

Stand van de Retail

...Cijfers, grafieken en duidingen over de detailhandel

Sonny Duijn
Sector Economie
Retail & Leisure

Sector Advisory
Juni 2018



INHOUDSOPGAVE

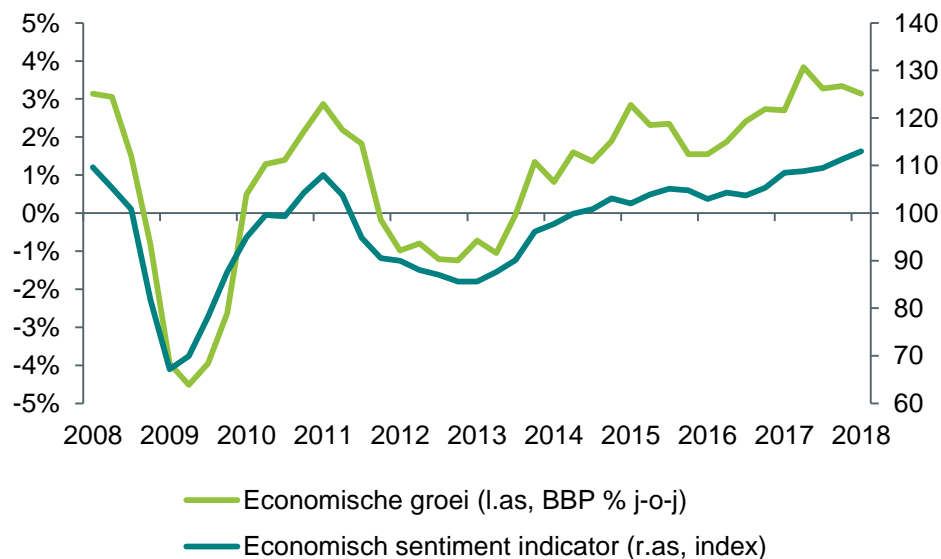
» Deze maand in uitgelicht: Meer winkeliers zien tekort aan personeel

1	Macro-economie	▶ Lagere groeiverwachting Nederlandse economie	3
2	Vertrouwen en bestedingen	▶ Consumentenvertrouwen blijft hoog in juni	4
3	Overige macro-indicatoren	▶ Lager aantal faillissementen in autohandel	5
4	Sectorbeeld	▶ Retail groeit, maar vooral online	6
5	Uitgelicht	▶ Meer winkeliers zien tekort aan personeel	7
6	Actualiteit	▶ In het nieuws	8
7	Insights	▶ Laatste berichten op Insights	10
	Appendix	▶ Contactgegevens, disclaimer en extra informatie	11

1) Macro-economie

Hoogconjunctuur iets minder 'hoog' voor Nederlandse economie

	2016	2017	2018	2019
BBP	2,1	3,0	2,9	2,5
Particuliere consumptie	1,5	1,9	2,8	2,3
Overheidsconsumptie	1,1	1,1	3,0	2,3
Investerings	5,2	6,2	6,2	4,2
Uitvoer	4,1	5,6	3,2	4,3
Invoer	3,9	5,1	4,1	4,7
Consumentenprijzen (CPI)	0,3	1,4	1,6	2,5
Lonen particuliere sector	1,6	1,6	2,2	3,0



▶ Nederlandse economie groeit iets minder hard

Wij verlagen onze groeiverwachting voor de Nederlandse economie voor het huidige jaar iets: waar we eerder uitgingen van een bbp-groei van 3,3% in 2018, gaan we nu uit van 2,9% groei. Dit heeft te maken met de tragere groei in de eurozone dan eerder verwacht en het iets tegenvallende eerste kwartaal.

▶ Wereldhandel is vertraagd

De groei van de wereldhandel is in het eerste kwartaal flink vertraagd. In lijn daarmee kromp de Nederlandse export ten opzichte van het kwartaal ervoor, wat de groei van het bbp drukt.

