

De Nederlandse detailhandel



De Nederlandse detailhandel blijft op alle vlakken groeien. De branche profiteert van het herstel op de arbeidsmarkt, de verbeterde koopkracht en het aantrekkelijke consumentenvertrouwen. Consumenten geven meer geld uit en bovendien zijn binnenlandse factoren die de groei drukten (zoals de haperende woningmarkt) afgezwakt of helemaal verdwenen. Toch is het niet alles goud wat er blinkt. Lang niet alle retailers hebben namelijk het juiste antwoord gevonden op de veranderde consumentenvraag, de opkomst van online winkelen en de toenemende concurrentie. De kloof tussen winnaars en verliezers zal dan ook groter worden. Om succesvol te zijn, zullen detaillisten moeten investeren in vernieuwing, onderscheidend vermogen, samenwerking en ontwikkeling van het personeel.

Verwachtingen in de detailhandel

Omzet en winst

De omzet in de detailhandel blijft groeien. In het tweede kwartaal van dit jaar heeft de branche 4,1% meer omgezet dan in hetzelfde kwartaal van 2016, zo blijkt uit cijfers van het CBS. De groei was over de hele linie zichtbaar. De verkopen stegen met 3,6%.

Voor de komende twaalf maanden zijn detaillisten eveneens positief. Ze verwachten gemiddeld een omzetstijging van 8,4% en een winstgroei van 9,9%, zo komt naar voren uit het SRA-BiZ-onderzoek. De omzetprognose blijft achter bij die voor het mkb als geheel (+10,1%), maar de winstverwachting ligt iets hoger (+9,1%).

Kosten

Adviesbureau McKinsey heeft in opdracht van brancheorganisatie Detailhandel Nederland onderzoek gedaan naar de toekomst van de Nederlandse detailhandel ('Werk aan de winkel',

2016). McKinsey concludeert dat er in de branche 55.000 tot 130.000 voltijdbanen dreigen te verdwijnen als er niet snel grote veranderingen in gang worden gezet. Detaillisten in het mkb zien de personeelskosten in de komende maanden juist relatief sterk toenemen: +5,9%, versus +4,2% voor het mkb als geheel.

Detaillisten gaan ervan uit dat de inkoopwaarde in de komende twaalf maanden met ruim 4% zal toenemen, versus een groei van 3,1% voor het mkb.

Kansen en bedreigingen

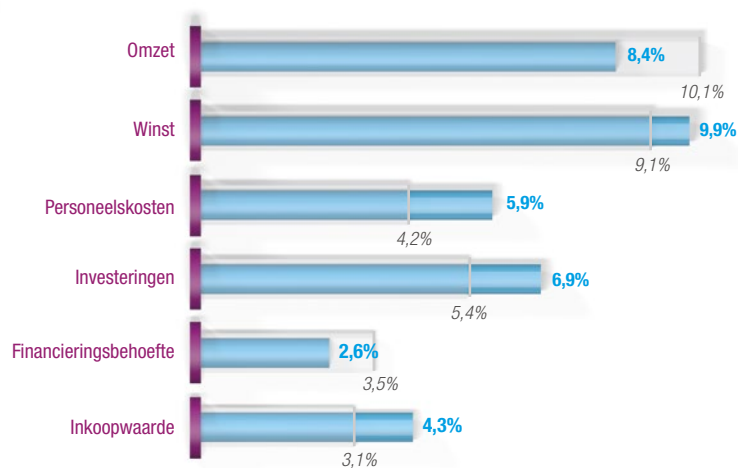
De detailhandel heeft de afgelopen jaren onvoldoende geïnvesteerd in de ontwikkeling van winkels en formules. Dit komt deels doordat de crisis de vermogens van veel ondernemers heeft uitgehold. Het gevolg is dat niet iedereen de middelen heeft om op de ontwikkelingen in te spelen. Het schort de detaillist hierbij soms ook aan de juiste kennis en kunde. Samenwerking wordt al met al steeds belangrijker. Dit biedt tevens de mogelijkheid om schaal te creëren om nieuwe technologieën te testen en

Financiële verwachtingen van detaillisten

(komende 12 maanden)

● Percentage detailhandel

● Mkb-gemiddelde



om klantgegevens te delen. Toch ziet slechts 20% van de respondenten in ons onderzoek samenwerking en netwerken als een belangrijke kans. De nadruk ligt veel meer op een efficiëntere manier van werken en de financiële situatie van het bedrijf (beide genoemd door 44,4% van de respondenten).

Een sterke bedreiging is het verkrijgen van financiering, vindt ruim een derde van de ondernemers. De investeringsbereidheid is in de branche relatief sterk, maar een gebrek aan financiering kan een kink in de kabel betekenen.

KPI's

De omzet per fte is voor detaillisten de belangrijkste kritische succesfactor (genoemd door 82,9% van de respondenten), gevolgd door het aantal gewerkte uren en het percentage aan fysieke omzet. Het percentage aan onlineomzet is voor 34,3% van de ondernemers belangrijke stuurinformatie.

Gezondheid en financiering

Kredietwaardigheid

Het aantal faillissementen in de detailhandel is in de eerste helft van 2017 met 40% gedaald versus dezelfde periode een jaar eerder, zo blijkt uit cijfers van ABN AMRO. Uit de analyse van SRA-BiZ komt naar voren dat het percentage detaillisten dat aan al de financiële verplichtingen kan voldoen (een PD-rating lager dan 1), is toegenomen van 65,7% in 2015 naar bijna

75,7% in 2016. Dit is nog iets lager dan het mkb-gemiddelde (78,7%). Verder is het percentage retailbedrijven in de risicozone (PD-rating hoger dan 3) gedaald van ruim 22% in 2015 naar 10% in 2016.

Investerings

Het investeringssaldo (de investeringen in vaste activa minus het desinvesteringssaldo) is in 2016 stabiel gebleven ten opzichte van het jaar ervoor. Ten opzichte van de omzet daalde het investeringssaldo in de detailhandel van 2,2% in 2015 naar 1,3% vorig jaar. De mkb-gemiddelden bedroegen 8,6% in 2015 en 2,8% in 2016.

De verwachte investeringsbereidheid is in de detailhandel groter dan bij het mkb als geheel. In de branche rekenen ondernemers op een toename van de investeringen met 6,9%. Voor het mkb als geheel is dit cijfer 5,4%. De investeringen zullen naar verwachting zowel uit eigen middelen als met externe financieringsbronnen worden betaald.

Financiering

Uit onze analyse komt naar voren dat detaillisten in de komende maanden meer behoefte zullen hebben aan externe financiering (+2,6%).