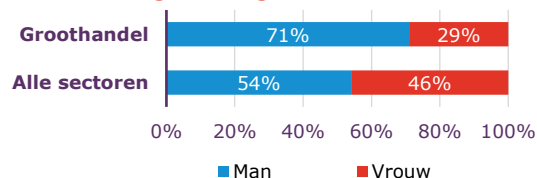
Opleidingsniveau, gemiddelde over 2016/2017



Bron: ROA (2019)¹

Meer mannen dan vrouwen

Aandeel naar geslacht, gemiddelde over 2016/2017

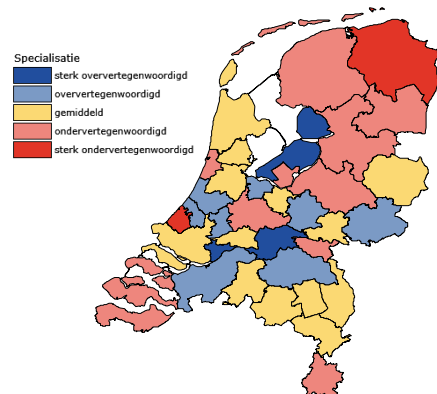


Bron: ROA (2019)

In de groothandel werken meer mannen dan vrouwen. Wel is het aantal vrouwen de afgelopen jaren sterker gestegen dan het aantal mannen. Tussen 2013 en 2017 is het aandeel vrouwen met circa 8% gegroeid en het aandeel mannen met zo'n 4%. De meeste vrouwen zijn werkzaam in commerciële en in bedrijfseconomische en administratieve beroepen.

Spreiding werknemers groothandel naar werkregio

Onder- en oververtegenwoordiging t.o.v. Nederland als geheel



Bron: CBS, bewerkt door UWV

- De groothandel is vooral sterk vertegenwoordigd in de arbeidsmarktregio's Flevoland, Drechtsteden en Rivierenland (donkerblauwe regio's). Vergeleken met de andere sectoren in deze regio's is het aandeel werknemersbanen in de groothandel fors.
- Daarnaast zijn er in Noord-Brabant, Zuid-Holland, het Gooi en in Gelderland arbeidsmarktregio's waar bovengemiddeld veel mensen in de groothandel werkzaam zijn. Het gaat om de arbeidsmarktregio's West-Brabant, Noordoost-Brabant, Midden-Holland, Zuid-Holland Centraal, Holland-Rijnland, Gooi- en Vechtstreek, Food Valley en de Achterhoek (blauwe regio's).

¹ Door afrondingsverschillen tellen de individuele waarden niet noodzakelijkerwijs op tot 100%

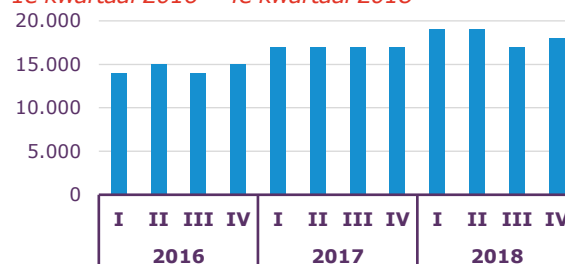
Vacatures

- Het aantal nieuwe vacatures in de groothandel steeg de afgelopen kwartalen sterk: van 14.000 in het eerste kwartaal van 2016 tot 19.000 in dezelfde periode van 2018. Dit is een toename van 36%.
- Verwacht wordt dat het aantal vacatures in 2019 licht daalt met circa 2 à 3 procent.