▶ Internationale sentimentsindicatoren wat gedaald

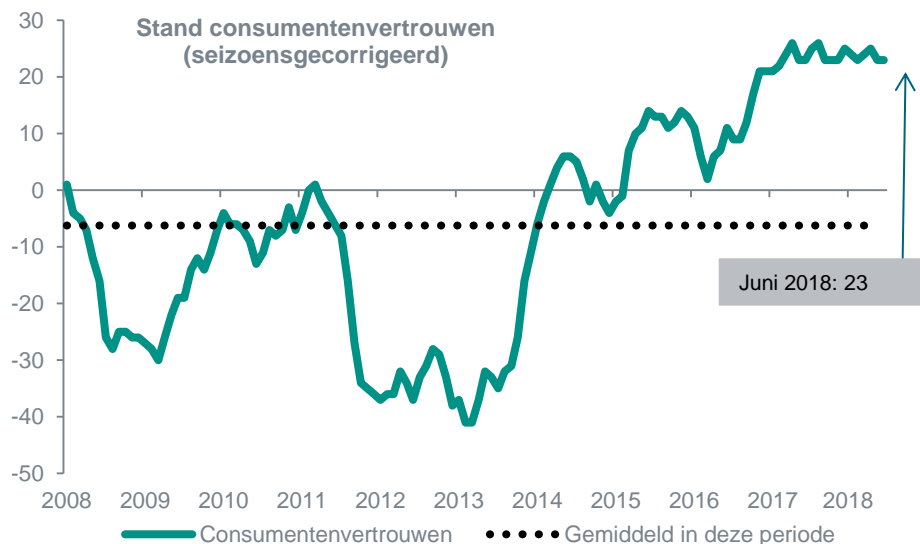
Er was ook sprake van een daling van internationale sentimentsindicatoren. Hierbij kunnen meerdere factoren een rol spelen: denk aan het internationale handelsconflict, de politieke situatie in Italië (die de Italiaanse overheidsfinanciën kunnen doen verslechteren), het winterweer, de griepgolf en de stakingen.

▶ Maar: consumptie stijgt

Ondertussen stijgt de binnenlandse consumptie fier door, geholpen door het hogere beschikbaar inkomen van de consument. Hierbij helpt de groei van het aantal banen. De consumptieprognose is dus niet gedaald. Sterker nog: onze prognose voor de particuliere consumptiegroei in 2018 is iets gestegen, naar 2,8%.

2) Vertrouwen en bestedingen

Vertrouwen consument hoog

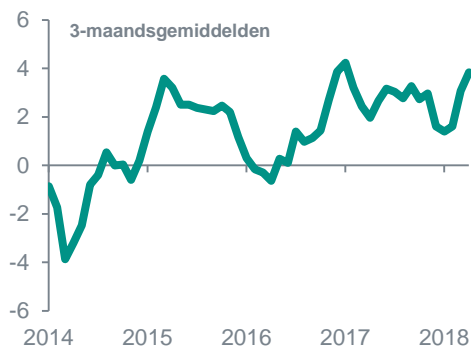


- ▶ Het consumentenvertrouwen bleef ook in de maand juni hoog, waarmee het nog altijd rond het hoogste punt sinds 2001 staat. Daarmee staat het consumentenvertrouwen ruim boven het gemiddelde in de afgelopen maanden.
- ▶ Consumenten blijven positief over hun economische situatie en positief over hun financiële situatie in de komende tijd. Over de indicator 'gunstige tijd voor grote aankoop' werden ze een fractie minder positief, maar deze blijft op hoog niveau.
- ▶ De consumptie steeg in de maand april duidelijk, vooral aan duurzame goederen. Bijvoorbeeld kleding, schoenen auto's en woninginrichting vallen hieronder. Ook de uitgaven aan diensten (waaronder bijvoorbeeld horeca-uitgaven en verzekeringen vallen) stegen duidelijk.

