

Groothandel nog niet terug op koers

Aantrekkende (weder)uitvoer biedt perspectief

De groothandel heeft moeite om het succesvolle pad te hervinden. De reputatie van bovengemiddelde groeier staat daarmee onder druk. Nadat het volume vorig jaar afnam, moet de sector ook dit jaar nog rekening houden met een lichte min. Het afgelopen half jaar zat vooral de inzinking van de internationale handel tegen, maar groothandels hebben in de huidige markt ook moeite om de productiviteit op peil te houden. Een van de belangrijkste uitdagingen voor dit jaar is het onder controle houden van de kosten bij een lagere bezetting. Hoewel de lastige fase nog niet geheel achter de rug is, wordt het perspectief wel beter. Met een aantrekkende uitvoer moet de groothandel het tij kunnen keren en volgend jaar weer omzet- en volumegroei kunnen realiseren. Dat de wederuitvoer sterker groeit, pakt voor de groothandel goed uit.

Terugval door wegvallende groeimotor

Met een gemiddelde omzetsdaling van ruim 2% in het eerste kwartaal, is het jaar niet goed begonnen voor groothandels. Nadat de bedrijvigheid vorig jaar nog leunde op de export, zakte de grensoverschrijdende verkoop in het eerste deel van dit jaar terug naar een ondermaats groeiniveau. De steeds meer internationaal gerichte groothandel heeft hier duidelijk last van. Zo heeft de internationale export van bloemen en planten een zwakke fase achter de rug. Tegelijkertijd blijft de afzetmarkt voor groothandels die afhankelijk zijn van de binnenlandse markt en/of actief zijn in bouwmaterialen, kapitaalgoederen en non-food consumentenproducten onverminderd uitdagend.

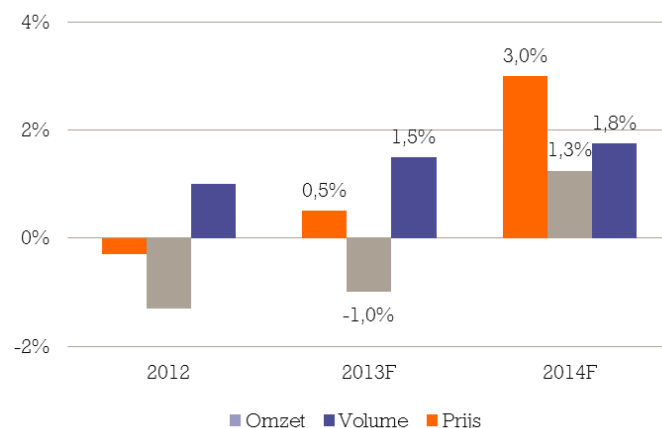
Volume daalt in 2013 licht, omzet stabiliseert

Na een volumedaling van ruim 1% in 2012, zal dit jaar naar verwachting opnieuw een lichte volumedaling te zien geven (figuur 1). De omzet stabiliseert hierbij nagenoeg op een niveau van € 470 mld., gemiddeld € 6,3 mln. per groothandel, wat somberder is dan eerder verwacht.

Na succesvolle jaren heeft de groothandel moeite om zich te herpakken. Onderliggend loopt de ontwikkeling van groothandels nog altijd sterk uiteen (zie ook figuur 3 voor uitsplitsing) en zijn de verschillen in prestaties aanzienlijk. Duidelijk is echter wel dat de groothandel gezien de reputatie als groeisector en het recente verleden beter gewend is. Inclu-

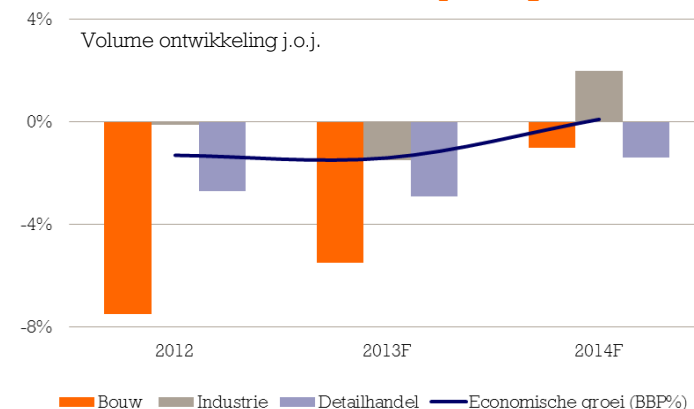
sief het teleurstellende jaar 2012 kwam de gemiddelde omzetsstijging in de afgelopen vijf jaar toch nog tot 3,4% per jaar. De omzet ligt dit jaar 7% hoger dan voor de economische crisis in 2008 en andere sectoren worden hiermee nog altijd overtroffen.