Bron: UWV (januari 2019), Verwachtingen arbeidsmarkt 2019

Schatting ontstane vacatures de groothandel

1e kwartaal 2016 – 4e kwartaal 2018



Bron: CBS

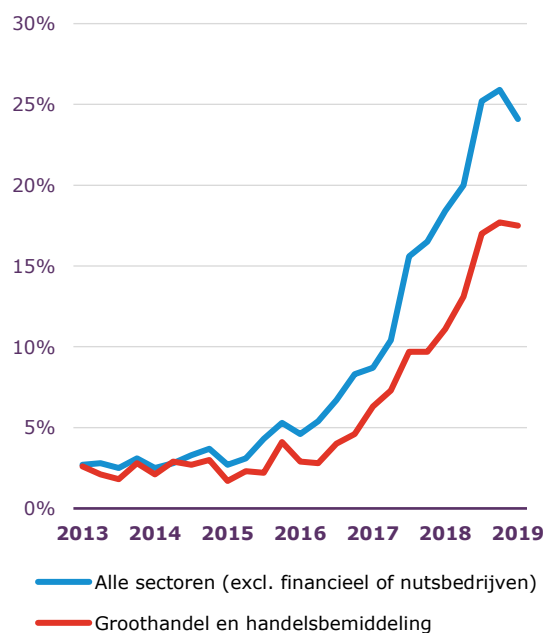
Beroepen met veel voorkomende vacatures in de groothandel in 2017/2018

Productiemedewerker	Vrachtwagenchauffeur binnenland
Onderhoudsmonteur machines / installaties	Accountmanager zakelijke diensten
Commercieel medewerker binnendienst	Orderpicker
Winkelassistent	Medewerker klantenservice
Magazijnmedewerker	Logistiek medewerker

Bron: UWV

Aandeel ondernemers dat een productiebelemmering ervaart vanwege tekort aan arbeidskrachten

2013 Q1 – 2019 Q1



Bron: CBS, conjunctuur enquête

De groothandel voelt dat de economie op volle toeren draait. Voor de omzet is dit een goed gegeven. Tegelijk heeft de sector te maken met **personeelstekorten** en ervaart ze hierdoor in toenemende mate productiebelemmeringen.

Het aandeel werkgevers in de groothandel dat te kampen heeft met een tekort aan personeel is de afgelopen twee jaar gegroeid. In het eerste kwartaal van 2019 ervaart ruim 17% van de werkgevers in de sector belemmeringen als gevolg van een tekort aan personeel. In alle bedrijfssectoren tezamen was dit begin 2019 24%.

Al lijkt de nood minder groot te zijn dan bij alle bedrijfssectoren samen, er zijn binnen de groothandel zeker werkgevers die moeite hebben met het vervullen van hun vacatures. Dat geldt vooral voor werkgevers met eigen distributiekanaalen. Zij kampen met name met een **tekort aan chauffeurs**. Ook voor groothandels in industriemachines is het lastig om aan voldoende werknemers te komen. De tekorten betreffen hier vooral **technici**. In deze beroepen is de vraag naar personeel vele malen groter dan het aanbod. Daar komt bij dat de groothandel niet de enige sector is waarin dit soort beroepsbeoefenaren aan de slag kunnen. De sector heeft concurrentie van bijvoorbeeld de sector transport & logistiek en de sector industrie.

Trends, kansen en bedreigingen

De groothandel is sterk afhankelijk van **internationale economische en politieke ontwikkelingen**. De situatie verschilt echter per deelsector. Dit heeft onder meer te maken met de conjunctuurgevoeligheid van de productgroep waarop het groothandelsbedrijf zich richt en de mate waarin het bedrijf is georiënteerd op export, import, doorvoer dan wel binnenlandse handel. Naast de groei van consumentenbestedingen en de (veranderende) vraag van bedrijven, hebben wisselkoersen en de politieke situatie in verschillende delen van de wereld impact op de sector. Door de Brexit zal naar verwachting het Verenigd Koninkrijk een krimpmarkt worden voor exporterende groothandels, maar ook voor importerende groothandels kunnen de gevolgen voelbaar zijn. Zo is de verwachting dat bij een no-deal Brexit voor bijvoorbeeld medicijnen het keurmerk vervalt, waardoor deze producten niet langer zonder meer vanuit het Verenigd Koninkrijk te importeren zijn.

