

# Stand van de Retail

*...Cijfers, grafieken en duidingen over de detailhandel*

**Sonny Duijn**  
Sector Economie  
Retail & Leisure

**Sector Advisory**  
*April 2017*



# Stand van de Retail – Minder faillissementen in Retail dan vorig jaar

25 april 2017

## Inhoudsopgave

sheet

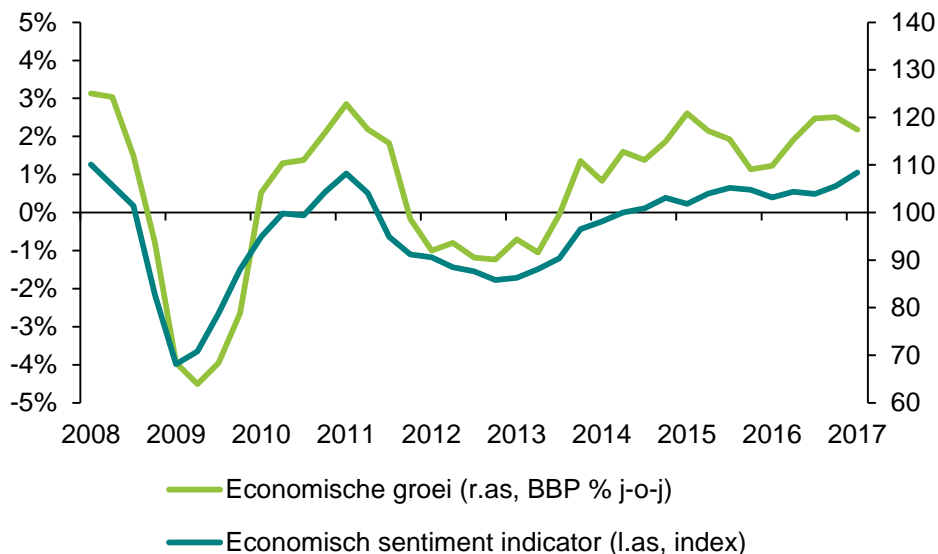


1	Macro-economie	▶	Economie draait goed, positieve signalen voor begin 2017	3
2	Vertrouwen en bestedingen	▶	Consumentenvertrouwen op hoogste niveau sinds begin 2001	4
3	Overige macro-indicatoren	▶	Werkloosheid, woningmarkt, faillissementen, koopkracht	5
4	Sectorbeeld	▶	Verkopen in detailhandel in de lift	6
5	Uitgelicht	▶	Circulariteit wint aan belang binnen Retail	7
6	Actualiteit	▶	In het nieuws, de afgelopen tijd	8, 9
7	Insights	▶	Laatste berichten op Insights	10
	Appendix	▶	Contactgegevens, disclaimer en extra informatie	11

# 1 Macro-economie - Nederland

## Economie draait goed, positief signalen over begin 2017

	2015	2016	2017	2018
<b>BBP</b>	2,0	2,1	2,4	1,7
Particuliere consumptie	1,8	1,7	2,1	1,6
Overheidsconsumptie	0,2	1,0	1,0	1,2
Investerings	9,9	4,8	4,0	3,0
Uitvoer	5,0	3,3	3,8	4,0
Invoer	5,8	3,6	4,1	4,2
Consumentenprijzen (CPI)	0,6	0,3	1,6	1,5
Lonen particuliere sector	1,2	1,7	1,8	2,2



### ► Nederlandse economie doet het goed

De economie doet het beter dan verwacht. In de tweede helft van 2016 draaide de economie boven verwachting en ook de signalen over begin 2017 zijn gunstig.

