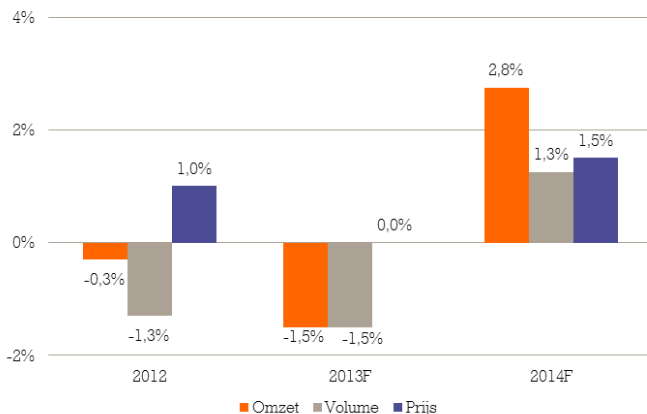


# Groothandel kan zich herpakken

- Na twee moeilijke jaren, waarin het volume en de omzet daalde, kan de groothandel in 2014 stappen vooruit zetten (volumegroei; 1,3%).
- De aantrekkende uitvoer speelt de groothandel in de kaart. Exportfocus loont. Gunstig is dat de wederuitvoer in 2014 sterker stijgt.
- De haperende productiviteit vraagt om nieuw elan in de groothandel.

**Figuur 1 Ontwikkeling van omzet, volume en prijs**

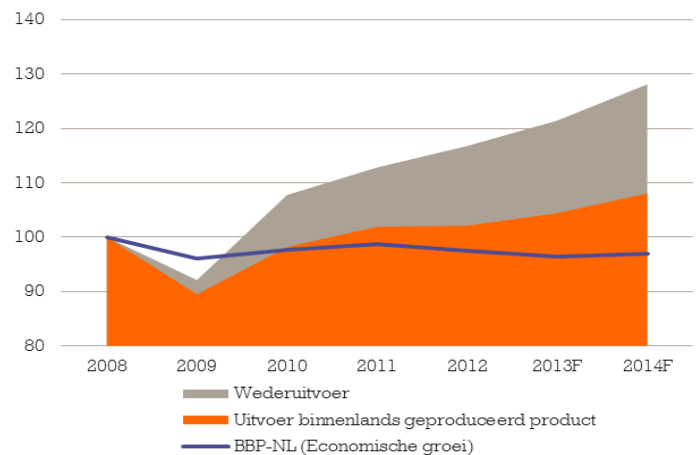


Bron: CBS, ING Economisch Bureau

## Groothandel moet zich wapenen tegen winstdaling

Na een volumedaling van rond de 1,5% kan de Nederlandse groothandel het volumeniveau in 2014 weer opschroeven (figuur 1). In de huidige verdeelde economie zijn de onderlinge verschillen tussen groothandel uit verschillende segmenten groter dan ooit. Zo steeg de omzet van de agrarische groothandel in de eerste helft van 2013 met 7,5%, terwijl de omzet van de bouwmaterialen groothandel met 11% daalde. Per saldo is de groothandel in staat om de succesvolle koers van de jaren 2010 en 2011 voort te zetten. De afgelopen twee jaar is de prijsfocus verscherpt, waardoor de productiviteit en winstgevenheid onder druk staan. Inkooprijzen stegen sterker dan verkoopprijzen. Het wapen hiertegen is een terugkeer naar een hoger innovatieniveau. De succesvolle groothandel automatiseert en moet in een zogenaamde 'omnichannelomgeving' kunnen opereren. Maar ook in het digitale tijdperk blijft het verbinden van diepgaande markt-, product- en prijskennis met het juiste netwerk cruciaal.