Consumentenbestedingen totaal



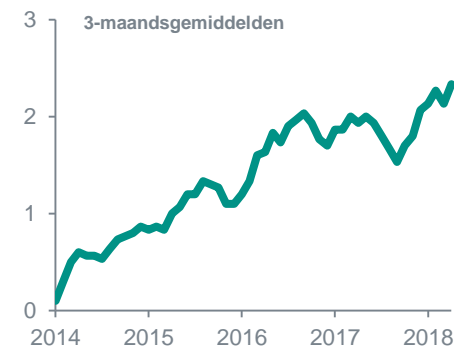
Bestedingen aan producten



Uitgaven aan voeding

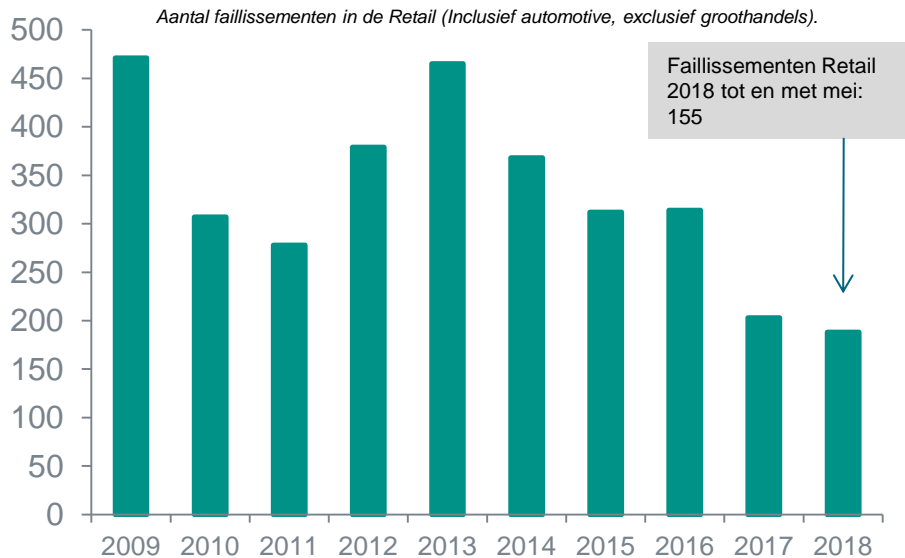


Bestedingen aan diensten



3) Overige macro indicatoren

Minder faillissementen in Automotive dankzij aantrekkende economie

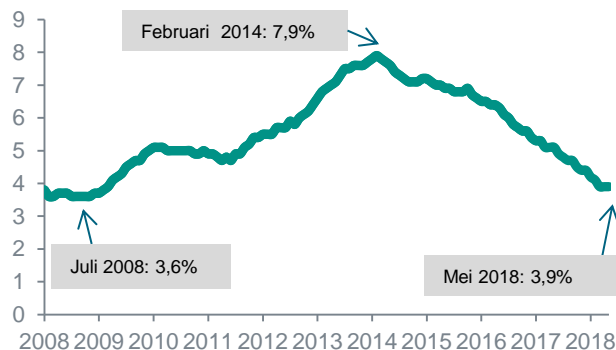


- ▶ In de maand mei waren er meer faillissementen in de Retail-sector dan in dezelfde maand een jaar eerder. Daarmee is er over de eerste vijf maanden sprake van een daling van ruim 7%, maar die daling moet vooral van de autohandel komen. In de detailhandel waren er per saldo slechts enkele faillissementen minder dan vorig jaar.
- ▶ Wij verwachten over het hele jaar hierin wel een forse daling, geholpen door de positieve economische omstandigheden.
- ▶ Het aantal transacties op de Nederlandse woningmarkt daalde in de maand mei opnieuw – mede door het opdrogen van het aanbod – maar de prijzen stijgen in deze markt wel. De werkloosheid bleef staan op 3,9%. Wij verwachten dat de werkloosheid verder daalt naar 3,5% in 2019.