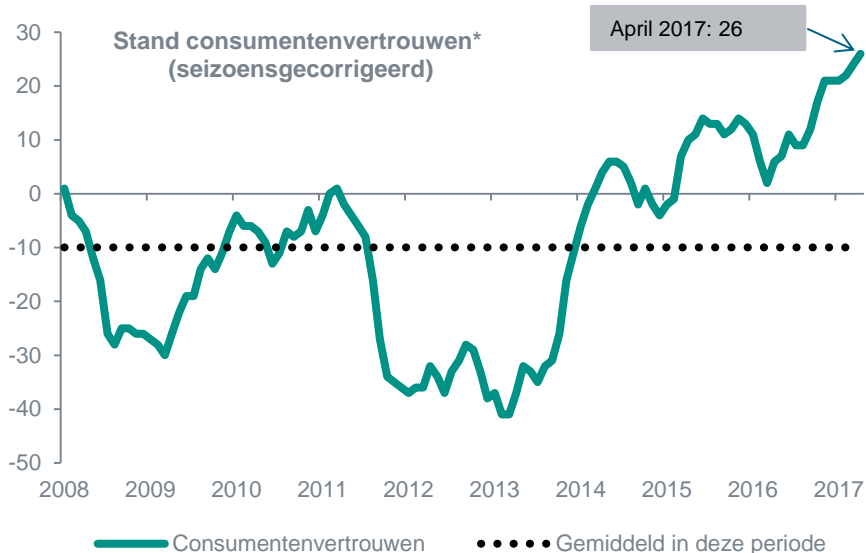
### ► Sterke stijging goederenuitvoer

In het laatste kwartaal van 2016 namen de meeste bestedingen toe ten opzichte van het voorgaande kwartaal. Vooral de goederenuitvoer en de consumptie van gezinnen deden het goed. De investeringen in woningen namen eveneens toe, maar minder dan in de voorgaande kwartalen. Ook de overheidsconsumptie steeg. Opmerkelijk is de verdere daling van de bedrijfsinvesteringen. Dat kwam opnieuw door een zeer forse daling - met een kwart - van de investeringen in transportmiddelen.

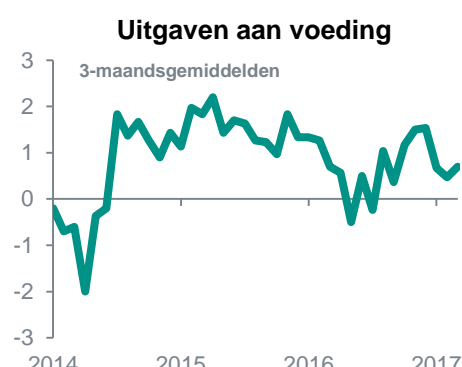
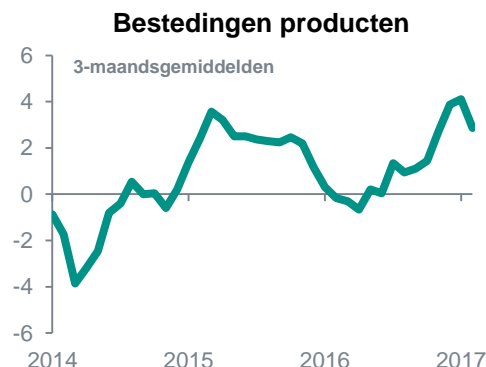
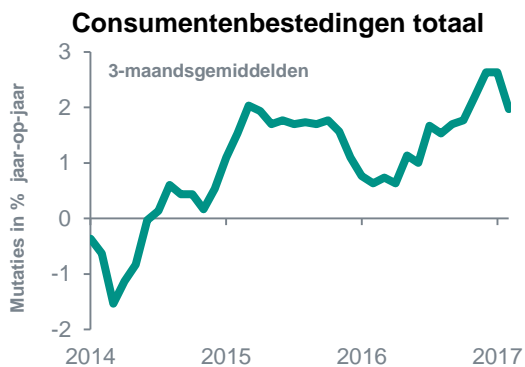
### ► Positief begin van 2017

De cijfers die tot dusverre beschikbaar zijn, doen vermoeden dat de lichte terugval van de kwartaal-op-kwartaalgroei die eind vorig jaar te zien was niet doorzet. Die aanwijzing komt van de 'harde' cijfers (realisaties) en de 'zachte' cijfers (stemmingsindicatoren). Ook het consumentenvertrouwen is flink verbeterd, zoals op de volgende pagina te zien is. Voor 2017 gaan wij uit van een bbp-groei van 2,4%, waarbij de particuliere consumptie (+2,1%) nog iets harder toeneemt dan het besteedbaar inkomen. Dit heeft te maken met uitgestelde uitgaven.

