

# Feestdagen goed voor detailhandel

*De verlanglijstjes van jong en oud zorgen in de laatste twee maanden van het jaar voor druk beklante winkels en de kassa's maken overuren. Sinterklaas, Kerst en Oud en Nieuw geven de detailhandelverkoop een forse impuls. Met name de speelgoedbranche maakt in deze maanden gouden tijden door.*

Sint en Kerst, maar ook de festiviteiten rond de jaarwisseling vormen voor veel winkeliers een zeer interessante bron van inkomsten. Naast de normale boodschappen is er voor de detailhandel een flinke extra omzet in de sfeer van de feestdagen. Denk aan cadeaus voor Sint en Kerst en de luxe voedingsmiddelen, delicatessen en alcoholische dranken bij het Kerstdiner. Maar ook rond Oud en Nieuw maken de winkels een flinke extra omzet. Van de bijna 28 miljard gulden die de consumenten de laatste twee maanden van 1998 hebben uitgegeven, kan naar schatting 2,8 miljard gulden worden toegeschreven aan de feestdagen. Per huishouden komt dit neer op iets meer dan vierhonderd gulden aan extra uitgaven in de laatste twee maanden.

## Feestdagenomzet

Het zal niet als een verrassing komen dat van de onderzochte branches de speelgoedbranche naar verhouding het meest profiteert van de feestdagen. Van de jaaromzet in 1998 (1,2 miljard gulden) wordt circa 360 miljoen gulden gerealiseerd in de laatste twee maanden van het jaar. Van dit bedrag kan ongeveer 200 miljoen gulden aangeduid worden als feestdagenomzet. Sint en Kerst veroorzaken dus meer dan de helft van de eindejaarsomzet in deze branche.

Door de Sinterklaasverkoop is november de beste maand voor de speelgoedbranche. Er lijkt echter een kentering plaats te vinden. In de afgelopen vier jaar is het belang van november voor de branche afgenomen en neemt dat van december toe. Mogelijk gaat de Goedheiligman pas op het laatste moment winkelen

of legt de Kerstman steeds meer speelgoed onder de boom.

Als we aannemen dat kinderen tot 13 jaar (2,5 miljoen) de belangrijkste afnemers van speelgoed zijn, dan wordt er in de laatste twee maanden van het jaar in de speelgoedbranche ongeveer 145 gulden per kind uitgegeven, waarvan zeker 80 gulden in het kader van de feestdagen. De werkelijke bestedingen aan speelgoed liggen echter duidelijk hoger. Zo is de speelgoedomzet bij de warenhuizen en de detailhandel in huishoudelijke artikelen hier niet inbegrepen.

## Feestdis

Ook de gemengde branche (glas-, porselein-, aardewerk en huishoudelijke artikelen) doet in de feestmaanden goede zaken. Van de totale omzet in de laatste twee maanden van het jaar komt ongeveer eenderde voor rekening van de feestdagen. Er gaan veel cadeauartikelen over de toonbank, maar ook serviesgoed en glaswerk om de feestdis extra glans te geven. Van belang voor de branche is ook de verkoop van kerstartikelen en speelgoed. De jaaromzet in 1998 bedraagt hier 3,3 miljard gulden, waarvan 770 miljoen gulden in de laatste twee maanden van het jaar. De extra omzet als gevolg van de feestdagen is bij benadering 260 miljoen gulden. Een andere branche die naar verhouding veel belang heeft bij de feestmaanden is de slijter; wijn en gedistilleerd horen bij de feestdagen. In november ligt de drankenomzet nog ongeveer op het maandgemiddelde, in december loopt de omzet scherp op. Alleen al in december maken de slijterijen bijna tweemaal zoveel omzet

## Feestdagenomzet

De cijfers over de feestdagenomzet zijn geschat. Hierbij is er vanuit gegaan dat als er geen feestdagen in november en december zouden zijn er aan boodschappen ongeveer evenveel zou worden uitgegeven als in de andere maanden van het jaar. Dat wil zeggen 12,6 miljard gulden per maand. Voor november en december zou de detailhandelsomzet dus uitkomen op 25,2 miljard gulden (tweemaal 12,6 miljard gulden). De werkelijke omzet in deze beide maanden is 27,9 miljard gulden. Het verschil tussen de werkelijke omzet en de geschatte 'normale' omzet – 2,8 miljard gulden – geeft dan een indicatie van het feestdagenaandeel in de omzet.