Toenemende concurrentie en lage marges

De groothandel is een belangrijke schakel in de keten tussen producent en afnemer, maar niet perse onmisbaar. Er is sprake van **toenemende concurrentie**, zowel van andere groothandels als ook van andere sectoren zoals transport en logistiek, (online) retail en van klanten en leveranciers die elkaar buiten de groothandel om weten te vinden. Hierdoor verschuift de positie van de traditionele groothandel en komen de prijzen onder druk te staan. Om dit het hoofd te bieden wordt het voor groothandelsbedrijven steeds urgenter dat zij zich **onderscheiden** en een duurzame relatie met klanten opbouwen. Dit betekent dat groothandels zich moeten oriënteren op **nieuwe businessmodellen**. Bijvoorbeeld door naast een assortiment van goederen, ook een pakket van bijbehorende diensten aan te bieden, zoals logistieke diensten, financiering, scholing en pre- en aftersales services.

Voorbeelden van presales services zijn marktonderzoek en promotie. Een helpdesk is een voorbeeld van aftersales services.

Een andere manier om zich van andere partijen te onderscheiden en zijn plek in de logistieke keten te behouden is **regievoering en ketenintegratie**. Door de rol van ketenregisseur op zich te nemen en nauw samen te werken met derden, kan de groothandel optreden als regievoerder van het totale logistieke proces (op- en overslag, retourafhandeling, ver-, her- en ompakken). Door deze extra dienstverlening aan te bieden kunnen groothandels hun klanten ontzorgen. Daarnaast kunnen groothandels een grotere rol pakken door bijvoorbeeld eigen afzetkanalen of juist eigen productiefaciliteiten te ontwikkelen (respectievelijk 'voorwaartse en achterwaartse integratie'), of door sterke combinaties van producten op te zoeken en daarvoor met andere partners samen te werken.

Twee voorbeelden van groothandelsbedrijven die hun concurrenten voor willen blijven

Een groothandel in de horeca werkt intensief samen met een aantal partners, zodat zij een totaal pakket kan leveren voor elk horecaconcept. Hiermee wil deze groothandel niet alleen leverancier van horecabehoeften zijn, maar ook kennispartner om mee te sparren en trendwatcher om mee te denken. Naast het adviseren over en leveren van (inter)nationale foodproducten en ingrediënten kunnen zij via de partners bijvoorbeeld ook de keukeninrichting en verdere interieurwensen verzorgen.

Een ander voorbeeld is een groothandel in automaterialen die niet alleen goederen levert, maar ook trainingscentra in huis heeft. Zowel de eigen werknemers als personeelsleden van garagebedrijven kunnen in deze trainingscentra terecht voor technische en commerciële bijscholing. De ontwikkelingen in de automotive branche gaan razend snel. Bijscholing is belangrijk zodat monteurs in de praktijk weten hoe om te gaan met de producten die de groothandel levert, zoals bijvoorbeeld diagnose apparatuur om sensoren door te meten. In de trainingscentra wordt samengewerkt met grote leveranciers van onderdelen.

Digitalisering, e-commerce en automatisering van processen

Het speelveld voor de groothandel verandert. In het digitale tijdperk zijn er verschillende kanalen waar klanten terecht kunnen. Dit kan een bedreiging zijn, maar biedt ook weer nieuwe mogelijkheden voor groothandelsbedrijven. Naast fysieke vestigingen zijn **online webshops** van steeds meer belang om klanten snel te kunnen bedienen. Op dit moment wordt binnen de groothandel 40% van de omzet online gerealiseerd. De omzet via internet groeit sterker dan de omzet via fysieke winkels.

Daarnaast vindt er steeds meer **automatisering van processen** plaats, van voorraadbeheer tot klantinformatie. Het gaat hier om een goede afstemming van (online)bestelsysteem, voorraadbeheer en administratie. Door toename van datatechnologie kan vraag en aanbod beter op elkaar worden afgestemd met als resultaat hogere omloopsnelheden en kortere levertijden.

Distributieconcept staat onder druk

In de groothandel is de 24 uurseconomie voelbaar. De druk neemt toe door files en afnemers die verwachten dat wat vandaag wordt besteld, morgen wordt geleverd. Mede hierdoor verschuiven bij sommige groothandelsbedrijven de werktijden voor het gros van het logistiek personeel naar de namiddag en avond. Daarnaast is het vooral in de binnensteden een uitdaging hoe de groothandel zijn producten technisch op de plaats van bestemming krijgt. Er zijn partijen die de mogelijkheid onderzoeken om aan de rand van de steden distributieparken te bouwen. Vandaaruit zouden elektrische wagens de producten van meerdere groothandels tegelijk op locatie in het centrum kunnen bezorgen.

