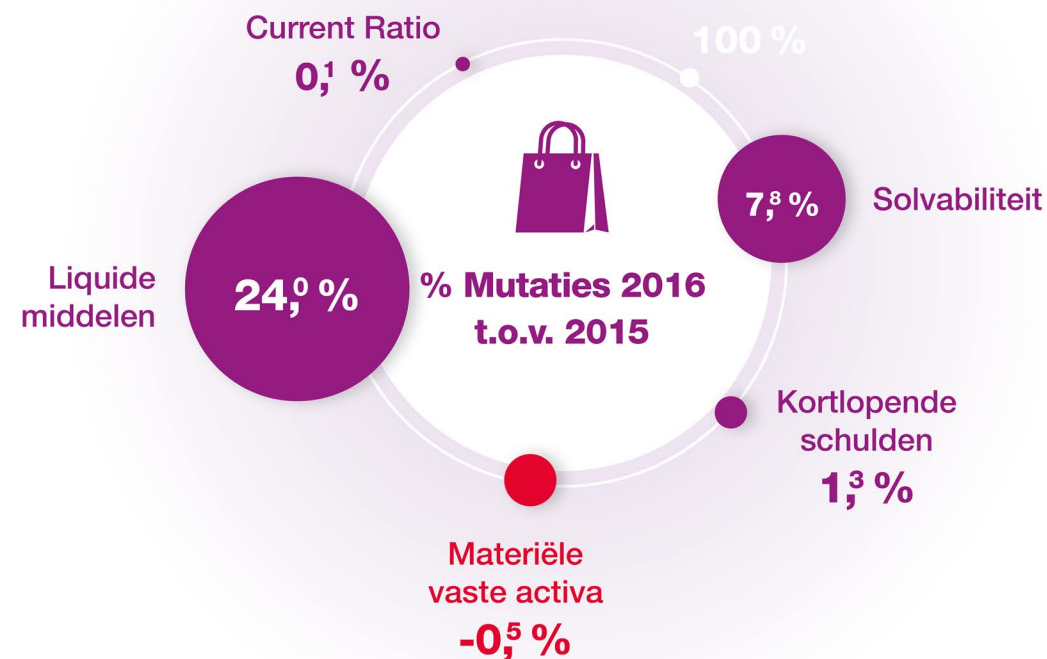


De Nederlandse detailhandel

De detailhandel vaart wel bij het herstel van de werkgelegenheid, het consumentenvertrouwen en de koopkracht. Consumenten gaven in 2016 weer meer geld uit, waardoor de branche een plus kon laten zien ten opzichte van het voorgaande jaar. De groei van de omzet en de brutomarge trok aan, maar de branche bleef in dit opzicht wel achter bij het gemiddelde. Onder de streep nam de winst gemiddeld wel met 25% toe ten opzichte van een jaar eerder, maar de verschillen tussen ondernemers zijn groot.



Tweedeling neemt toe

Gezien de positieve economische vooruitzichten zal de groei in de detailhandel dit jaar en in 2018 naar verwachting verder aantrekken. 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 sterk toenemende concurrentie. De tweedeling tussen de winnaars en de verliezers zal dan ook groter worden. Om succesvol te kunnen zijn, zullen retailondernemers moeten investeren in onder meer vernieuwing, onderscheidend vermogen, samenwerking en ontwikkeling van het personeel.

Sectoren

Bijna alle sectoren van de detailhandel behaalden in 2016 een stijging van de omzet en de winst, waarbij de winkels in overige huishoudelijke artikelen (doe het zelf, keukens, meubels e.d.) het opvallend beter deden dan de winkels in overige artikelen (mode, schoenen, drogisterij e.d.).

Groei verdubbelt

De detailhandel zag de groei van de netto-omzet in 2016 bijna verdubbelen ten opzichte van het jaar ervoor: bijna 6%, versus 3,2% in 2015. De omzetgroei is iets lager dan het landelijk gemiddelde van ruim 7%. De ontwikkeling van de brutomarge ging van 3% naar 6% (versus 7% gemiddeld). De gemiddelde winstgroei was weliswaar boven het mkb-gemiddelde, maar het percentage ondernemers dat de winst zag stijgen, nam flink af tot 55% (versus 70% in 2015 en 67% in 2014).

Schulden nemen weer toe

De personeelskosten liepen in 2016 met 4% op, op versus 6% gemiddeld. Dit kwam deels door hogere pensioenpremies en lonen (+5%).

De groei in de Nederlandse detailhandel is sterk aangetrokken en de branche durft weer schulden aan te gaan om te investeren. Binnen de branche ontstaat een duidelijke tweedeling tussen winnaars en verliezers.

De verkoopkosten stegen met 9% (versus 4% voor het mkb), terwijl deze in 2015 nog met 2% daalden. Ook de exploitatiekosten lieten een bovengemiddeld sterke stijging zien: +13%, versus +4% voor het mkb. Opvallend was verder dat de kortlopende schulden na twee jaren van krimp weer zijn toegenomen. Het eigen vermogen steeg iets sterker dan in de voorgaande jaren: +13%, versus +12% in 2015 en +10% in 2014.

Tabel 5: Mutatie in resultatenrekening

	% mutatie 2016 t.o.v. 2015
Netto-omzet	5,9%
Inkoopwaarde	5,6%
Brutomarge	6,4%
Overige bedrijfsopbrengsten	10,9%
Personeelskosten	4,4%
Exploitatiekosten	13,3%
Inventariskosten	4,5%
Huisvestingskosten	0,4%
Autokosten	-0,2%
Verkoopkosten	9,4%
Algemene kosten	1,6%
Overige kosten	7,9%
Bedrijfskosten	4,1%
Afschrijvingen	-5,1%
Bedrijfsresultaat	21,3%
Financiële baten en lasten	-2,2%
Gewoon resultaat voor belasting	25,2%

