

De betekenis van de detailhandel

De detailhandel is van grote betekenis voor andere sectoren van de economie zoals industrie, zakelijke dienstverlening en groothandel. De bedrijvigheid in de detailhandel levert op indirecte wijze een bijdrage aan de werkgelegenheid en de omvang van investeringen in andere sectoren. In dit artikel worden deze bijdragen gekwantificeerd op basis van een analyse van de goederen- en dienstenstromen richting de detailhandel.

DRS. CHR.J.J. VAN VELDHUIZEN – DRS. C.M. WIGGERS-RUIGROK*

Om de betekenis van de detailhandel¹ voor de nationale economie na te gaan, wordt het belang van deze sector langs twee wegen gemeten, een directe en een indirecte.

Het directe belang van de detailhandel wordt afgemeten aan de omvang van de werkgelegenheid en investeringen in deze sector. De detailhandel bood in 1989 ongeveer 525.000 personen een arbeidsplaats. Omgerekend in jaren komt dit neer op circa 410.000 arbeidsjaren, of wel bijna 10% van de totale werkgelegenheid in het particuliere bedrijfsleven. De groei van de werkgelegenheid in de detailhandel is groter dan die van de werkgelegenheid voor Nederland als geheel. Van de totale werkgelegenheidscreatie tussen 1985 en 1989 kwam 11% voor rekening van de detailhandel. Het aandeel van werknemers in de detailhandel in de totale werkgelegenheid was in 1989 ruim 8%.

In 1988 is door detailhandelsbedrijven voor 2,1 mrd. gulden geïnvesteerd in vaste activa. Daarnaast hebben detaillisten in datzelfde jaar kapitaalgoederen gehuurd of geleased voor een huur/lease-waarde van 2,3 mrd. gulden. Het totaal van geproduceerde kapitaalgoederen in ons land had in 1988 een waarde van 86 mrd. gulden.

De detailhandel levert een indirecte bijdrage aan de economie door de afname van consumptiegoederen, investeringsgoederen en diensten. De totale particuliere consumptie bedroeg in 1989 circa 275 mrd. gulden. Hierin had de detailhandel als intermediair een aandeel van 44%. De consumptieve bestedingen die buiten de detailhandel om worden gedaan betreffen vooral woningdiensten en gezondheidsdiensten. Verder speelt de detailhandel met 128.000 vestigingen een onmisbare rol in de distributie van consumptiegoederen door artikelen van de gevraagde prijs- kwaliteitsverhouding, in de juiste hoeveelheden en op de gewenste plaatsen aan consumenten aan te bieden.

In het vervolg van dit artikel wordt de nadruk gelegd op de indirecte economische bijdrage van de detailhandel.

Indirecte economische betekenis

De verschillende sectoren van de economie, zoals landbouw, industrie, groothandel, detailhandel enzovoorts, staan niet los van elkaar. Er zijn uiteenlopende onderlinge

relaties in de vorm van goederenleveranties, geldbetalingen en informatie-uitwisseling. De informatiestroom vormt een tweerichtingsverkeer tussen de detailhandel, toeleveranciers en afnemers. Produktinformatie wordt door leveranciers aan detaillisten doorgegeven. De detaillist voorziet de producent van informatie over wensen en behoeften van consumenten.

De indirecte bijdrage van de detailhandel krijgt voornamelijk gestalte door het inkopen van goederen en diensten bij bedrijven uit andere sectoren². De activiteiten van de detailhandel genereren in die sectoren dus werkgelegenheid en investeringen. De detailhandel levert zelf ook aan andere bedrijven. De omvang van de intermediaire leveringen door de detailhandel is klein. In 1989 ging het om ongeveer drie miljard gulden.