Figuur 1 Groothandel ziet volume stagneren, maar kan in 2014 weer volumegroei tegemoet zien



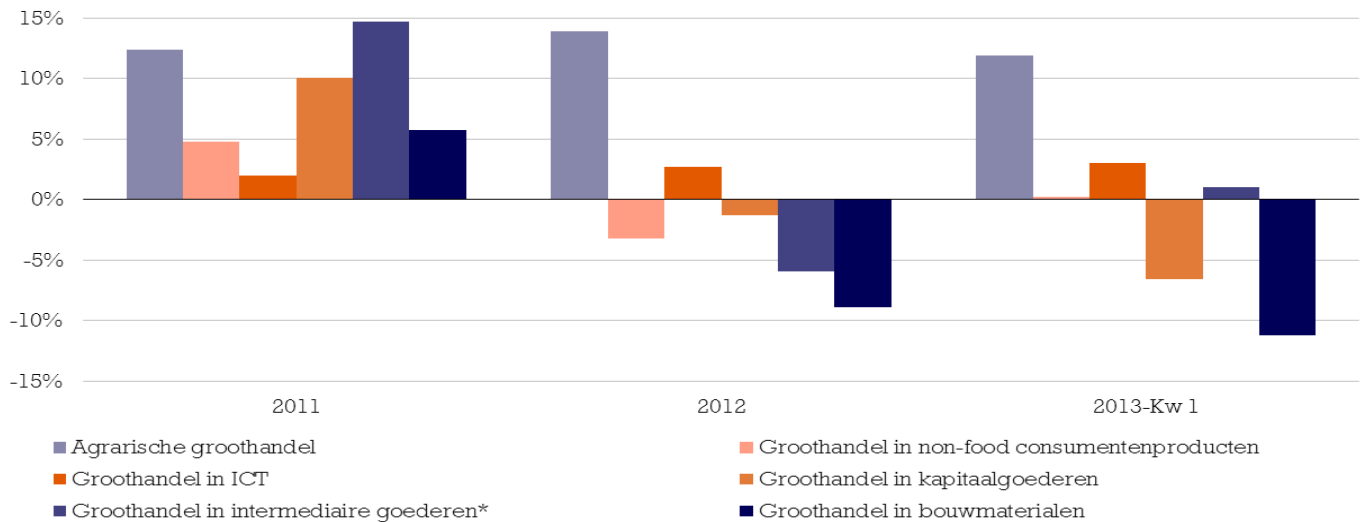
Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Figuur 2 Belangrijke afnemende binnenlandse sectoren detailhandel en bouw krimpen nog



Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Figuur 3 Omzetontwikkeling (j.o.j.) per deelsector; grote verschillen tekenen zich af



Bron: CBS, ING Economisch Bureau *(industriële grondstoffen, chemie, metaalproducten, bouwmaterialen en overig)

Omzet Agrarische en ICT groothandels nog in de plus

Als gevolg van aanhoudend zwakke marktomstandigheden en andere keuzes die afnemers en eindconsumenten maken zijn de verschillen in omzetontwikkeling tussen deelmarkten groter dan anders. Zo blijven bestedingen aan voedingsmiddelen grotendeels overeind, terwijl flink wordt bespaard op non-food producten¹. Verder blijft er ondanks het matige investeringsklimaat ruimte voor uitgaven aan ICT, terwijl veel investeringen in andere bedrijfsmiddelen worden uitgesteld. Sectorbreed beschouwd heeft de agrarische groothandel de wind het meest in de zeilen (+14% in 2012). Ook in de jaren daarvoor ontwikkelde de omzet zich hier veel gunstiger dan in andere deelsectoren. Daarentegen scoorde de groothandel in kapitaalgoederen en intermediaire goederen gemiddeld met een omzetzakking het minst goed (figuur 3). Daarbinnen is de groothandel in bouwmaterialen vorig jaar het zwaarst getroffen (9% omzetzakking). Voor de bouw wordt volgend jaar naar verwachting eindelijk het dieptepunt bereikt, zodat ook de toeleverende groothandel vanaf een bijna 30% lager omzetsniveau dan in 2008 in de loop van volgend jaar weer vooruitgang tegemoet kan zien.