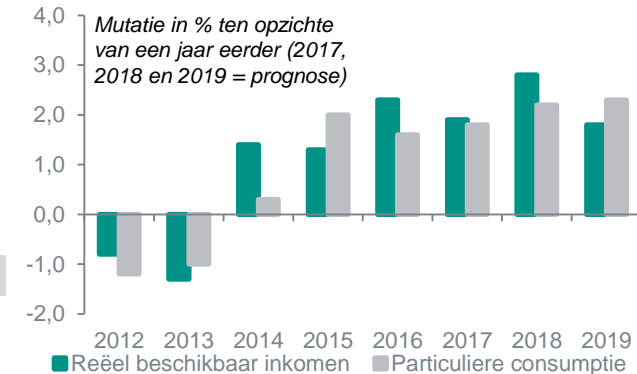
Daling transacties in woningmarkt



Werkloosheid op 3,9%

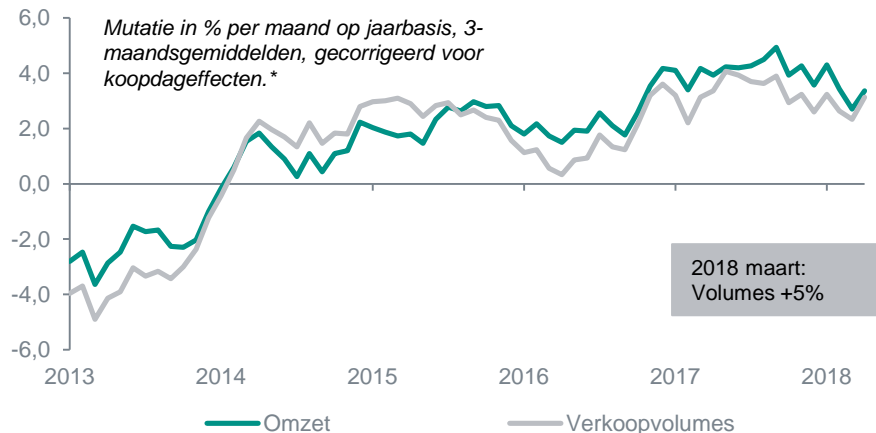


Besteedbaar inkomen hoger**



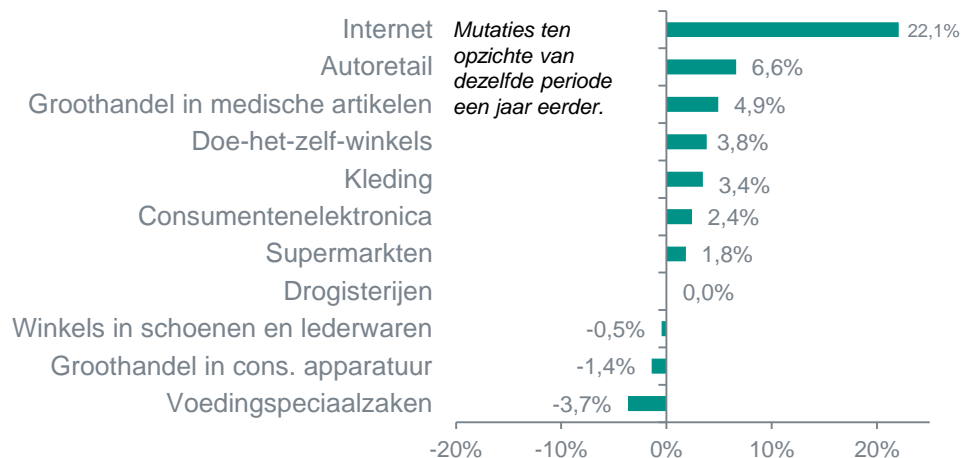
3) Sectorbeeld

Verkopen detailhandel stijgen, maar vooral online



Ontwikkeling verkoopvolumes in 2018 t/m april

Bij online Retail, groothandels en autoretail gaat het om over omzet, bij de overige hieronder weergegeven branches om verkoopvolumes.



- ▶ De verkoopvolumes in de detailhandel namen in de maand april flink toe, met 5,2%. Daarmee groeiden de verkoopvolumes met 3,1% in de eerste vier maanden van het jaar. De detailhandel presteert daarmee boven verwachting. De omzet nam – geholpen door per saldo hogere prijzen – zelfs met 3,5% toe. Daarmee presteert de detailhandel boven verwachting.
- ▶ De sterkste groei zit in de **online retail**, waar de omzet in 2018 tot en met april met 22,1% toenam. Het CBS maakt hierbij geen onderscheid in categorieën, maar de Thuiswinkel Marktmonitor (GfK) biedt inzicht in waar de toename van de online consumentenuitgaven zitten: bij Food (+42%), speelgoed (+34%), 'Health & Beauty' (+23%) en huishoudelijke elektronica (+18%) waren de grootste stijgingen waarneembaar.
- ▶ Van de in de kern 'fysieke' branches, wisten **doe-het-zelf-winkels** dit jaar tot en met april duidelijk te groeien in verkoopvolumes. Het aantal transacties op de woningmarkt stagneert, maar er is ruimte voor inhaalvraag via uitgestelde klussen. Binnen de doe-het-zelfmarkt is wel sprake van verschillen: de omzet uit verf en van elektrisch gereedschap is gedaald, terwijl tuinproducten een drijvende kracht zijn in de groei van de markt.
- ▶ Ook **kledingwinkels** lieten 3,4% groei zien in het jaar tot nu toe. In deze branche was wel sprake van prijsdruk, waardoor de omzet slechts 1,5% toenam.