De indirecte bijdrage van de detailhandel aan de economie kan worden gekwantificeerd via de geldstromen vanuit de detailhandel naar de andere sectoren. Deze geldstromen zijn voorafgegaan aan (of worden gevolgd door) leveringen van goederen of diensten vanuit diverse sectoren aan de detailhandel. Om deze goederen en diensten te kunnen produceren en leveren zijn investeringen nodig en moeten arbeidskrachten worden ingezet. Wij hebben de goederen- en dienstenstromen (uitgedrukt in guldens) van de leverende economische sectoren naar de detailhandel geïnventariseerd. Vervolgens zijn deze goederen- en dienstenstromen vertaald in termen van werkgelegenheid en investeringen.

* Beide auteurs zijn werkzaam bij het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (EIM). Zij danken drs. ing. H.J. Gianotten en drs. A.J. van der Velden voor hun commentaar op een eerdere versie van het artikel. Dit artikel is gebaseerd op het rapport *Uitstralingseffecten van de detailhandel*, Chr.J.J. van Veldhuizen, C.M. Wiggers-Ruigrok, EIM, Zoetermeer, 1990.

1. De detailhandel is gedefinieerd zoals staat beschreven in het instellingsbesluit Hoofdbedrijfschap Detailhandel 1956: alle ondernemingen met SBI-code 65 of 66, met uitzondering van apotheken (SBI 653), benzinestations (SBI 663) en de verkoop van auto's (SBI 662).

2. De institutionele sectoren die goederen of diensten aan de detailhandel leveren zijn: landbouw, industrie, groothandel, bouwnijverheid, zakelijke dienstverlening, transport en overige dienstverlening.

Goederen- en dienstenstromen

De aan de detailhandel geleverde goederen zijn te onderscheiden in consumptiegoederen en investeringsgoederen. Consumptiegoederen vertegenwoordigen in de totale leveringen aan detailhandelsbedrijven verreweg de grootste waarde. Van de 80,5 mrd. gulden die de detailhandel besteed aan het inkopen van goederen en diensten wordt 69 mrd. uitgegeven aan consumptiegoederen. Behalve goederen betreft de detailhandel tevens diensten van derden. De diensten worden direct door dienstverlennende bedrijven geleverd.

Bij de levering van consumptie- of investeringsgoederen aan detailhandelsbedrijven kan het volgende onderscheid worden gemaakt. Indien levering plaats vindt via institutionele groothandelsbedrijven, spreken we van distributie via het lange kanaal. Indien goederen op basis van directe contacten tussen producent en detaillist worden geleverd, spreken we van distributie via het korte kanaal. Wanneer een detailhandelsbedrijf de groothandelsfunctie integreert en daarmee bestaande groothandelsbedrijven passeert, is er volgens de institutionele benadering sprake van een verschuiving van het lange naar het korte kanaal. Dit betekent echter niet zonder meer dat het distributiekanaal ook functioneel korter is geworden.

Achtereenvolgens zal nader aandacht worden besteed aan de stroom van consumptiegoederen, investeringsgoederen en diensten richting de detailhandel.

Consumptiegoederen

Van alle consumptiegoederen die de consument via de detailhandel aanschaft³, wordt 65% via het lange distributiekanaal aan de detailhandel geleverd. De institutionele groothandel is in deze gevallen de leverende sector. De overige 35% bereikt de detailhandel zonder tussenkomst van de institutionele groothandel.

Het aandeel van de leveringen met of zonder inschakeling van de institutionele groothandel in de totale leveringen aan de detailhandel verschilt per branche. Groot-schalig opererende detailhandelsorganisaties als grootwinkelbedrijven, warenhuizen en franchise-organisaties kiezen ondermeer uit efficiency-overwegingen vaak voor het in eigen beheer nemen van de groothandelsfunctie. In branches waar de betekenis van dergelijke grootschalige bedrijven aan belang is toegenomen, kan een relatieve verschuiving naar leveringen zonder tussenkomst van de institutionele groothandel worden waargenomen. In de algemene levensmiddelenhandel bij voorbeeld nam het aandeel van leveringen via het korte kanaal toe van 35% in 1986 tot bijna 40% in 1988. Voor de elektrotechnische branche waren deze percentages respectievelijk 32 en 35.