Stagnerende omzet en duurdere inkoop maken hogere kostenefficiëntie noodzaak

In de jaren voor 2012 was de groothandel in staat om de omzet meer te laten groeien dan de inkoopprijs. Het afgelopen jaar is dit echter niet gelukt. De kosten stegen en de omzet daalde, met als gevolg dat de toegevoegde waarde terugliep. Dit markeert een kritisch punt waarop de groothandel zich bevindt. De uitdaging is om dit tijt weer te keren. Minder verspilling door beter gebruik van data en informatie

(in de keten), bijvoorbeeld papierloos werken, beter inzicht in de kosten, rationaliseren van voorraden, minder fouten in het order- to cash traject zijn voorbeelden van mogelijk efficiëntiewinst. In 2010 en 2011 is de gemiddelde inkoopwaarde van de omzet al langzaam opgelopen van 79% naar 82% en de verwachting is dat dit zich heeft doorgezet in 2012. Aangezien de volumes vorig jaar onder druk stonden heeft dit tot een lagere dekkingsbijdrage van de vaste kosten geleid en daarmee tot een lagere productiviteit. Uit cijfers van EIM blijkt dat de productiviteit per werknemer vorig jaar licht daalde naar € 108.000 (van € 109.000). Het aantal werknemers in de groothandel is immers niet gedaald. Loonkosten bedragen doorgaans zo'n 35% van de totale kosten (exclusief inkoop) in de groothandel. In de technische groothandel die te maken heeft met een sterke terugval begint dit te knellen. Een nieuwe cao is hier nog niet afgesloten.

Gunstige wederuitvoerperspectief kan groothandel een impuls geven

Na de zwakke fase in de eerste helft van dit jaar is de verwachting dat de export in de tweede helft van dit jaar langzaam aantrekt. Volgend jaar zet dit door. Positief is hierbij dat de wederuitvoer (verhandeling van grotendeels via de havens ingevoerde producten na beperkte bewerking) relatief goed presteert. Hoewel Nederland hier met 8% van de opbrengstwaarde veel minder aan verdient dan aan zuiver Nederlands product (54%)², profiteert de groothandel wel van deze goederenstroom³. Ondanks dat de Nederlandse eco-

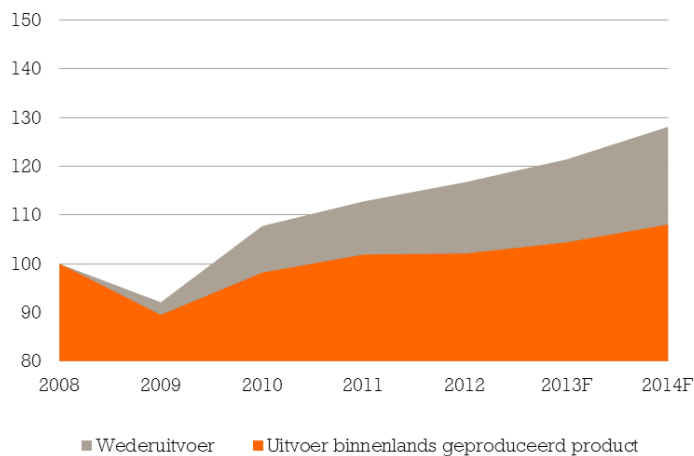
² Bron: CBS, van zuiver Nederlands product profiteren ook andere buitenlandse schakels als de industrie en/of de agrarische sector.

³ Ongeveer 60% van wat de groothandel uitvoert is wederuitvoer.

¹ Zie hiervoor ook kwartaalbericht groothandel AGF.

nomie met nieuwe bezuinigingen volgend jaar opnieuw nauwelijks aan groei toekomt en de binnenlandse markt zwak blijft, ziet het beeld er met aantrekkelijke export voor de (internationaal actieve) groothandel positiever uit.

Figuur 4 Wederuitvoer ontwikkelt zich positiever dan de export van binnenlands product (index)

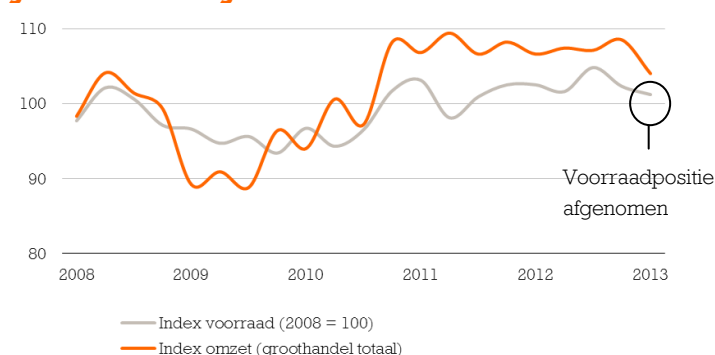


Bron: CBS, CPB, ING Economisch Bureau

Nieuwe innovatiestappen noodzakelijk om succes te herpakken

De groothandel heeft haar positie als sterke schakel te danken aan de innovatiekracht. Groothandels zijn naar verhouding innovatieve bedrijven en dit vertaalt zich ook in een hogere toegevoegde waarde per medewerker. Zo is in veel magazijnen het logistieke proces deels geautomatiseerd en spelen slimme ICT-systemen een rol. De recente cijfers tonen echter aan dat de productiviteitsontwikkeling een moeilijke fase doormaakt. Juist het investeren in vooruitgang kan onder invloed van de huidige markt en de individuele financiële positie verslappen. Het is van belang om de continuïteit van de eigen kracht niet uit het oog te verliezen en de positieve lijn van het afgelopen decennium door te zetten.