Bronnen: gesprekken met vertegenwoordigers uit de sector; MKB Barometer (2018), sectorrapport handel; ING (2018), Kennis over de economie Groothandel; Rabobank (2018), Cijfers en Trends Groothandel; ABN AMRO (2017), Insights Groothandel non-food; www.hanos.nl; www.koskamp.nl; NOS (2019), Britse medicijnen bij no-deal-brexiteer toch beschikbaar

Veranderingen in beroepen

Waar in het verleden vooral behoefte was aan inkopers en verkopers, hebben groothandelsbedrijven vandaag de dag steeds meer behoefte aan **ICT-personeel** en aan data-analisten. Juist ICT stelt groothandels in staat om een toegevoegde waarde aan klanten te leveren, zoals online bestellingen doen in de webshop, logistieke systemen die just-in-time-levering van producten mogelijk maken of smart data waarmee vraagvoorspellingen gedaan worden. Op de arbeidsmarkt is ICT personeel echter schaars en moeten groothandelsbedrijven concurreren met andere sectoren waarin ICT'ers werkzaam zijn, zoals de overheid, de zakelijke en



de financiële dienstverlening. Sommige groothandels kiezen ervoor ICT personeel zelf in dienst te nemen, terwijl anderen dit werk liever uitbesteden aan externe partijen.

Daarnaast zijn er beroepen die van oudsher in de groothandel voorkomen, maar waarbij de eisen die aan de beroepsbeoefenaar worden gesteld, veranderen. Onderstaand overzicht laat van de inkoper, de accountmanager, de keurmeester AGF (aardappelen, groente, fruit) en de logistiek medewerker zien dat de kerntaken weliswaar hetzelfde blijven, maar dat de uitwerking ervan wijzigt. De beroepen veranderen door technologische ontwikkelingen, toenemende klanteisen en wetgeving. Dat geldt ook voor de beroepen chauffeur en transportplanner, die eveneens in de groothandel voorkomen. De veranderingen die zich in deze beroepen voordoen worden beschreven in de UWV factsheet Transport en logistiek (maart 2019).