De aard van de producten kan een belangrijke reden zijn voor leveringen via een kort kanaal. De volgende argumenten kunnen worden genoemd voor de keuze voor een kort distributiekanaal:⁴

- de 'versheid' van producten. Hoe langer het distributiekanaal is, hoe meer moeite en geld nodig zijn om de versheid van het produkt te waarborgen. Het gaat hierbij om goederen als bloemen, vlees, melk- en zuivelproducten;
- de mode- of tijdgevoeligheid van artikelen. Dit geldt vooral voor de zogenaamde primeurgoederen. Bij kleding en kranten bij voorbeeld blijft het aantal schakels tussen producent en consument beperkt om de artikelen op tijd aan consumenten te kunnen aanbieden. Zowel het up-to-date houden van artikelen als het behalen van een tijdsvoorsprong op concurrenten speelt hierbij een rol die groter wordt geacht dan de collectievormende functie van de institutionele groothandel;

- de technologische gecompliceerdheid van producten. Voor deze producten is direct contact tussen producent en detaillist belangrijk om de noodzakelijke en gewenste produktinformatie en service te kunnen bieden. Elke extra schakel vergroot de kans op ruis in de produktinformatie;
- het volumineus zijn van producten. Bij producten als meubelen maken de hoge transport- en voorraadkosten een kort distributiekanaal kostenbesparend.

Van de totale leveringen van consumptiegoederen aan detailhandelsbedrijven vindt 35% via het korte kanaal plaats. In het geval van verse goederen, mode- of tijdgevoelige goederen, technologisch gecompliceerde en volumineuze goederen zou op grond van de genoemde argumenten verwacht mogen worden dat dit percentage hoger ligt. Uit ons onderzoek bleek dat:

- bijna driekwart van de verse goederen direct door landbouw of (verwerkende) industriële bedrijven aan detailhandelsbedrijven wordt geleverd;
- van alle boeken bijna driekwart de detailhandel zonder tussenkomst van de institutionele groothandel bereikt. Voor primeurgoederen als kleding is dit percentage vijftig. Blijkbaar wegen de voordelen van inschakeling van de groothandel in de helft van de gevallen zwaarder dan het belang van een kort kanaal. Een verklaring hiervoor ligt in het feit dat veel kleding wordt geïmporteerd uit het Verre Oosten waardoor collectievorming bij de groothandel van belang is;
- technologisch gecompliceerde producten als computers en elektronische artikelen niet in meerderheid via het korte kanaal worden geleverd. De levering van technologisch gecompliceerde producten vindt voor 40% plaats zonder tussenkomst van de groothandel. Dit percentage wijkt niet significant af van het gemiddelde percentage van 35. De betere dekking van de markt door inschakeling van groothandelsbedrijven levert blijkbaar meer voordelen op dan dat de ruis in de produktinformatie aan nadelen met zich meebrengt;
- het aandeel van de directe leveringen in de totale leveringen van woningtextiel- en meubelproducten te zamen ruim 45% is. Het was niet mogelijk de cijfers van de distributie van woningtextiel van die van meubelen te scheiden. Uit andere bronnen⁵ blijkt dat binnen de distributie van woningtextiel de groothandel een belangrijke rol speelt, zodat het procentuele belang van leveringen via het korte kanaal voor meubelen boven de 45 ligt.

Investeringsgoederen

Behalve in gebouwen en bouwmaterialen investeert de detailhandel in winkelinrichtingsmateriaal, machines en apparatuur. Deze investeringsgoederen worden geleverd door de sectoren industrie, groothandel en bouwnijverheid. In 1988 werd van de totale detailhandelsinvesteringen ter waarde van twee miljard gulden, bijna 60% door groothandelsbedrijven geleverd. Verder werd 35% van het totaal, door de detailhandel geïnvesteerde bedrag uitgegeven aan investeringen via de bouwnijverheid.

Van de detailhandelsinvesteringen wordt slechts 7% van de waarde direct door industriële bedrijven geleverd. Evenals bij consumptiegoederen het geval is, nemen grote detailhandelsbedrijven en -organisaties bij de aanschaf van investeringsgoederen meer de groothandelsfunctie in

3. De consumptie via de detailhandel bedroeg in 1988 in prijzen exclusief btw en exclusief detailhandelsmarges bijna f 70 mrd.