**Figuur 2 Wederuitvoer groeit harder dan het totaal (index, 2008 = 100)**

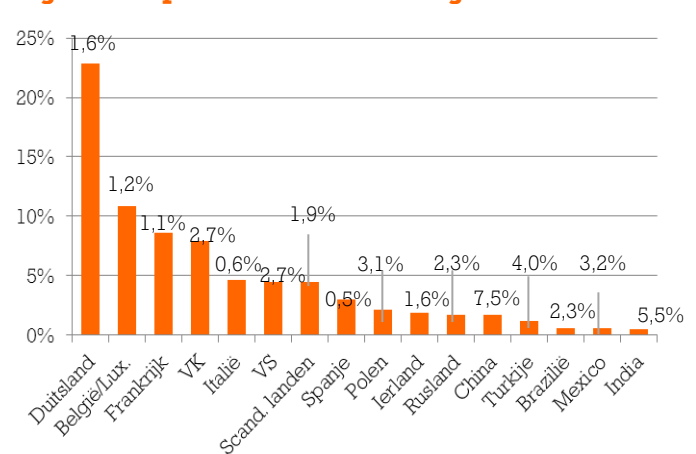


Bron: CBS, ING Economisch Bureau

## Kansen over de grens; exportaandeel op weg naar 50%

Het exportaandeel van de groothandel neemt al een aantal jaren toe en bedraagt nu ca. 42%. Hoewel de groothandel opkomende landen zeker niet schuwt, concentreert de exportafzet zich nog grotendeels op West-Europa. Er is dus nog veel te winnen met exportdiversificatie.

**Figuur 3 Exportlanden GH en ec. groei in 2014\***

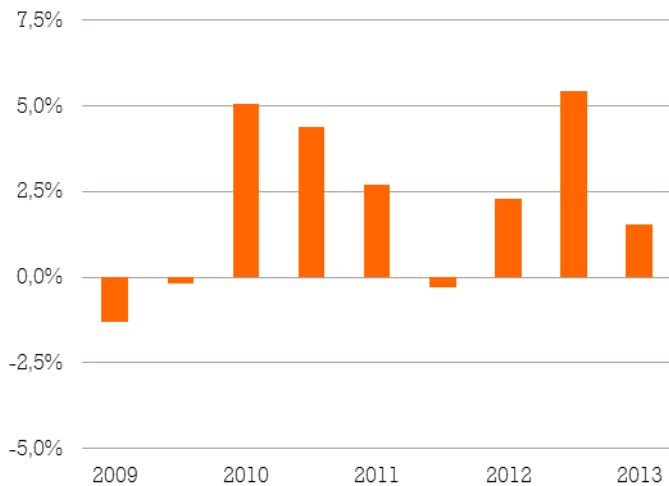


Bron: CBS, VU, ING \*betreft wederuitvoer, referentiejaar 2011

# Groothandel realiseert groei in Europa

- Omzet groothandels in voedingsmiddelen groeit licht in 2013 na goed 2012.
- Omzet AGF groothandels vertoont sterke groei.
- Bij groothandel met algemeen foodassortiment loopt omzet terug.
- In het eerste deel van 2013 groeide vooral de exportwaarde binnen Europa, de waarde van de export van dranken en tabak naar Amerika en Azië daalde.
- Van de totale export van voedingsmiddelen is 20% wederuitvoer.

**Figuur 1 Omzetontwikkeling voedingsgroothandel (per halfjaar, 2009 – 1<sup>e</sup> halfjaar 2013)**

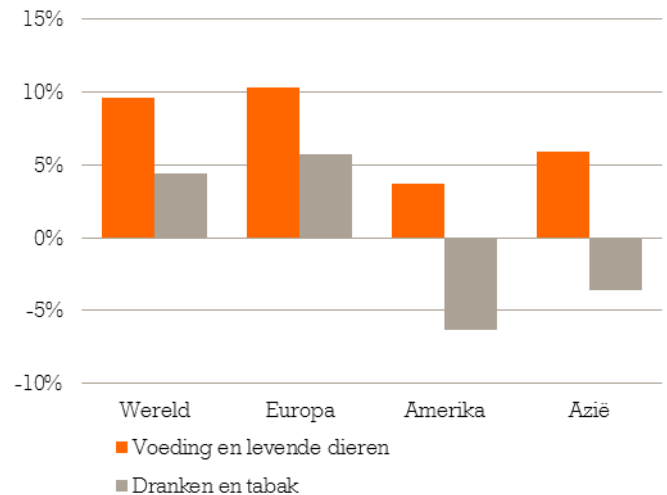


Bron: CBS

## Afname in branche-omzet en aanbod

Door hun collecterende rol, ketenkennis en logistieke efficiency vormen groothandels van voedingsmiddelen in veel ketens een belangrijke schakel tussen producenten en professionele afnemers. In 2012 bedroeg de totale omzet van de branche naar schatting ruim €70 miljard. Een belangrijk deel van de waarde is afkomstig uit de export gezien de functie van Nederland als productieland voor onder andere vlees, zuivel en AGF en de functie als draaischijf richting het (Europese) achterland. Sinds 2010 is een duidelijke toename te zien van de omzet in de branche en die ontwikkeling wordt in 2013 doorgetrokken. Daarbij blijkt dat in de totale voedingsmiddelenexport (inclusief de afzet van de landbouw en industrie) vooral de Europese exportwaarde sterk is toegenomen in 2013. Van de totale exportwaarde van voeding en levende dieren wordt 85% gerealiseerd binnen Europa, van dranken en tabak is dit 70%.