Beroep en kerntaken	Voorbeelden van veranderingen
<p>Inkoper</p> <ul style="list-style-type: none"> mede bepalen van het inkoopbeleid marktonderzoek naar producten, diensten en leveranciers beoordelen offertes en onderhandelen, zodat een optimale prijs-kwaliteitsverhouding wordt bereikt operationele inkoop: begeleiden van het inkoopproces en de inkoopactiviteiten administreren 	<p>Voor een inkoper zijn skills als talenkennis, goed kunnen communiceren, onderhandelen, klantfocus hebben, besluiten nemen en conflicten effectief oplossen, onverminderd van belang. Daarnaast is de verwachting dat er meer nadruk komt te liggen op:</p> <ul style="list-style-type: none"> strategisch bezig zijn en steeds minder met alleen maar het bestelproces (de zogenaamde 'operationele inkoop'). De inkoper wordt steeds meer inkoopstrateeg, die vroegtijdig de vraag van de markt inschat. Mede hierdoor is er een verschuiving in het opleidingsniveau naar hbo- en wo-niveau; het ontwikkelen van producten. Samen met innovatieve leveranciers initieert de inkoper de ontwikkeling van nieuwe producten met een onderscheidende waarde, die passen bij de bedrijfsstrategie en anticiperen op de markten van morgen; de rol van data-technologie om alle inkoopgegevens en managementinformatie te verwerken. Bijvoorbeeld door de inzet van ERP-systemen, e-procurement² en big data-analyse (waarmee onder meer klantgedrag kan worden voorspeld).
<p>Accountmanager</p> <ul style="list-style-type: none"> presales (de markt verkennen, klant- en productinformatie verzamelen) verkooptraject uitvoeren (van klantbenadering en verkoopgesprek tot het afsluiten van een verkoopovereenkomst, waarna het interne ordertraject in gang wordt gezet) relatiebeheer en klantenservice 	<p>Passie voor het product/vakgebied, overtuigingskracht, een goed netwerk en onderhandelingsvaardigheden zijn cruciaal. Daarnaast neemt het belang toe van:</p> <ul style="list-style-type: none"> oplossingen en concepten verkopen in plaats van losse producten (hiervoor is het belangrijk dat de accountmanager vak kennis heeft en meedenkt met de klant zonder de belangen van de groothandel uit het oog te verliezen); de rol van adviseur vervullen en daarmee openingen creëren voor business development; data-technologie bijvoorbeeld CRM-systemen (customer relations management) om klant- en verkoopgegevens te verwerken en te analyseren.
<p>Keurmeester AGF</p> <ul style="list-style-type: none"> bepaalt of groente en fruit aan de kwaliteitseisen van het bedrijf voldoet (gezien de <ul style="list-style-type: none"> kwantiteit (eisen qua aantal en gewicht) kwaliteit (hoeveel procent van de producten mag een afwijking vertonen of licht beschadigd zijn) 	<p>De laatste jaren is het werk complexer geworden:</p> <ul style="list-style-type: none"> de wettelijke kwaliteitsvoorschriften zijn grotendeels losgelaten. Diverse retailorganisaties hebben hun eigen specificaties en voorschriften. Dat leidt tot meerdere keurmomenten in het traject van teler tot consument. Daarnaast is het systeem van veilingen vervangen door telersverenigingen; gevolg is dat de keurmeester steeds meer kennis van zaken (o.a. m.b.t. de teelt en EU-regelgeving) moet hebben. Ook moet hij in toenemende mate met commerciële belangen om kunnen gaan en met alle belanghebbenden goed kunnen communiceren.
<p>Logistiek medewerker</p> <ul style="list-style-type: none"> ontvangen en lossen van goederen opslaan van goederen verzamen (picken) van goederen verrichten van VAL (value added logistics) en VAS (value added services) activiteiten verzendklaar maken en laden van goederen controleren administratie/voorraadbeheer 	<ul style="list-style-type: none"> verdere aanscherping van (arbo)wetgeving en kwaliteitseisen rondom bijvoorbeeld voeding en gevaarlijke stoffen. Afhankelijk van de productgroep waarop het groothandelsbedrijf zich richt zal de logistiek medewerker zich hierin moeten scholen; het doorvoeren van automatisering waardoor het werk minder complex wordt (bijvoorbeeld scansystemen, pick-to-light-systemen of voice-picking-systemen waarbij licht of stem wordt gebruikt om medewerkers naar de juiste goederen te leiden); van volledige robotisering is in de meeste bedrijven voorlopig nog geen sprake. Dit soort aanpassingen vraagt forse investeringen. Daarnaast is het door de diversiteit van de goederen in grootte en gewicht ook niet altijd makkelijk te realiseren. Mocht dit wel gemeengoed worden dan is de verwachting dat procesoperators nodig zijn om de robots aan te sturen. Dit is een compleet andere functie dan logistiek medewerker.

Bronnen: gesprekken met vertegenwoordigers uit de sector; MKB Barometer (2018), sectorrapport handel; Rabobank (2018), Cijfers en Trends Groothandel; SEOR (2018), onderzoek voor herziening beroepscompetentieprofiel logistiek medewerker; inkoopers café (2018), vereiste inkoopcompetenties nemen flinke wending in de toekomst; inkoopers café (2017), vijf veranderingen in het inkoop-stereotype; AWWN (2017) functieprofiel accountmanager; Kenneth Smith (2016), wat maakt een accountmanager succesvol

² ERP systemen (enterprise resource planning) en e-procurement (het elektronisch laten verlopen van de processen en transacties bij aankoopopdrachten). Met ERP-systemen kunnen actuele gegevens over de productie, in- en verkoop, logistiek en administratie worden gekoppeld.