4. Zie onder andere: A. J. van der Velden, *Detailhandel en logistiek*, EIM, Zoetermeer, 1990. Van der Ster & Van Wissen, *Marketing & detailhandel*, 1987.

5. Zie onder andere: Th. J. J. M. van den Berg, *Groothandel in woningtextiel en vloerbedekking*, EIM, 1985; *Groothandel, het Nederlandse bedrijfsleven in beeld*, NMB EIM, 1989.

eigen beheer dan kleinere bedrijven. Daarnaast wordt in beperkte mate voor het korte distributiekanaal gekozen bij technisch hoogwaardige investeringsgoederen en/of investeringsgoederen die direct moeten worden afgestemd op behoeften van individuele afnemers.

Diensten

De detailhandel maakt evenals de meeste andere bedrijfssectoren gebruik van de diensten van derden. Een groot deel van de geleverde diensten wordt verleend door de sector zakelijke dienstverlening: accountants- en adviesbureaus, computerservicebureaus, reclamebureaus en dergelijke. Het gaat hierbij in totaal om f 1,9 mrd. per jaar.

Bij kleine bedrijven kan een groot deel van de betaalde bedragen voor geleverde diensten toegeschreven worden aan de diensten van accountantsbureaus, terwijl bij de grotere bedrijven het aandeel van de reclame- en adviesdiensten relatief hoog is.

Verder maken detaillisten voor f 1,1 mrd. per jaar gebruik van de diensten van bank- en verzekeringswezen terwijl kapitaalgoederen ter waarde van f 2,3 mrd. worden gehuurd of geleased. De overige dienstverleners, waartoe onder meer energiebedrijven, bewakingsdiensten, reparatiebedrijven en schoonmaakbedrijven worden gerekend, leveren voor een bedrag van f 3,9 mrd. aan diensten aan de detailhandel.

In tabel 1 zijn de de verschillende soorten leveringen aan de detailhandel samengevat.

Tabel 1. Levering van consumptie-, investerings- en overige goederen (inclusief diensten) aan de detailhandel, 1988 (exclusief B.T.W. en detailhandelsmarges, in mln. gld.)

Geleverd door : de sectoren	Cons.- goederen	Inv. goederen	'Overige' goederen	Totaal
Industrie	22.114	141		22.255
Landbouw	2.092			2.092
Bouwnijverheid		721		721
Groothandel	44.882	1.210		46.092
Zakelijke dienstverl.			1.896	1.896
Transport			150	150
Ov. dienstverlening			7.321	7.321
Totaal	69.088	2.072	9.367	80.527

Bron: Chr.J.J. van Veldhuizen, C.M. Wiggers-Ruigrok, *Uitstralingseffecten van de detailhandel*, EIM, Zoetermeer, 1990.

Tabel 2. Aandeel van de leveringen aan de detailhandel in de totale leveringen per sector; en de hiermee samenhangende investeringen en werkgelegenheid, 1988

Sector	Levering aan detailhandel als % van het sectortotaal	investerings- effect in mln. gld.	werkglhs- effect in 1.000 arb. jaren
Industrie	7,0	1.297	54
Groothandel	17,5	735	56
Landbouw	6,0	302	16
Bouwnijverheid	1,5	18	4
Zakelijke dienstv.	8,0	80	16
Transport	0,5	26	1
Ov. dienstverlening	12,0	1.056	62
Totaal		3.514	209

Bron: Chr.J.J. van Veldhuizen, C.M. Wiggers-Ruigrok, op.cit., 1990.

Werkgelegenheid en investeringen

De waarde van de goederen- en dienstenstromen kan worden uitgedrukt in termen van werkgelegenheid en investeringen. Hierbij is verondersteld dat per sector elke levering evenveel arbeid en kapitaal per waarde-eenheid impliceert. Per sector kan dan de arbeids- en kapitaalsintensiteit worden berekend. Deze verhoudingsgetallen in combinatie met de waarde van de leveringen resulteert per sector in het arbeidsvolume en de investeringen die benodigd zijn om goederen en diensten aan de detailhandel te leveren.

Het grootste deel van de aan de detailhandel geleverde consumptie- en investeringsgoederen wordt via het lange kanaal gedistribueerd (zie tabel 1). De groothandel behaalt 17,5% van zijn omzet door goederen aan detailhandelsbedrijven te leveren. Dit percentage varieert echter sterk naar de aard van de goederen. Wanneer men de groothandel onderscheidt naar de groothandel in consumptiegoederen en de groothandel in investeringsgoederen dan is het genoemde percentage circa vijftig respectievelijk tien.

Voor de industriële sector geldt dat 7% van de jaaromzet in 1988 bestond uit leveringen aan detailhandelsbedrijven. Voor de landbouw en bouwnijverheid waren de aandelen van de leveringen aan detailhandelsbedrijven 6% respectievelijk 1%.

In tabel 2 zijn deze percentages voor de onderscheiden sectoren opgenomen. Tevens staat per sector het met detailhandelsactiviteiten samenhangende werkgelegenheids- en investeringsvolume vermeld. Vooral de uitstraling van de detailhandel naar de investeringen van de industriële sector en overige dienstverlenende sector is groot.

De werkgelegenheid in andere sectoren die met de bedrijvigheid in de detailhandel zijn verbonden, bedraagt ruim 200.000 arbeidsjaren. Bij een totale werkgelegenheid in de detailhandel zelf van 405.000 arbeidsjaren (in 1988), betekent dit dat elk arbeidsjaar in de detailhandel gekoppeld kan worden aan een half arbeidsjaar in een toelevende sector.

Integratie van directe en indirecte effecten

Wanneer de directe en indirecte economische betekenis worden samengevoegd blijkt dat 15% van de totale werkgelegenheid in Nederland samenhangt met activiteiten in de detailhandelssector. Van deze bijdrage is tweederde direct en eenderde indirect.

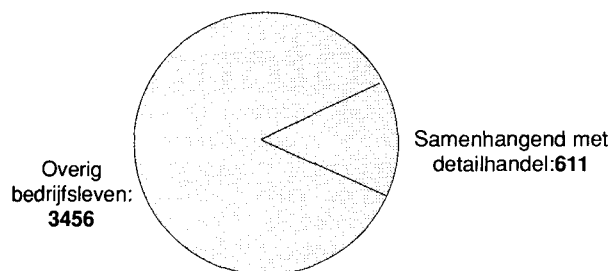
De bijdrage van de detailhandel aan de investeringen in vaste activa was voor 1988 bijna zes miljard gulden, of wel 6,5%. Van de zes miljard gulden aan investeringen die het gevolg zijn van activiteiten in detailhandelsbedrijven, werd twee miljard gulden besteed aan investeringsgoederen binnen detailhandelsbedrijven.

Figuren 1 en 2 geven een beeld van het totale aandeel van de detailhandel in de werkgelegenheid en in de investeringen.

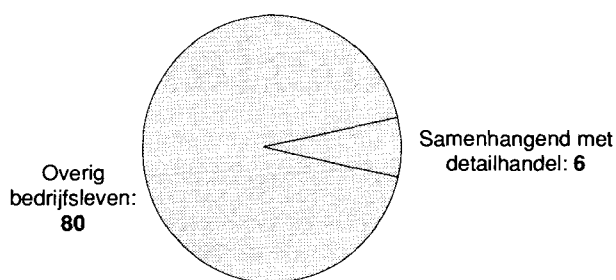
Ontwikkelingen in de detailhandel

De totale bijdrage van de detailhandel aan de nationale economie is niet statisch. Een aantal ontwikkelingen heeft invloed op de distributiestructuur, met name op de mate van de inschakeling van institutionele groothandelsbedrijven. Sommige gevolgen van deze ontwikkelingen zorgen institutioneel gezien, voor een verschuiving van het lange kanaal naar het korte, terwijl andere ontwikkelingen het