als in een 'normale' maand. Naar schatting is bijna eenderde van de drankenomzet in november en december direct gerelateerd aan de feestdagen. Ook horloges en sieraden van de juwelier zijn met de feestdagen gewilde producten. Van de 1,9 miljard gulden die de juweliersbranche in 1998 omzette, is 400 miljoen gulden in de twee feestmaanden uitgegeven. Bij de consumentenelektronica tenslotte zijn vooral kleine huishoudelijke apparatuur, cd's, cd-roms en computerapparatuur populaire cadeaus. In november en december wordt er voor 1,9 miljard gulden omgezet, waarvan bij benadering 500 miljoen gulden als gevolg van de feestdagen.

## Omzetpijler

Hoe de feestmaanden voor de detailhandel dit jaar zullen verlopen is uiteraard onzeker. Dat de komende jaarwisseling een nieuw millennium inluidt, geeft het voor veel mensen een speciaal karakter. De detailhandel springt er met zijn productaanbod flink op in en rekent ook in financieel opzicht op een onstuimig uiteinde.

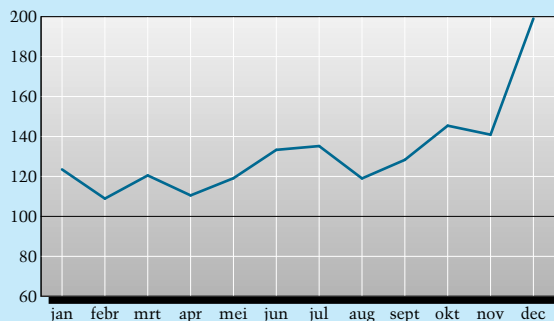
De voor de Sint en Kerst zo belangrijke non-foodsector heeft in de eerste negen maanden van dit jaar 6,5 procent meer omzet gedraaid dan in dezelfde maanden van 1998. Als de resultaten van deze periode maatgevend zijn voor de feestmaanden, dan kunnen veel winkeliers in de non-foodbranches een goede jaarafsluiting tegemoet zien. Ook de koopbereidheid van de consument is momenteel hoog.

Bij de voedingsmiddelensector zien we in de eerste negen maanden een beperkte omzetgroei. Dit geldt voor de speciaalzaak en voor de supermarkten. De feestdagenomzet is dit jaar dus extra belangrijk voor de foodsector. Vooral is dit het geval voor de vaak wat kleinere speciaalzaken als slijters en poeliers. Het aandeel van de 'feestdagen' omzet in november en december ligt hier op 32 en 20 procent, terwijl de supermarkten op een aandeel van drie procent uitkomen. Veel meer dan bij de supermarkten vormt de feestdagenomzet voor deze speciaalzaken dus een belangrijke omzetpijler. ▶

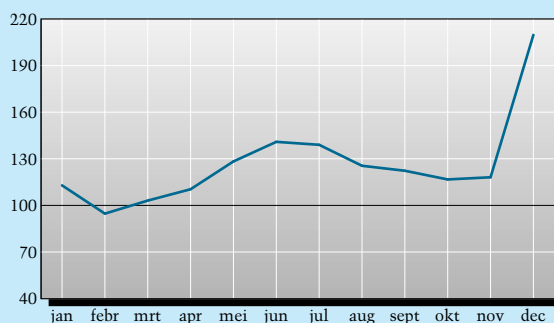
*Paul Mooijman*

## Omzetindexcijfers, 1998 (1995=100)

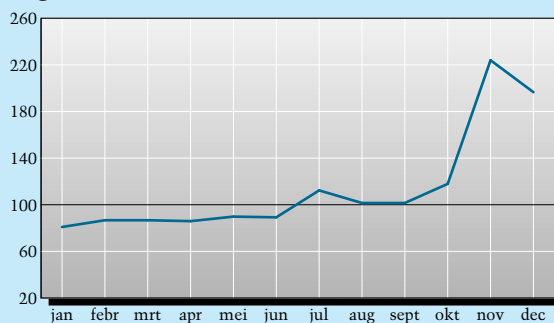
### winkels in consumentenelektronica



### juweliers



### speelgoedwinkels



## Feestdagenomzet, 1998