## Consumentenvertrouwen op hoogste punt sinds begin 2001



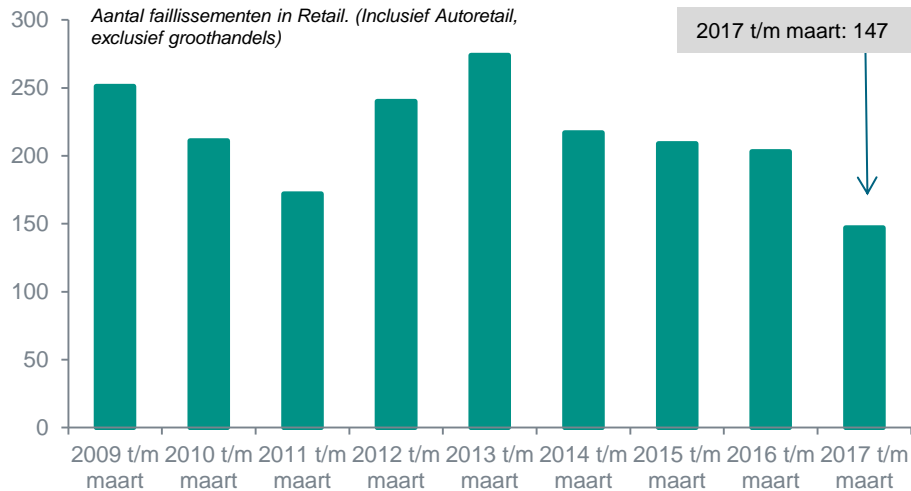
- ▶ Het consumentenvertrouwen nam in de maand april opnieuw toe. Deze indicator bereikte zelfs de hoogste score sinds begin 2001.
- ▶ Vooral over de economische omstandigheden is de consument positief gestemd. Maar ook over de eigen financiële situatie verdween het pessimisme naar de achtergrond. Bovendien ziet de consument de huidige periode als gunstig voor grote aankopen.
- ▶ De bestedingen door consumenten stegen in februari met 0,8%. Het tempo van de groei vertraagde daarmee wel, zoals in februari vorig jaar ook gebeurde. De groei in uitgaven zit bijvoorbeeld bij woninginrichting en kleding. Dit laatste heeft te maken met het aanhouden van de flinke groei van de woningmarkt, zoals ook in volgende slide te zien.



### 3

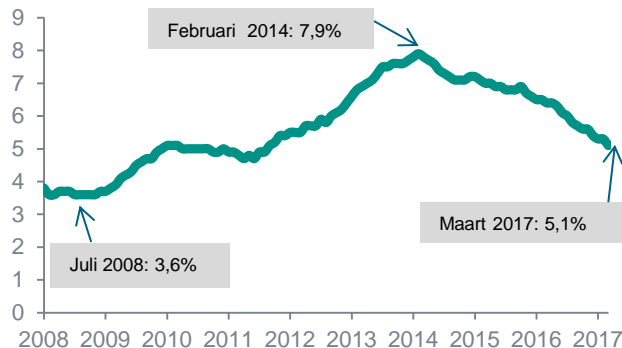
## Overige macro-economische indicatoren

### Minder faillissementen dan in voorgaande jaren

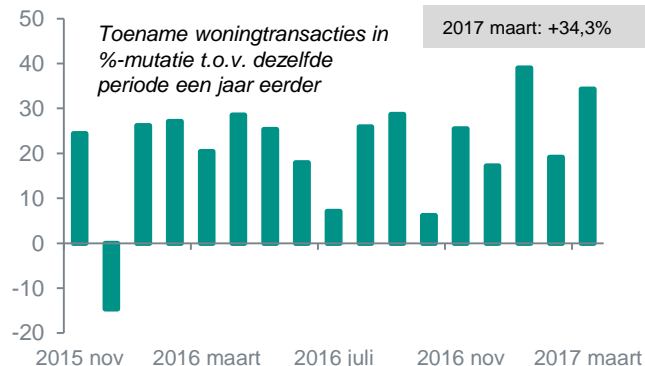


- ▶ Het aantal faillissementen in de detailhandel lag in het eerste kwartaal van dit jaar 28% onder het niveau van dezelfde periode in 2016. Exclusief automotive bedroeg de daling zelfs 38%. Vorig jaar eindigde het aantal faillissementen in de sector over het gehele jaar al op het laagste niveau sinds 2008, dankzij de gunstige economische omstandigheden.
- ▶ De fikse volumegroei op jaarbasis voor Retail in het vierde kwartaal van 2016 scheelt ook een aantal faillissementen. Het vierde kwartaal is belangrijk: dan zijn de kasstromen het hoogst.
- ▶ Bij winkels in 'overige huishoudelijke artikelen', winkels in recreatie, voedingspecialzaken en een aantal overige branches daalde het aantal faillissementen. Binnen bijvoorbeeld de autobranche lag het aantal faillissementen in het eerste kwartaal wel hoger.