Figuur 1. Totale bijdrage van de detailhandel aan de werkgelegenheid, 1988 (in duizend arbeidsjaren)



Figuur 2. Totale bijdrage van de detailhandel aan investeringen, 1988 (in mrd. gld.)



tegengestelde tot gevolg hebben. De volgende ontwikkelingen kunnen worden gesignaleerd:

- concentratie, schaalvergroting en integratie in de detailhandel. In verschillende branches wint het grootwinkelbedrijf, mede onder invloed van de Europese integratie, steeds meer terrein. In een reactie hierop gaat het midden- en kleinbedrijf in toenemende mate samenwerken via commerciële organisaties als in- en verkoopverenigingen en franchiseorganisaties. De grootwinkelbedrijven en sommige samenwerkingsverbanden nemen zelf de groothandelsfunctie over;
- integratie en specialisatie bij transport- en opslagbedrijven. Een aantal transport- en opslagbedrijven beperkt zich niet langer tot het vervoeren van artikelen van plaats A naar B, maar neemt de totale fysieke distributie⁶ van artikelen voor zijn rekening. Deze 'public warehouses' zijn veelal gespecialiseerd in bepaalde (deel)assortimenten;
- accentverlegging bij grote veilingen naar goederen bestemd voor de export. Door schaalvergroting leggen veilingen zich meer toe op grote afnemers. De levering aan kleinere binnenlandse detaillisten wordt meer dan voorheen aan groothandelsbedrijven of gespecialiseerde transportbedrijven overgelaten;
- vraag naar meer frequente en hoogwaardige investeringen bij de detailhandel. Het interieur en het exterieur van zowel de winkel als ook de winkelomgeving spelen een steeds belangrijkere rol, en moeten regelmatig aangepast worden aan de wisselende consumentenvoorkeuren. Technologische ontwikkelingen versnellen het punt waarop investeringsgoederen als kassa's, weegschalen, automatiseringsapparatuur en dergelijke economisch verouderd zijn. Deze trend kan enerzijds leiden tot meer directe leveringen aan de detailhandel omdat de technologie van de nieuwe producten meer informatieoverdracht vereist dan bij de oude producten het geval was. Anderzijds kunnen institutionele groothandelsbedrijven zich specialiseren op genoemde investeringen en de informatieoverdracht verzorgen. Of deze trend dus meer of minder inschakeling van de institutionele groothandel tot gevolg heeft is op voorhand niet aan te geven.

Conclusie

In het algemeen kan worden vastgesteld dat er sprake is van een verschuiving van leveringen via het lange kanaal naar leveringen via het korte kanaal. Hierbij moet worden opgemerkt dat de aandelen van de industrie, landbouw, bouwnijverheid en dienstensector in de leveringen aan de detailhandel vooralsnog duidelijk kleiner zijn dan dat van de institutionele groothandel.

De integratie van groothandelsfuncties door in omvang groeiende detailhandelsbedrijven en commerciële organisaties, zal de werkgelegenheid en investeringen in de detailhandel zelf doen toenemen. De daaruit voortvloeiende sterkere (machts)positie van de detailhandel in de bedrijfskolom, beïnvloedt daarnaast ook de uitstraling van de detailhandel naar andere sectoren. Dit vindt zijn weerslag in de indirecte bijdrage van de detailhandel aan de nationale economie. De indirecte bijdrage aan de werkgelegenheid en investeringen in de industrie neem toe ten koste van die in de institutionele groothandel.

De detailhandel wordt nog vaak geïdentificeerd met arbeidsintensiviteit en kleinschaligheid. Deze visie is te beperkt gezien de indirecte economisch betekenis van deze sector. Het imago van de detailhandel is aan revisie toe. De detailhandel is meer dan een detail.

**Chris van Veldhuizen
Karin Wiggers-Ruigrok**

6. De totale fysieke distributie omvat: opslag, transport, voorraadbeheer, materials handling en informatieverwerking.