5) Uitgelicht

Meer winkeliers ervaren tekort aan personeel



Welk (gewogen) percentage ondernemers ervaart tekort aan personeel als belemmering?	Tweede kwartaal 2014	Tweede kwartaal 2017	Tweede kwartaal 2018
Autohandel (eventueel incl reparatie)*	2%	9%	24%
Winkels in overige huishoudwaren (zoals meubels en dhz-artikelen)	2%	5%	17%
Tankstations	0%	11%	14%
Handel in auto-onderdelen	0%	1%	14%
Supermarkten/warenhuizen	1%	2%	13%
Detailhandel buiten een winkel (denk aan online)	onbekend	8%	13%
Winkels in overige artikelen (zoals kleding, schoenen, en drogisterij-artikelen)	1%	4%	6%
Voedingspecialzaken	2%	2%	5%
Winkels in consumentenelektronica	0%	5%	3%

- ▶ De rol van personeel in de Retail-sector wordt belangrijker in de komende jaren, als een winkel zich wil onderscheiden. In het concurrerende speelveld maken service, vriendelijkheid, sfeer en deskundigheid het verschil. In eerder onderzoek bleek al dat de invloed van die factoren op de klanttevredenheid groter is dan bijvoorbeeld het assortiment en de prijzen.
- ▶ Echter groeit ook in deze sector het tekort aan arbeidskrachten. Vorig jaar rond deze tijd ervoer slechts 3,5% het tekort als belemmering, inmiddels is snel gestegen dit 1 op de 10** winkels (10,4%). Hoewel dit percentage in een aantal andere sectoren hoger ligt, is dit ook voor Retailers een groeiend issue. En door het grote belang van personeel en de hogere eisen die gesteld worden, kan dit doorgroeien.
- ▶ Het sterkste wordt binnen de detailhandel dit ervaren bij de 'overige huishoudwaren', waar 1 op de zes ondernemingen hier last van heeft van deze belemmering. Hiervan maken bijvoorbeeld doe-het-zelf-producten en meubels een belangrijk deel uit. Maar ook bij tankstations, supermarkten/warenhuizen en webwinkels speelt dit.
- ▶ In de autohandel speelt dit nog meer. Een op de vier autobedrijven ervaart een tekort aan personeel als belemmering, waar dit een jaar geleden nog maar 9% was. In de toekomst kan dit een nog grotere rol spelen, als de aftersales in de automarkt meer IT-gerelateerd wordt door de opkomst van de elektrische auto. In de gespecialiseerde autoreparatie ervaart zelfs 27% het tekort als belemmering.
- ▶ Het is dan ook belangrijk voor bedrijven om te investeren in de service, kennis en personeel. Een zo hoog mogelijke gastvrijheid en deskundigheid is van belang om onderscheidend te kunnen zijn.
- ▶ Dit kan natuurlijk samengaan met investeringen in technologie. Zo ontwikkelde een leverancier aan de Retail-industrie een lopende band voor de kassa waarbij producten automatisch gescand worden, omdat ze onder een scanpoortje doorgaan. Hierdoor kan één kassière meerdere kassa's met gemak bedienen. Maar een bezuiniging aan die kant kan weer leiden tot investeringen in personeel in de winkel zelf, in het bieden van een zo goed mogelijke service, zodat mensen graag terug blijven komen naar de winkel.

6) Uitgezicht

Een greep uit het nieuws in de afgelopen periode

Doorbraak verwacht voor zelfrijdende auto



Kamera Express wil uitbreiden in België



Circulaire broeken as a service bij Mud Jeans



Klanten Carrefour kunnen via straks via Google Assistent shoppen



6 Uitgelicht

Een greep uit het nieuws in de afgelopen periode

Hoe maak je van een klant een fan?



Laser-etiket bij Jumbo om plastic terug te dringen



Tesco en Carrefour zoeken samenwerking

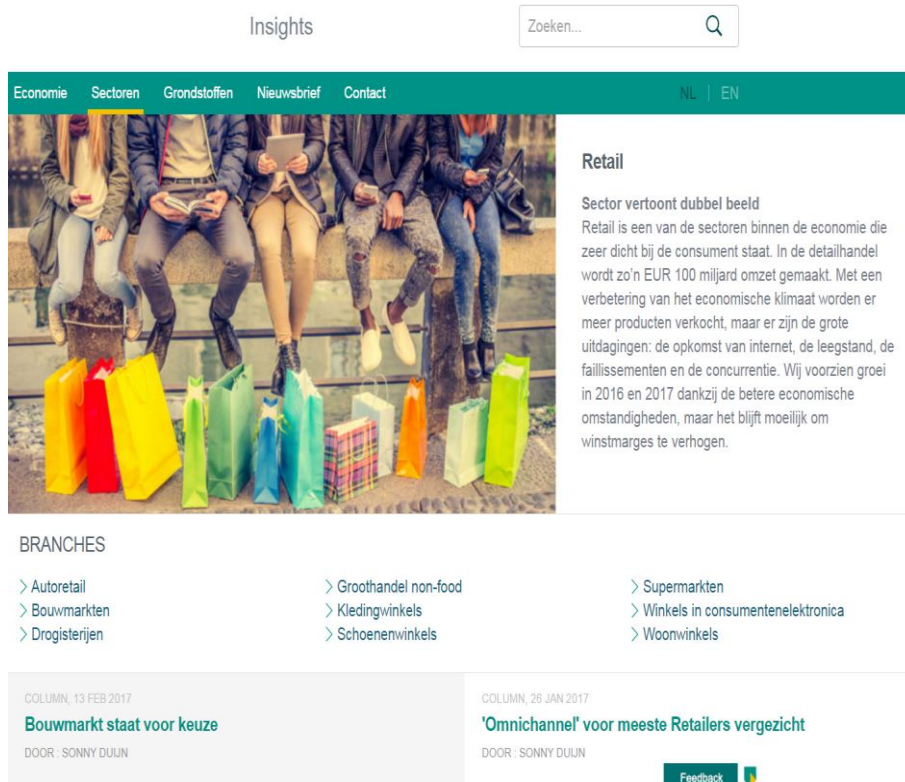


Kroger plant pilot met onbemande bezorgwagens



7 Insights

Laatste Retail-berichten op [Insights.abnamro.nl/retail](https://insights.abnamro.nl/retail)



The screenshot shows the website interface with a search bar at the top right containing the text 'Zoeken...'. Below the search bar is a navigation menu with links for 'Economie', 'Sectoren', 'Grondstoffen', 'Nieuwsbrief', and 'Contact'. The main content area features a large image of people sitting on a bench with several colorful shopping bags in front of them. To the right of the image is a section titled 'Retail' with a sub-heading 'Sector vertoont dubbel beeld'. The text below discusses the retail sector's performance, mentioning a turnover of 100 billion EUR and challenges like internet growth and competition. Below the main article is a 'BRANCHES' section with a grid of links: Autoretail, Groothandel non-food, Supermarkten, Bouwmarkten, Kledingwinkels, Winkels in consumentenelektronica, Drogisterijen, Schoenenwinkels, and Woonwinkels. At the bottom, there are two article teasers: one dated 13 FEB 2017 titled 'Bouwmarkt staat voor keuze' and another dated 26 JAN 2017 titled ''Omnichannel' voor meeste Retailers vergezocht'. A 'Feedback' button is visible at the bottom right of the article teasers.

- ▶ [Circulaire broeken als een service](#)
- ▶ [Geen tijd te verliezen voor autodealers](#)
- ▶ [Hoe maak je van bezoekers fans in de Retail en Leisure?](#)
- ▶ [Wie zijn de genomineerden voor de Circular Food Award?](#)
- ▶ [1 op 3 Nederlanders staat open voor bezitloos leven](#)
- ▶ [Moduplus en Bundles bieden 'zitten als service'](#)
- ▶ [E-bikes helpen fietsenbranche aan groei](#)
- ▶ [Bedrijfsleven houdt vertrouwen in groei bedrijfsactiviteit](#)
- ▶ [SmartStorage: efficiënter omgaan met ruimte en spullen](#)
- ▶ [Minder faillissementen Retail in eerste kwartaal 2018](#)
- ▶ [Verveling als kans voor Retail en Leisure](#)
- ▶ [The Voice of Nederland](#)

Appendix Contactgegevens, disclaimer en extra informatie

ABN AMRO Sector Advisory

	Sander van Wijk	<i>Hoofd Sector Advisory</i>	sander.van.wijk@nl.abnamro.com				
	Franka Rolvink-Couzy	<i>Hoofd Sector Research</i>	franka.rolvink@nl.abnamro.com				
	Rishma Hoeba	<i>Secretaresse</i>	rishma.hoeba@nl.abnamro.com				
Agrarisch	Pierre Berntsen	<i>Sector Banker</i>	pj.berntsen@nl.abnamro.com	Industrie	David Kemps	<i>Sector Banker</i>	david.kemps@nl.abnamro.com
	Jan de Ruyter	<i>Sector Banker</i>	jan.de.ruyter@nl.abnamro.com		Casper Burgering	<i>Sector Econoom</i>	casper.burgering@nl.abnamro.com
	Nadia Menkveld	<i>Sector Econoom</i>	nadia.menkveld@nl.abnamro.com		Alexander Goense	<i>Sector Analist</i>	alexander.goense@nl.abnamro.com
	Martijn Leguijt	<i>Sector Analist</i>	martijn.leguijt@nl.abnamro.com				
Food	Rob Morren	<i>Sector Banker</i>	rob.morren@nl.abnamro.com	Bouw	Petran van Heel	<i>Sector Banker</i>	petran.van.heel@nl.abnamro.com
	Nadia Menkveld	<i>Sector Econoom</i>	nadia.menkveld@nl.abnamro.com		Madeline Buijs	<i>Sector Econoom</i>	madeline.buijs@nl.abnamro.com
	Martijn Leguit	<i>Sector Analist</i>	martijn.leguit@nl.abnamro.com		Bram van Amerongen	<i>Sector Analist</i>	bram.van.amerongen@nl.abnamro.com
TMT	Steven Peters	<i>Sector Banker</i>	steven.peters@nl.abnamro.com	Transport & Logistiek	Bart Banning	<i>Sector Banker</i>	bart.banning@nl.abnamro.com
	Kasper Buiting	<i>Sector Econoom</i>	kasper.buiting@nl.abnamro.com		Madeline Buijs	<i>Sector Econoom</i>	madeline.buijs@nl.abnamro.com
	Justine Vijver	<i>Sector Analist</i>	justine.vijver@nl.abnamro.com		Bram van Amerongen	<i>Sector Analist</i>	bram.van.amerongen@nl.abnamro.com
Zakelijke diensten	Han Mesters	<i>Sector Banker</i>	han.mesters@nl.abnamro.com	Healthcare	Anja van Balen	<i>Sector Banker</i>	anja.van.balen@nl.abnamro.com
	Kasper Buiting	<i>Sector Econoom</i>	kasper.buiting@nl.abnamro.com		Laura Kranenburg	<i>Sector Analist</i>	laura.kranenburg@nl.abnamro.com
	Justine Vijver	<i>Sector Analist</i>	justine.vijver@nl.abnamro.com				
Retail	Henk Hofstede	<i>Sector Banker</i>	henk.hofstede@nl.abnamro.com	Onderwijs	Eric Zwaard	<i>Sector Banker</i>	eric.zwaard@nl.abnamro.com
	Sonny Duijn	<i>Sector Econoom</i>	sonny.duijn@nl.abnamro.com		Laura Kranenburg	<i>Sector Analist</i>	laura.kranenburg@nl.abnamro.com
	Selma van der Graaf	<i>Sector Analist</i>	selma.van.der.graaf@nl.abnamro.com				
Leisure	Stef Driessen	<i>Sector Banker</i>	stef.driessen@nl.abnamro.com	Grondstoffen:			
	Sonny Duijn	<i>Sector Econoom</i>	sonny.duijn@nl.abnamro.com	- Industriële Metalen	Casper Burgering	<i>Sector Econoom</i>	casper.burgering@nl.abnamro.com
	Selma van der Graaf	<i>Sector Analist</i>	selma.van.der.graaf@nl.abnamro.com	- Agricommodities	Nadia Menkveld	<i>Sector Econoom</i>	nadia.menkveld@nl.abnamro.com

Disclaimer:

De in deze publicatie neergelegde opvattingen zijn gebaseerd op door ABN AMRO betrouwbaar geachte gegevens en informatie. Noch ABN AMRO, noch functionarissen van de bank kunnen aansprakelijk worden gesteld voor in deze publicatie eventueel aanwezige onjuistheden. De weergegeven opvattingen en prognoses houden niet meer in dan onze eigen visie en kunnen zonder nadere aankondiging worden gewijzigd. Het gebruik van tekst en/of cijfers uit deze publicatie is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld.

©ABN AMRO, mei 2018