**Figuur 2 Exportgroei voedingsmiddelen (exportwaarde, % groei januari-juli 2013 t.o.v. 2012)**

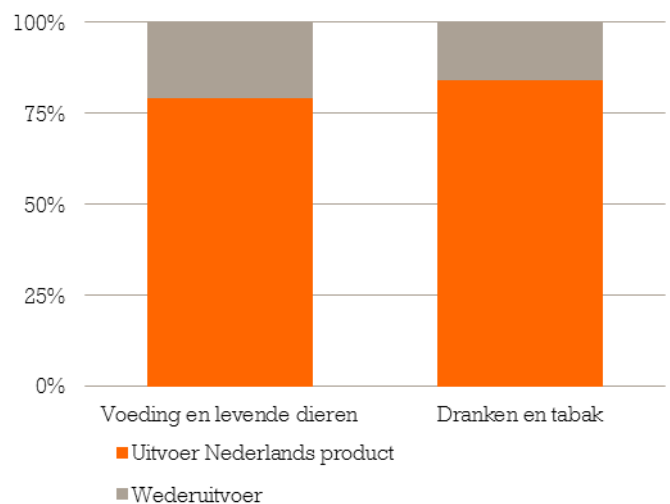


Bron: CBS, bewerking ING Economisch Bureau

## Wederuitvoer is 1/5 van de voedingsmiddelenexport

De totale uitvoer van voedingsmiddelen is het resultaat van de buitenlandse afzet door de landbouw, industrie en groothandel. Daarbij is de groothandel in ieder geval verantwoordelijk voor de wederuitvoer. Zo bedraagt alleen al de wederuitvoer voor voedingsmiddelen en levende dieren 21% van de exportwaarde en voor dranken en tabak 16% (figuur 3).

**Figuur 3 Samenstelling export (januari-juli 2013)**

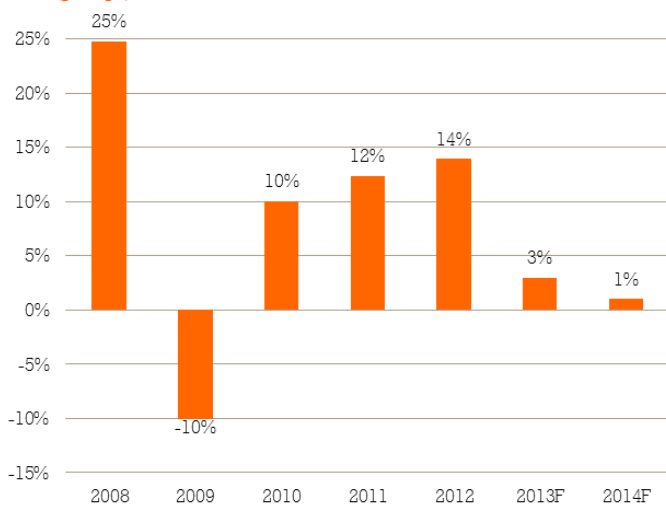


Bron: CBS, bewerking ING Economisch Bureau

# Wereldmarkt blijft steun geven

- De omzet van de agrarische groothandel blijft zich positief ontwikkelen door een toenemende vraag op de wereldmarkt. Prijzen bewegen echter al binnen een relatief hoge range, waardoor het opwaarts potentieel op korte termijn beperkt is.
- Omzetverwachting 2014: +1%
- Groothandels in bloemen en planten kunnen in 2014 profiteren van de aantrekkende export binnen Europa.

**Figuur 1 Omzetontwikkeling agrarische groothandel (j.o.j.)**



Bron: CBS, raming ING Economisch Bureau

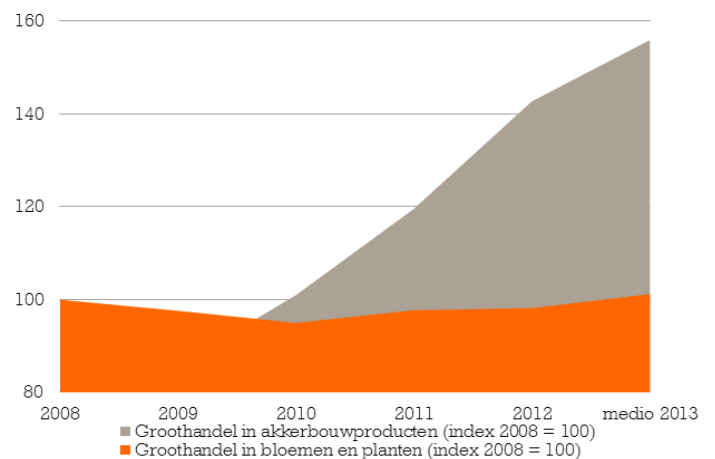
## Omzetgroei met dank aan de wereldmarkt

Na enkele jaren van dubbelcijferige omzetgroei, sluit de agrarische groothandel ook 2013 positief af (figuur 1). Dit is te danken aan de vraag op de wereldmarkt, die door een groeiende bevolking en welvaart aanhoudt. Het blijvend hoge prijsniveau heeft de groothandel de afgelopen jaren duidelijk in de kaart gespeeld. Voor 2014 wordt een beperkte omzetgroei van 1% verwacht. De totale omzet van de branche komt daarmee in 2014 rond de € 52 mld. uit. Gezien de geleidelijke daling van het aantal bedrijven (thans ca. 5.800) doet zich schaalvergroting voor.

## Groothandel in bloemen en planten vooruit in 2014

De bij uitstek internationaal opererende groothandel in bloemen en planten, die zich vooral concentreert rond de Greenport Aalsmeer, het Westland en Noord-Holland Noord, laat een gematigder beeld zien (figuur 2). De verbetering van de Europese exportvooruitzichten beloven progressie in 2014.

**Figuur 2 Vooral de omzet van groothandels in akkerbouwproducten (o.a. granen, zaden) steeg fors**

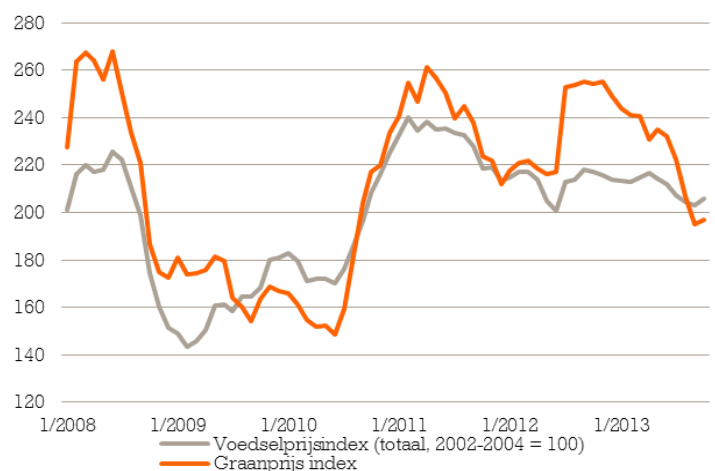


Bron: CBS

## Voedselprijzen blijven binnen hoge range, opwaarts potentieel beperkt

Het prijsniveau van agrarische producten op de wereldmarkt is al enkele jaren relatief hoog. De lange termijntrend is met toenemende schaarste bovendien opgaand. Toch blijven ontwikkelingen aan de aanbodzijde (weersinvloeden/oogsten) de prijs op korte termijn sterk beïnvloeden. Ook is het opwaarts potentieel door het relatief hoge prijsniveau op korte termijn beperkt.

**Figuur 3 Ontwikkeling van de voedselprijzen**



Bron: FAO/VN

\*Deze branche bevat o.a. groothandels in granen, ruwe tabak, oliën, zaden, veevoer, bloemen en planten, levende dieren, leer en huiden.

# Herstel, maar nog niet overal

- Terugkeer van industriële productiegroei en aantrekkende export zorgen ervoor dat de omzet van de meeste groothandels in grondstoffen (en halffabricaten) in 2014 weer stijgt.
- Het effect van de wereldmarktprijzen op de omzet is groot.
- Groothandels profiteren in een vroeg stadium van economisch herstel. Dit geldt zeker voor groothandels in chemische producten.
- De groothandel in bouwmaterialen heeft met een nog licht krimpende bouw (-1%) opnieuw een lastig jaar voor de boeg.

**Figuur 1 Omzet GH grondstoffen (en halffabricaten) (totaal, j.o.j)**



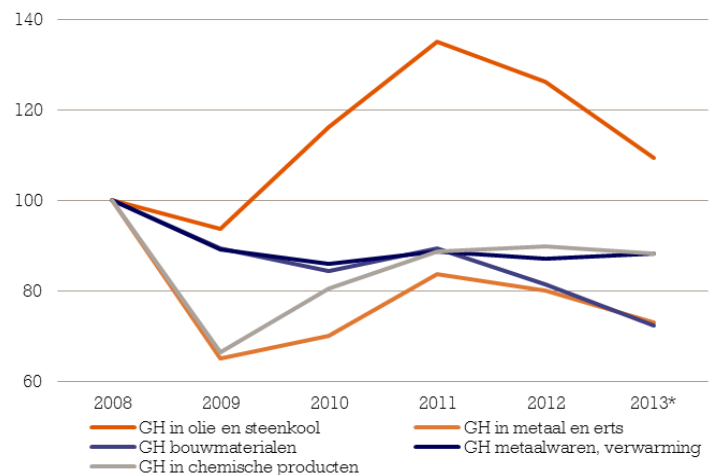
Bron: CBS

## Aantrekkende economie goed voor 'cyclische grondstoffengroothandel'

De groothandel in grondstoffen (en halffabricaten) kent door diversiteit een uiteenlopende dynamiek (figuur 2). De omzet daalt in 2013 voor het tweede jaar op rij, maar zal in 2014 weer een plus noteren. De groothandel in olie en steenkool (in omzet met een omzet van een kleine € 70 mld. verreweg de grootste deelmarkt) zal door de licht aantrekkende economie in 2014 weer groeien. Het verbruik van kolen zit in Europa nu nog in de lift, maar zal door de opkomst van groene energie (in Duitsland) op termijn matigen. Een groothandel die volgend jaar (indirect) het meest profiteert van de hogere exportgroei is de chemische groothandel.

\*Deze branche bevat o.a. groothandels in industriële grondstoffen, bouwmaterialen, metaal, metaalproducten en chemische producten.

**Figuur 2 Deelmarkten met uiteenlopende dynamiek (index 2008 = 100)**

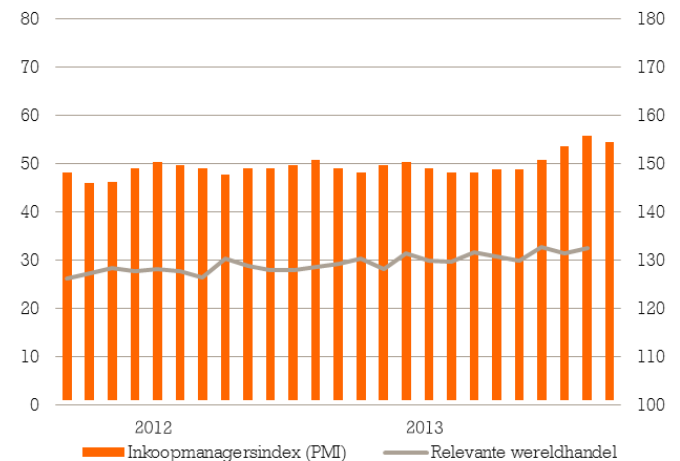


Bron: CBS, bewerking ING Economisch Bureau \* t/m 2<sup>e</sup> kw.

## Betere tijden in de metaal, nog geen groei in de bouw

Na twee jaar van krimp groeien de metaalproductenindustrie als de machinebouw weer met 2% tot 4%. Toeleverende groothandels kunnen hiervan profiteren. De bouwmaterialengroothandel, die al voor het vijfde jaar een omzetsdaling noteerde, moet hierop in 2014 nog wachten. Toch is het einde van de daling bij een bijna 30% lagere omzet ook hier in zicht.

**Figuur 3 Ontwikkeling PMI en wereldhandel**

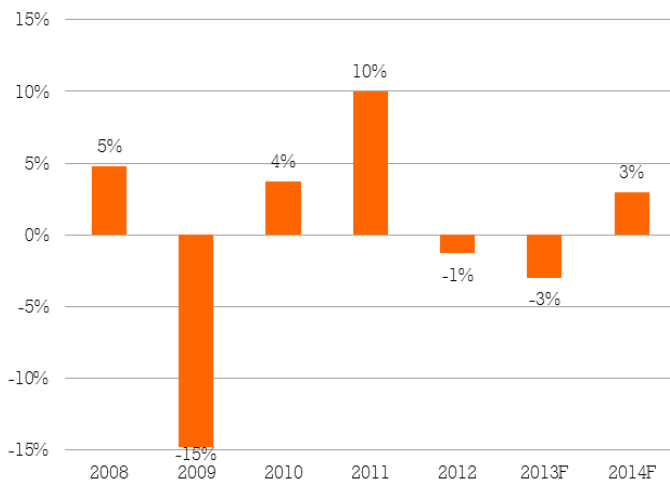


Bron: NEVI, CPB

# Bedrijfsinvesteringen raken de bodem

- De omzet van de groothandel in kapitaalgoederen krimpt in 2013, maar het dieptepunt lijkt bereikt. Volgend jaar volgt voorzichtig herstel van de omzet (2%).
- Aangezien de bedrijfsinvesteringen sterk zijn weggezakkt zijn aantrekkende vervangingsinvesteringen aannemelijk. Dit zal als eerste te merken zijn voor machines en installaties.
- Investerings in ICT-apparatuur blijven over de jaren heen het best op peil.

**Figuur 1 Omzet groothandel in kapitaalgoederen j.o.j**

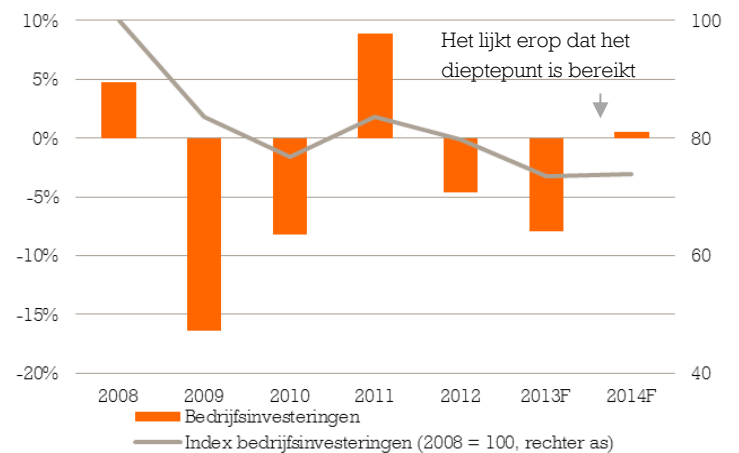


Bron: CBS

## Lichte omzetgroei voor kapitaalgoederengroothandel

De groothandel voor kapitaalgoederen heeft opnieuw een moeilijk jaar achter de rug. De omzet daalde met 3%. Toch lijkt het tij langzaam te keren. De economie zet voorzichtig herstel in en ook de investeringen zakken niet verder meer weg. Gemiddeld verwacht ING Economisch Bureau in 2014 een omzetstijging van 3%. Hierbij speelt mee dat een kleine 30% van de omzet over de grens wordt verkocht. Volgend jaar verbetert het exportklimaat, waarmee groothandels hun voordeel kunnen doen.

**Figuur 2 Bedrijfsinvesteringen bereiken dieptepunt**

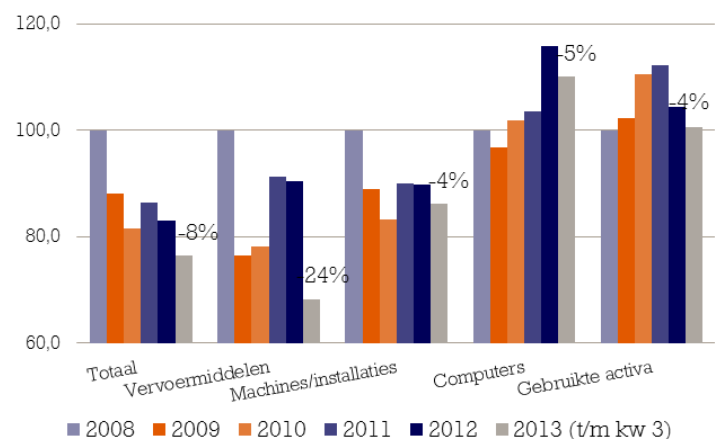


Bron: CBS, ING Economisch Bureau

## Bedrijfsinvesteringen wel erg ver weggezakkt

De Nederlandse bedrijfsinvesteringen zijn ten opzichte van 2008 met ruim 25% weggezakkt (figuur 2). Dit is in verhouding tot de economische krimp erg veel. In steeds meer gevallen kan vervanging niet langer meer worden uitgesteld. Volgend jaar doen vooral de groothandels in machines en installaties het beter. Dit geldt ook voor aanverwante technische groothandels. De investeringen in ICT-apparatuur zijn de afgelopen jaren het best op peil gebleven (figuur 3).

**Figuur 3 Index bedrijfsinvesteringen naar type activa (2008 = 100)**

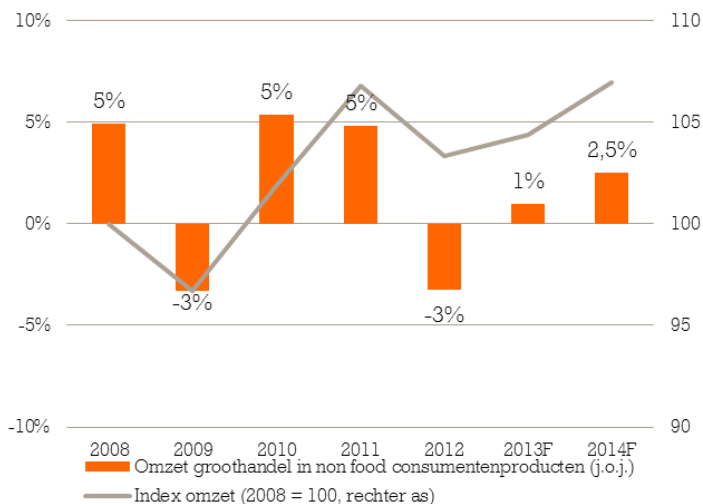


Bron: CBS

# Online kansen voor non-food groothandel

- De groothandel in non-food producten heeft veel last van dalende consumentenbestedingen.
- Mede door de export is de omzet in 2013 nog licht gegroeid (1%). De verwachting voor 2014 is dat de omzetgroei met 2,5% iets meer zal toenemen.
- Groothandels kunnen kansen benutten met een goede Online en E-fulfilment strategie.

**Figuur 1 Omzet groothandel in non-food consumentenproducten**



Bron: CBS, ING Economisch Bureau

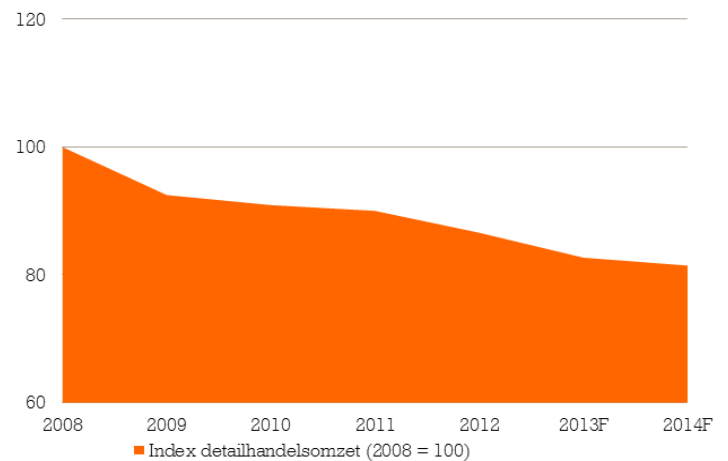
## Omzet groeit zeer bescheiden

Groothandels in non-food consumentenproducten opereren al enkele jaren in een lastige markt. Nederlandse consumenten bezuinigen daarbij op non-food producten (figuur 2). Toch is de omzetzijde bij groothandels het afgelopen jaar gestopt en kan de branche volgend jaar meer exporteren, waarmee een verwachte omzetgroei van 2,5% kan worden geboekt.

## Online winkelen een kans voor de groothandel

Anders dan voor de traditionele winkels in de straat is de snel toenemende E-commerce onder consumenten voor de groothandel eerder een kans dan een bedreiging. Het gaat hierbij niet alleen om het beleven van webwinkels, ook het zelf openen van een webwinkel (direct kanaal) behoort tot de mogelijkheden. Hiermee kunnen groothandels compensatie geven aan het ook in 2014 blijvend lage binnenlandse bestedingsniveau.

**Figuur 2 Nederlandse detailhandelsomzet non-food laat een dalende lijn zien**

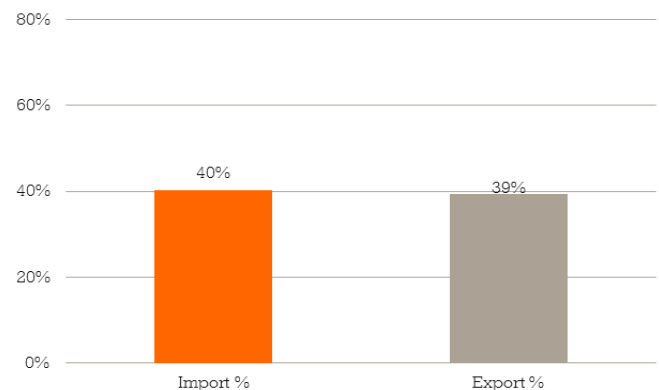


Bron: CBS, ING Economisch Bureau

## Groothandels in non-food; internationale handelsbedrijven pur sang

Groothandels in non-foodproducten behoren tot de meest internationale bedrijven in de sector. Dit komt doordat ook de importintensiteit heel groot is. In dit segment komt dan ook de Nederlandse handelsgeest goed tot zijn recht. Er zijn voorbeelden van Nederlandse bedrijven op dit vlak die duizenden verschillende non-food consumentenproducten (veelal importeren) en (over de grens) verhandelen. In het algemeen kunnen groothandels in dit segment nog groeien met het ontwikkelen van nieuwe exportmarkten.

**Figuur 3 % import (inkoop) en export (verkoop)**



Bron: CBS, ING Economisch Bureau

# Box: Sectormanager Groothandel

## Sectormanager Marinus van der Meer geeft advies

### Groothandel investeert in ICT en wil de wereld volgen.

Het afgelopen jaar is een overgangsjaar geweest voor de groothandel. De binnenlandse groothandel had het lastig. Vooral in de sectoren Bouw en Retail (non food) werd er veel omzet verloren. De internationale groothandel had ook te maken met de gevolgen van de economische crisis doordat de Nederlandse exportgroei vertraagde. Succesvolle ondernemers in deze tijd weten waar de winst wordt gemaakt voor hun onderneming, waar de kosten liggen en hoe deze onder controle gehouden worden. Het is belangrijk dat ondernemers kunnen beschikken over up to date informatie over de kerncijfers in hun onderneming. Met goede ICT is het mogelijk om vragen te beantwoorden als "Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat verdien ik aan deze klanten?" Of "op welke producten verdien ik de meeste marge, en op welke producten juist niet? En "moet ik dit hele productassortiment blijven aanbieden, als ik maar op een beperkt aantal producten geld kan verdienen?" Belangrijke vragen in combinatie met "waar worden de meeste kosten gemaakt en wat is de ontwikkeling daarin?" Om deze vragen te kunnen beantwoorden en beter te kunnen sturen zijn investeringen in ICT essentieel. Dit kan ook weer helpen om groeikansen te ontdekken en nieuwe product-marktcombinaties te ontwikkelen. De groothandel staat bekend als een innovatieve branche, maar de aandacht hiervoor is onder druk van de mindere resultaten enigszins verslapt. In 2014 is het belangrijk de draad van vernieuwing weer op te pakken.

De vooruitzichten voor 2014 zijn positief. Binnenlands is sprake van licht herstel, maar vooral de vooruitzichten voor de internationale ontwikkelingen zijn goed. ING verwacht dat de export weer meer zal toenemen en daar liggen kansen voor de Nederlandse groothandel. Kansen in de landen om ons heen, traditioneel de export markt voor de groothandel, maar vooral ook verder weg. Landen als China, Rusland, Brazilië en nog wat dichterbij huis Turkije, zullen grotere groeicijfers laten zien. Daar liggen kansen, vaak in samenwerking met een lokale partner, om te profiteren van de Nederlandse kwaliteit en know how.



Marinus van der Meer  
ING Sectormanager Groothandel

**Meer weten?**  
**Kijk op [ING.nl/zakelijk](http://ING.nl/zakelijk)**  
**Of bel met**

**Rico Luman,**  
Sectoreconoom Groothandel  
**020 56 39 893**  
**[Rico.Luman@ing.nl](mailto:Rico.Luman@ing.nl)**

**Marinus van der Meer,**  
Sectormanager Groothandel  
**020 57 66 594**  
**Marinus.**  
**[van.der.Meer@ing.nl](mailto:van.der.Meer@ing.nl)**

Wilt u nieuwe publicaties per e-mail ontvangen?  
Ga naar [ING.nl/kennis](http://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.