Figuur 5 Voorraadontwikkeling en omzet vertonen grote samenhang



Bron: CBS

Afbouw voorraden in 2013 nog geen goed teken

De voorraden van de groothandel nemen op macro-niveau toe met het volume van de sector. In het eerste kwartaal van dit jaar zijn de voorraden met 1,3% gedaald (figuur 5). Hoewel het individueel gezien interessant is om de voorraadpositie door beter management en assortimentsbeheer te verlagen, is dit voor de richting van de sector geen goed teken. Er blijkt in de groothandel ook een nauw verband te bestaan tussen voorraad en omzet.⁴

Aantal bedrijven voor het eerst niet in de lift

Dat 2012 een lastig jaar is geweest blijkt uit het feit dat het aantal groothandels met 225 is gedaald (-0,4%). Voor het eerst sinds het crisisjaar 2009 steeg hierdoor het aantal bedrijven niet. Starters waren met name nog wel te vinden in de handelsbemiddeling. Naast een groter aantal faillissementen was dit vooral te wijten aan een daling van het aantal starters (-3%), waar dit de voorafgaande jaren steeg. In de eerste helft van 2013 zet deze lijn door (-7%)

Weerbaarheid groothandels nog altijd relatief goed

Het aantal faillissementen in de groothandel stijgt, maar ligt nog altijd substantieel onder het landelijk gemiddelde over alle sectoren gezien. Hieruit blijkt dat groothandels een stootje kunnen hebben. Structureel presteert de groothandel nog altijd beter dan andere sectoren. Als bijvoorbeeld het aantal faillissementen over de eerste helft van 2013 wordt vergeleken met de eerste helft van 2008 dan blijkt het aantal in de groothandel 77% hoger, waar dit voor alle sectoren samen 136% is. Gezien de diversiteit dekt dit echter niet de lading van de hele groothandel. In lijn met de aanhoudend lage bouwproductie en de zwakke huizenmarkt hebben groothandels in bouwmaterialen het nog altijd gemiddeld het moeilijkst.

⁴ De correlatie tussen de voorraadpositie en de omzet van de groothandel is op langere termijn 0,92.

Meer weten?
Kijk op ING.nl/zakelijk
Of bel met

Rico Luman,
Sectoreconoom Groothandel
020 56 39 893
Rico.Luman@ing.nl

Marinus van der Meer,
Sectormanager Groothandel
020 57 66 594
Marinus.
van.der.Meer@ing.nl

Wilt u nieuwe publicaties per e-mail ontvangen?
Ga naar ING.nl/kennis

Disclaimer

De informatie in dit rapport geeft de persoonlijke mening weer van de analist(en) en geen enkel deel van de beloning van de analist(en) was, is, of zal direct of indirect gerelateerd zijn aan het opnemen van specifieke aanbevelingen of meningen in dit rapport. De analisten die aan deze publicatie hebben bijgedragen voldoen allen aan de vereisten zoals gesteld door hun nationale toezichhouders aan de uitoefening van hun vak. Deze publicatie is opgesteld namens ING Bank N.V., gevestigd te Amsterdam en slechts bedoeld ter informatie van haar cliënten. ING Bank N.V. is onderdeel van ING Groep N.V. Deze publicatie is geen beleggingsaanbeveling noch een aanbieding of uitnodiging tot koop of verkoop van enig financieel instrument. ING Bank N.V. betreft haar informatie van betrouwbaar geachte bronnen en heeft alle mogelijk zorg betracht om er voor te zorgen dat ten tijde van de publicatie de informatie waarop zij haar visie in dit rapport heeft gebaseerd niet onjuist of misleidend is. ING Bank N.V. geeft geen garantie dat de door haar gebruikte informatie accuraat of compleet is. De informatie in dit rapport kan gewijzigd worden zonder enige vorm van aankondiging. ING Bank N.V. noch één of meer van haar directeuren of werknemers aanvaardt enige aansprakelijkheid voor enig direct of indirect verlies of schade voortkomend uit het gebruik van (de inhoud van) deze publicatie alsmede voor druk- en zetfouten in deze publicatie. Auteursrecht en rechten ter bescherming van gegevensbestanden zijn van toepassing op deze publicatie. Overneming van gegevens uit deze publicatie is toegestaan, mits de bron wordt vermeld. In Nederland is ING Bank N.V. geregistreerd bij en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten.