

Retail Tour Scandinavië

Retailkanalen in Zweden, Denemarken, Noorwegen en Finland



PT 2010 – 51, 2010 - 54, 2010 – 71, 2010 - 73
Januari 2011- Josephine Klapwijk - van Dijk
Productschap Tuinbouw, M&I

De bloemist is het belangrijkste aankoopkanaal voor bloemen en het tuincentrum is het belangrijkste aankoopkanaal voor kamerplanten in Scandinavië. Rond de 20% van de Deense en Zweedse consumenten en ongeveer 10% van de Finse en Noorse consumenten koopt wel eens bloemen bij de hypermarkt/supermarkten. In het verleden waren dit voornamelijk tulpen, maar een aantal supermarktketens in de Scandinavische landen heeft het assortiment uitgebreid met gemengde boeketten en verschillende soorten monobossen. Daarnaast zijn snijbloemen veelal jaarrond beschikbaar in de supermarkt en niet alleen meer in het voorjaar. Dit blijkt uit deskresearch uitgevoerd door Productschap Tuinbouw.



In 2010 zijn diverse retailkanalen bezocht in o.a. Zweden, Denemarken, Finland en Noorwegen. Door middel van fotomateriaal is getracht de Scandinavische markt van bloemen en planten in kaart te brengen. De nadruk van de retail tour lag voornamelijk op hypermarkten en supermarkten, gevolgd door bouwmarkten en tuincentra. Het beeldmateriaal wordt ondersteund door data uit onder andere het consumentenpanel van Productschap Tuinbouw en overige bronnen.

Denemarken

De Deense retail markt is een volwassen markt die gedomineerd wordt door moderne hypermarkten en convenience stores. Vier van de vijf belangrijke spelers zijn Deense bedrijven. Samen bezitten zij 80% marktaandeel. Het enige buitenlandse bedrijf in de top 5 is Reitan. Marktleiders Coop Norden (FDB) en Dansk Supermarked zijn de enige retailers met zowel hypermarkten als supermarkten en zijn directe concurrenten van elkaar. Beide hebben een groot netwerk ten opzichte van het landoppervlakte en het aantal inwoners, hierdoor is de groei de afgelopen vijf jaar geminimaliseerd.

Retailer Coop Norden (FDB) heeft een coöperatieve structuur, waarbij de afzonderlijke supermarktketens SuperBrugsen, Dagli'Brugsen, Lokal'Brugsen, Kvickly, Kvickly Extra, Irma en Fakta indirect concurrenten zijn. Retailer Dagrofa vervult zowel de rol van groothandel als van supermarktketen (Spar). Dagrofa is momenteel bezig met een uitbreiding in de discounter -en supermarktsector.

SuperBest, SuperBrugsen (Coop Norden), Føtex en Netto (Dansk) zijn de belangrijkste supermarktkanalen waar Deense consumenten bloemen en planten kopen.

Zweden

Ook de Zweedse markt is een volwassen markt waarbij hypermarkten, supermarkten en buurtsupermarkten de belangrijkste retailkanalen zijn. Er zijn drie belangrijke spelers die samen een marktaandeel van ongeveer 70% hebben. Het Nederlandse Ahold/ICA is de grootste retailer in Zweden met een netwerk van hypermarkten, supermarkten en buurtsupermarkten. ICA heeft een marktaandeel van 36%. Op de tweede plaats staat KF Gruppen met een marktaandeel van 19% waarbij bijna alle filialen onder de naam Coop functioneren. Op de derde plaats staat Axel Johnson met een marktaandeel van 13%. Hypermarkten worden steeds belangrijker in Zweden voornamelijk dankzij de toenemende ontwikkeling van de 'one-stop shopping experience'. In Zweden zijn Maxi ICA (Ahold/ICA), WILLY:S (Axel Johnson) en Coop Forum (KF Gruppen) de meest belangrijke hypermarkten en superstores.

ICA Maxi, ICA Kvantum (Ahold) en Coop Forum (KF Gruppen) zijn de belangrijkste supermarktkanalen waar Zweedse consumenten bloemen en planten kopen.

Finland

De Finse retail markt wordt gedomineerd door twee belangrijke Finse spelers, namelijk Kesko en SOK. Derde speler Suomen Lähikauppa volgt op lange afstand. De twee marktleiders hebben zowel hypermarkten, discounters en warenhuizen. Buitenlandse speler Lidl (Schwarz Group) heeft slechts een klein marktaandeel in Finland. Maar met de uitbreiding van het aantal discounters van Lidl (Schwarz Group) is de afgelopen jaren een prijsoorlog gaande in Finland. Kesko ontwikkelde een eigen discounterketen genaamd Cassa. Echter in 2007 werden deze filialen weer omgebouwd tot K-Market filialen omdat de gemiddelde Kesko klant meer waarde hecht aan kwaliteit dan aan prijs. Door het huidige economische klimaat kan hier echter verandering in komen.

S Market, Prisma (SOK), K City market en K Supermarket (Kesko) zijn de belangrijkste supermarktkanalen waar Finse consumenten bloemen en planten kopen.

Noorwegen

De Noorse markt is geconcentreerd. De top vier retailers zijn samen verantwoordelijk voor een marktaandeel van 70%. Drie van de vier top spelers zijn Noorse bedrijven. Marktleider NorgesGruppen heeft 31% marktaandeel. Retailers Reitan en Coop Norge komen op plaats twee en drie met een marktaandeel van respectievelijk 19% en 12%. Bij Reitan ligt de focus op kiosken, convenience stores en soft discounter Rema1000. De vierde belangrijke speler is het Nederlandse bedrijf Ahold met ICA en Maxi ICA winkels.

De Noorse markt is al lange tijd stabiel, op een paar ontwikkelingen na. Een paar jaar na introductie van discounter Lidl op de Noorse markt werd deze overgenomen door Reitan in 2008 en in dat zelfde jaar werd de fusie van Carrefour en NorgesGruppen een feit. De Noorse consumentenmarkt wordt meer gedreven door kwaliteit dan door prijs. Supermarkten, buurtsupermarkten en soft discounters zijn de meest populaire aankoopkanalen voor boodschappen in Noorwegen. Hypermarkten en superstores zijn voornamelijk gevestigd in de grotere steden. In 2010 waren er drie belangrijke hypermarkt/superstore formules, namelijk: Coop Obs! (Coop Norge), ICA Maxi (Ahold) en Ultra (NorgesGruppen). In de nabije toekomst is de NorgesGruppen van plan een groot aantal kiosken om te bouwen tot convenience stores. Verder zullen in 2012 discounters Bunnpris (NorgesGruppen) en Rema1000 (Reitan) een samenwerkingsverband aangaan. Hierdoor zal de concurrentie met Coop Norge versterkt worden.

Coop Obs! (Coop Norge), Rema1000 (Reitan) en ICA (Ahold) zijn de belangrijkste supermarktkanalen waar Noorse consumenten bloemen en planten kopen.



Meer informatie over de deskresearch of de Retail Tour rapportages ontvangen? Neemt u dan contact op met Josephine Klapwijk - van Dijk, 079-3470649, j.vandijk@tuinbouw.nl.

samenval

Productschap Tuinbouw

Adres Louis Pasteurlaan 6
Postbus 280, 2700 AG Zoetermeer
Telefoon 079 - 347 07 07
Fax 079 - 347 04 04
Internet www.tuinbouw.nl
e-mail info@tuinbouw.nl

rapport