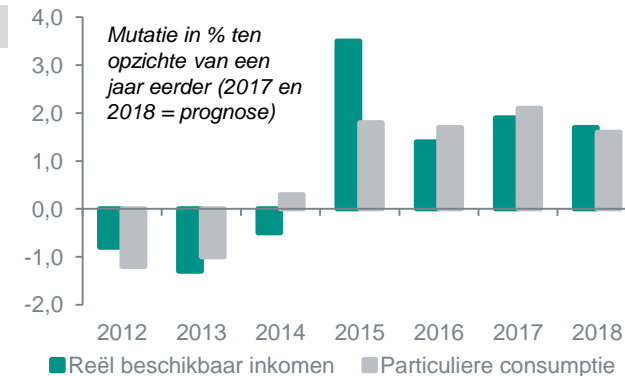
### Werkloosheid (als % beroepsbevolking) lager\*



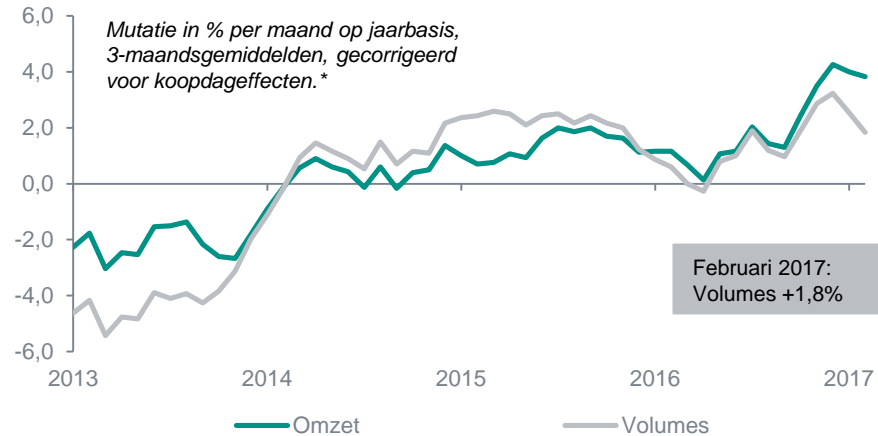
### Versnelling in woningtransacties



### Besteedbaar inkomen hoger\*\*



## Detailhandel begint jaar met duidelijke groei verkopen



## Ontwikkeling verkoopvolumes in januari en februari 2017

\*\*Bij online retail gaat het om omzet.



- ▶ De **detailhandel** realiseerde in de eerste maanden van het jaar – na correctie van de samenstelling van koopdagen – een duidelijke groei. De verkoopvolumes binnen de detailhandel lagen in de eerste maanden 2,4% hoger dan in dezelfde periode vorig jaar, terwijl de omzet zelfs met 4,5% steeg. Het hoge consumentenvertrouwen en de verbeterde koopkracht bij de consument speelt hierbij een positieve rol, omdat dit zich vertaalt in hogere bestedingen.
- ▶ Onder de branches zijn wel verschillen te zien. **Doe-het-zelf-winkels** weten dankzij de aanhoudende groei van het aantal transacties op de Nederlandse woningmarkt, duidelijke volumegroei te realiseren.
- ▶ Ook **supermarkten**, winkels in verzorging (als **drogisterijen**) en **kledingwinkels** weten dit jaar tot dusverre groei te realiseren in verkoopvolumes. De **Online Retail** groeide met 15,7%.
- ▶ Winkels in **schoenen en lederwaren** zagen de verkoopvolumes dit jaar tot nu toe dalen, maar in een lager tempo dan over het jaar 2016. Bovendien: wanneer de internetverkoop meegenomen worden en een correctie plaatsvindt voor het aantal verdwenen winkels uit de markt, is zelfs sprake van een stijging (InRetail). Dat de consumentenbestedingen aan schoenen toenamen in de eerste maanden van het jaar, is gunstig voor deze winkels en biedt hoop. Daarbij ondervindt men wel hinder van kledingwinkels die schoenen verkopen.

## Circulair ondernemen in Retail in opkomst

## De circulaire economie volgens ABN AMRO\*



- ▶ Grondstoffen raken langzamerhand op, en de grenzen van belasting op ons milieu lijken inmiddels bereikt.
- ▶ Sinds de Industriële Revolutie is de economie gebaseerd op een lineair productiemodel. Veel waarde gaat hierin verloren. Een explosieve vraag naar grondstoffen heeft geleid tot uitputting van natuurlijk kapitaal en verlies aan biodiversiteit op aarde.
- ▶ De overstap van lineair naar circulair betekent dat grondstoffengebruik verminderd wordt door producten en productieprocessen anders in te richten. In de Retail zijn hier ook al voorbeelden van. Zo verlengt Leapp de levensduur van Apple-producten, en ontstaan Product-as-a-Service-modellen bij bijvoorbeeld Auping, Car2Go, Mud Jeans en Dutch Spirit. Door eigenaar te blijven van producten dragen zij bij aan het efficiënter gebruik en hergebruik van producten.
- ▶ Ondernemingen die circulariteit in een deel van de bedrijfsprocessen verankeren, kunnen dit om maatschappelijke argumenten te doen. Zo is met het huidige productie- en consumptietempo, in 2050 meer gewicht in de zee aan plastic dan aan levende vissen. Maar ook economische argumenten spelen een rol: het is mogelijk geld te besparen binnen een circulaire strategie.
- ▶ Transparantie is voor retailers belangrijk bij een circulaire strategie: bijvoorbeeld over de kostprijs van producten en de milieukosten van een product. Lees meer in deze column.

## Een greep uit het nieuws in de afgelopen periode

Vooral auto uit A-segment in trek bij private lease



Mogelijk grote fusie in fietsenbranche



Bol.com start met bezorgabonnement

Verkopen Zakelijk Cadeaubon Inloggen Bes

**bol.com** <sup>GO</sup>

Waar ben je naar op zoek?

Kies een categorie

Nieuw: Vanaf nu staan alle categorieën gemakkelijk onder één knop.

Gratis verzending van 20 euro, gratis retourneren, bezorging waar en wanneer je wilt met **Select**

word lid van **Select** 

Nu voor **14,99**

en betaal een jaar lang g...  
voor ruim 300.000 Select

Test bij Adidas: consument ontwerpt trui zelf





## Een greep uit het nieuws in de afgelopen periode

V&D Concepthouse start app FrenzZalando opent vierde fysieke winkel in DuitslandWinkelverkopen in eurozone gestegenWessanen profiteert van trend naar biologisch

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

Insights Zoeken...

Economie Sectoren Grondstoffen Nieuwsbrief Contact NL | EN

### Retail

Sector vertoont dubbel beeld  
Retail is een van de sectoren binnen de economie die zeer dicht bij de consument staat. In de detailhandel wordt zo'n EUR 100 miljard omzet gemaakt. Met een verbetering van het economische klimaat worden er meer producten verkocht, maar er zijn de grote uitdagingen: de opkomst van internet, de leegstand, de faillissementen en de concurrentie. Wij voorzien groei in 2016 en 2017 dankzij de betere economische omstandigheden, maar het blijft moeilijk om winstmarges te verhogen.

BRANCHES

- > Autoretail
- > Groothandel non-food
- > Supermarkten
- > Bouwmarkten
- > Kledingwinkels
- > Winkels in consumentenelektronica
- > Drogisterijen
- > Schoenenwinkels
- > Woonwinkels

COLUMN, 13 FEB 2017  
**Bouwmarkt staat voor keuze**  
DOOR: SONNY DUIN

COLUMN, 26 JAN 2017  
**'Omnichannel' voor meeste Retailers vergezicht**  
DOOR: SONNY DUIN

Feedback

- ▶ [Met je winkel naar het buitenland: hoe doe je dat?](#)
- ▶ [Noodzaak tot circulair ondernemen in Retail](#)
- ▶ [Detailhandel start jaar met duidelijke groei](#)
- ▶ [Retail groeit verder, horeca versterkt winkelstraat](#)
- ▶ [Concurrentie noopt schoenenbranche tot vernieuwing](#)
- ▶ [E-commerce over de grens: kansen voor Retailers](#)
- ▶ [Optimisme consument stuwt verkopen, maar niet voor iedereen](#)
- ▶ [Bouwmarkt staat voor keuze](#)
- ▶ [Omnichannel voor meeste Retailers vergezicht](#)
- ▶ [Leegstand in Retail afgenomen met regionale verschillen](#)
- ▶ [Mooie kerstbonus voor Retailers](#)

# A Appendix – Contactgegevens, disclaimer en extra informatie

## ABN AMRO Sector Advisory

	Sander van Wijk -vacant-	Hoofd Sector Advisory Hoofd Sector Research	sander.van.wijk@nl.abnamro.com				
	Maria Gambin Andres	Secretaresse	maria.gambin.andres@nl.abnamro.com				
<b>Industrie &amp; Industriële Metalen</b>	David Kemps Casper Burgering Roderick Vos	Sector Banker Sector Econoom Sector Analyst	david.kemps@nl.abnamro.com casper.burgering@nl.abnamro.com roderick.vos@nl.abnamro.com	<b>Agrarisch</b>	Pierre Bermtsen Jan de Ruyter Nadia Menkveld Martijn Leguit	Sector Banker Sector Banker Sector Econoom Sector Analyst	pj.bermtsen@nl.abnamro.com jan.de.ruyter@nl.abnamro.com nadia.menkveld@nl.abnamro.com martijn.leguit@nl.abnamro.com
<b>Bouw</b>	Petran van Heul Madeline Buijs Bram van Amerongen	Sector Banker Sector Econoom Sector Analyst	petran.van.heul@nl.abnamro.com madeline.buijs@nl.abnamro.com bram.van.amerongen@nl.abnamro.com	<b>Food</b>	Rob Morren Nadia Menkveld Martijn Leguit	Sector Banker Sector Econoom Sector Analyst	rob.morren@nl.abnamro.com nadia.menkveld@nl.abnamro.com martijn.leguit@nl.abnamro.com
<b>Transport &amp; Logistiek</b>	Bart Banning Madeline Buijs Bram van Amerongen	Sector Banker Sector Econoom Sector Analyst	bart.banning@nl.abnamro.com madeline.buijs@nl.abnamro.com bram.van.amerongen@nl.abnamro.com	<b>Retail</b>	Henk Hofstede Sonny Duijn Saskia van de Scheur	Sector Banker Sector Econoom Sector Analyst	henk.hofstede@nl.abnamro.com sonny.duijn@nl.abnamro.com saskia.van.de.scheur@nl.abnamro.com
<b>TMT</b>	Steven Peters Kasper Buiting Justine Vijver	Sector Banker Sector Econoom Sector Analyst	steven.peters@nl.abnamro.com kasper.buiting@nl.abnamro.com justine.vijver@nl.abnamro.com	<b>Leisure</b>	Stef Driessen Sonny Duijn Saskia van de Scheur	Sector Banker Sector Econoom Sector Analyst	stef.driessen@nl.abnamro.com sonny.duijn@nl.abnamro.com saskia.van.de.scheur@nl.abnamro.com
<b>Zakelijke diensten</b>	Han Mesters Kasper Buiting Justine Vijver	Sector Banker Sector Econoom Sector Analyst	han.mesters@nl.abnamro.com kasper.buiting@nl.abnamro.com justine.vijver@nl.abnamro.com	<b>Grondstoffen:</b>			
				- Industriële Metalen	Casper Burgering	Sector Econoom	casper.burgering@nl.abnamro.com
				- Agricommodities	Nadia Menkveld	Sector Econoom	nadia.menkveld@nl.abnamro.com

Voor meer sectorkennis, zie [abnamro.insights.nl](http://abnamro.insights.nl)



en volg ons op



via [ABNAMROSectorkennis](https://twitter.com/ABNAMROSectorkennis)

This document has been prepared by ABN AMRO. It is solely intended to provide financial and general information on the sector developments in the Netherlands. The information in this document is strictly proprietary and is being supplied to you solely for your information. It may not (in whole or in part) be reproduced, distributed or passed to a third party or used for any other purposes than stated above. This document is informative in nature and does not constitute an offer of securities to the public, nor a solicitation to make such an offer.

No reliance may be placed for any purposes whatsoever on the information, opinions, forecasts and assumptions contained in the document or on its completeness, accuracy or fairness. No representation or warranty, express or implied, is given by or on behalf of ABN AMRO, or any of its directors, officers, agents, affiliates, group companies, or employees as to the accuracy or completeness of the information contained in this document and no liability is accepted for any loss, arising, directly or indirectly, from any use of such information. The views and opinions expressed herein may be subject to change at any given time and ABN AMRO is under no obligation to update the information contained in this document after the date thereof.

Before investing in any product of ABN AMRO Bank N.V., you should obtain information on various financial and other risks and any possible restrictions that you and your investments activities may encounter under applicable laws and regulations. If, after reading this document, you consider investing in a product, you are advised to discuss such an investment with your relationship manager or personal advisor and check whether the relevant product –considering the risks involved- is appropriate within your investment activities. The value of your investments may fluctuate. Past performance is no guarantee for future returns. ABN AMRO reserves the right to make amendments to this material.

© ABN AMRO, 2017