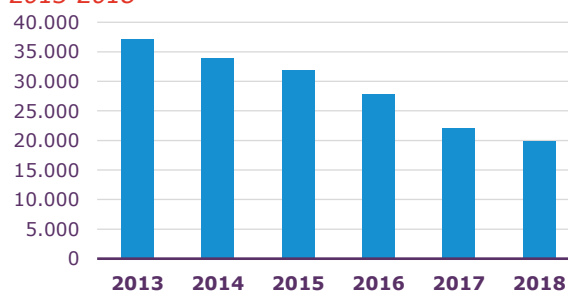
WW-uitkeringen

- 2013 was een piekjaar met 37.000 nieuwe WW-uitkeringen in de groothandel. In de jaren daarna is de instroom gedaald, tot circa 19.800 nieuwe WW-uitkeringen in 2018. Dit is 46% minder dan in 2013. De daling van de WW-instroom loopt samen met een forse groei van het aantal vacatures.
- De helft van de WW'ers is tussen de 25 en 45 jaar en ruim 40% is 45 jaar of ouder.

Beroepen met de grootste nieuwe WW-instroom in 2018 worden hierna weergegeven (top 5). Het gaat om beroepen waar WW'ers, die voor hun werkloosheidsperiode in de groothandel hebben gewerkt, naar op zoek zijn.

Ontwikkeling instroom WW-uitkeringen vanuit de groothandel

2013-2018



Bron: UWV, op basis van de SV indeling Groothandel I, II en Groothandel in hout, zagerijen, schaverijen en houtbereidingsindustrie

Nieuwe WW-uitkeringen per beroep in de groothandel

Top 5 2018, naar omvang afgerond op 100-tallen

Beroep van inschrijving	Aantal nieuw in 2018	Mutatie 2017-2018
1. Commercieel medewerker binnendienst	800	-16%
2. Productiemedewerker	800	-19%
3. Financieel-administratief medewerker	700	-8%
4. Magazijnmedewerker	700	-12%
5. Salesmanager	500	0%

Bron: UWV

Binnen de WW is de dynamiek hoog. Van bovenstaande vijf beroepen zijn **met name productie- en magazijnmedewerkers weer relatief snel aan de slag**: van deze beroepsbeoefenaren vindt 52% binnen een half jaar na instroom in de WW werk (geheel of gedeeltelijk). Dat ligt boven het gemiddelde van de werkhervattingen van alle beroepen tezamen (46%). Bij de commercieel medewerkers binnendienst is 42% binnen een half jaar weer aan de slag. Daarbij vergeleken hebben de financieel-administratief medewerkers (37%) en de sales managers (35%) het moeilijker.

Overigens neemt het aandeel werkhervattingen sterk af met de leeftijd; van de 55-plussers die op zoek zijn naar een financieel-administratief beroep vindt slechts 14% binnen 6 maanden werk. Bij de salesmanager en de commercieel medewerker binnendienst is dat circa 17%. Daarentegen vindt van de 55-plussers met een beroep als magazijnmedewerker nog bijna 29% binnen 6 maanden werk, bij de productiemedewerkers is dat zelfs 31%.

Volop kansen voor werkzoekenden

De groothandel heeft werkzoekenden veel te bieden. Zeker omdat het vaak gaat om vaste en fulltime banen. Er liggen bovendien kansen in diverse beroepsrichtingen, van laag tot hoog.

Door het sterke herstel van de werkgelegenheid is het lastig geworden om vakmensen te vinden. Voor met name chauffeurs en monteurs is er meer vraag dan aanbod. Vacatures worden steeds moeilijker vervulbaar. UWV werkt samen met partners in de sector om werkzoekenden te interesseren voor een beroep in de groothandel, zoals blijkt uit onderstaand voorbeeld:

Logistiek medewerkers voor een groothandel in auto-onderdelen

In samenwerking met Koskamp BV, een groothandel in auto-onderdelen in Noord en Oost Nederland, is een traject opgezet om werkzoekenden in te zetten als logistiek medewerker. De logistiek medewerkers brengen via verschillende routes auto-onderdelen naar klanten. Zij zijn daarbij het visitekaartje van het bedrijf. Voor deze functie kunnen kandidaten met een afstand tot de arbeidsmarkt door UWV worden voorgedragen, zoals mensen met een Wajong en WIA uitkering en ouderen. Dat geldt ook voor werkzoekenden uit gemeentelijke bestanden, die zijn opgenomen in het doelgroepenregister. Werkzoekenden met ervaring in de logistiek kunnen direct worden geplaatst, voor anderen is een proefplaatsing van 2 maanden mogelijk. Na de proefplaatsing ontvangt de kandidaat een arbeidscontract van 7 maanden. De intentie is om alle kandidaten in dienst te houden voor ten minste 23 maanden. UWV draagt kandidaten aan, waarna het bedrijf voor selectie zorgt. Ook zorgt Koskamp BV voor de dagelijkse werkplekbegeleiding door buddy's en zo nodig voor persoonlijke begeleiding in de vorm van jobcoaching. UWV is op zijn beurt verantwoordelijk voor het regelen van de proefplaatsingen. In 2018 zijn via dit traject 60 arbeidsplaatsen ingevuld. Hiervan is een aantal mensen inmiddels doorgestroomd naar een vaste aanstelling.

Naast technische en logistieke beroepen is het binnen de groothandel ook lastig om vakmensen te vinden in sommige commercieel-economische en ICT-beroepen. In deze beroepen is de arbeidsmarkt krap. Dat betekent dat deze beroepen werkzoekenden **zeer goede kansen** op werk bieden. De krapteberoepen met de meeste vacatures:

Beroepen met moeilijk vervulbare vacatures	
Commercieel-economische beroepen	Transport en logistiek
medewerker klantcontact (klantenservice/callcenters)	heftruckchauffeur
inkoper	vrachtwagenchauffeur
technisch commercieel personeel (verkoper, accountmanager technische producten)	transportplanner
assistent-accountant, AA-accountant	declarant
Techniek	ICT
monteur machines / installaties (in bedrijf stellen en onderhoud)	architect ICT / systeemontwikkelaar
elektriciens / monteur elektrische installaties	programmeur/developer specifieke toepassingen en talen (C, C#, PHP, Java, .NET, app, ..)
operators procesindustrie / voedingsindustrie	
procestechnoloog, productontwikkelaar procesindustrie / voedingsmiddelenindustrie	

Bron: UWV (2018) Moeilijk vervulbare vacatures, landelijk overzicht van beroepen.

Kansen voor laagopgeleiden

Van bovengenoemde beroepen biedt met name de beroepsrichting transport en logistiek goede kansen voor laagopgeleiden. Het gaat om beroepen als heftruck- en vrachtwagenchauffeur. Andere beroepen met veel voorkomende vacatures die kansen bieden voor laagopgeleiden zijn:

- verkoopmedewerker
- winkelassistent
- expeditiemedewerker, lader/losser
- magazijnmedewerker
- orderpicker

Mogelijkheden voor mensen met een arbeidsbeperking

Het Centrum Inclusieve Arbeidsorganisatie (CIAO), een samenwerking van UWV en Universiteit Maastricht, heeft modelbeschrijvingen gemaakt van diverse organisaties en instellingen. Hierbij wordt gekeken welke taken van functies geschikt of mogelijk geschikt zijn voor mensen met een arbeidsbeperking. Voor de groothandel in groenten en fruit gaat het bijvoorbeeld om taken als:

- sorteren (assisteren bij het aan- en afvoeren van kratten en dozen bij de sorteerlijn; verwijderen van bladeren en beschadigd fruit);
- verpakken (plaatsen van producten in schaalpjes; handmatig krat of doos afnemen van een lopende band en op een pallet plaatsen; sealen, labelen en etiketteren van producten);
- orders picken (klaarzetten van orders bij het juiste laaddok; vervoeren van pallets naar de koelcel of orderverzamelpaats; afvoeren van karton en groente- en fruitafval);
- schoonhouden van de werkvloer (schoonmaken van de hal, hygiënesluis of bedrijfskantine).

Het gaat hier om (elementaire) taken die niet per se door vakkrachten hoeven te worden uitgevoerd.

Bron: Inclusieve Arbeidsorganisatie (2018)

Colofon

Uitgave: UWV Afdeling
Arbeidsmarktinformatie en -advies
Inlichtingen: lisan.vandenbeukel@uwv.nl
Auteur: Lisan van den Beukel