

## ANALYSENOTAT

# November bliver julehandelsmåned

AF CHEFKONSULENT MALTHER MUNKØE

### Detailomsætningsandel i november stiger

De seneste år har en række amerikanske højtider vundet indpas i Danmark, og især Black Friday – fredagen efter den amerikanske Thanksgiving – er blevet populær som en særlig stor shoppedag, som for alvor udgør startskuddet til julehandlen.

Siden 2009 er andelen af årets detailomsætning, der ligger i november, vokset fra 8,1 pct. til 8,7 pct. sidste år. Det er givetvis udtryk for, at november er blevet en vigtigere dag for julehandlen, som er begyndt tidligere. Ikke mindst den amerikanske Black Friday, som på kort tid har vundet stor udbredelse herhjemme, har skubbet til eller i hvert fald tydeliggjort denne udvikling, som dog har været i gang længe.

Sideløbende med dette er der tilsyneladende skubbet noget julehandel fra december ind i november måned. Således var det i 2011 (da det toppede) 10,6 pct. af årets samlede detailomsætning, der lå i december, mens det var faldet en smule til 10,3 i 2015 og 2016.

Det tyder på, at der er sket en *forskybning* af julehandel fra december til november de senere år. Andelen af detailomsætningen, der ligger i november og december samlet, har således været tæt på konstant siden 2010. Der er altså ikke tegn på at den voksende november-juleshopping alt i alt har fået folk til (relativt set!) at julehandle mere.

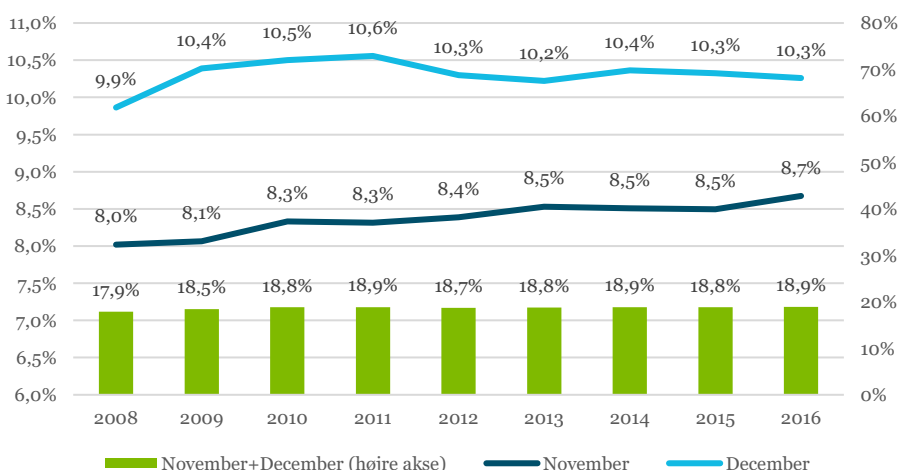
Black Friday i slut-november er blevet populær og giver startskuddet til julehandlen

Andelen af den samlede detailomsætning, som ligger i november og december, har været nogenlunde konstant de senere år

Men november fylder mere og december mindre

Figur 1

### Andel af den samlede detailomsætning som ligger i november og december måned, 2008-2016



**Kilde:** Dansk Erhverv på baggrund af Danmarks Statistiks Detailomsætningsindeks

Anm.: Tallene er – i sagens natur – baseret på ikke-sæsonkorrigerede værdier

### Jul og forår er de travle perioder i detailhandlen

Hvis der ikke var sæsonudsving i detailhandlens salg, ville hver måned tegne sig for 1/12 dvs. 8,333 pct. af omsætningen. I forårsmånederne april, maj samt i juni er omsætningen dog lidt højere end dette, og i november og december er omsætningen væsentligt højere.

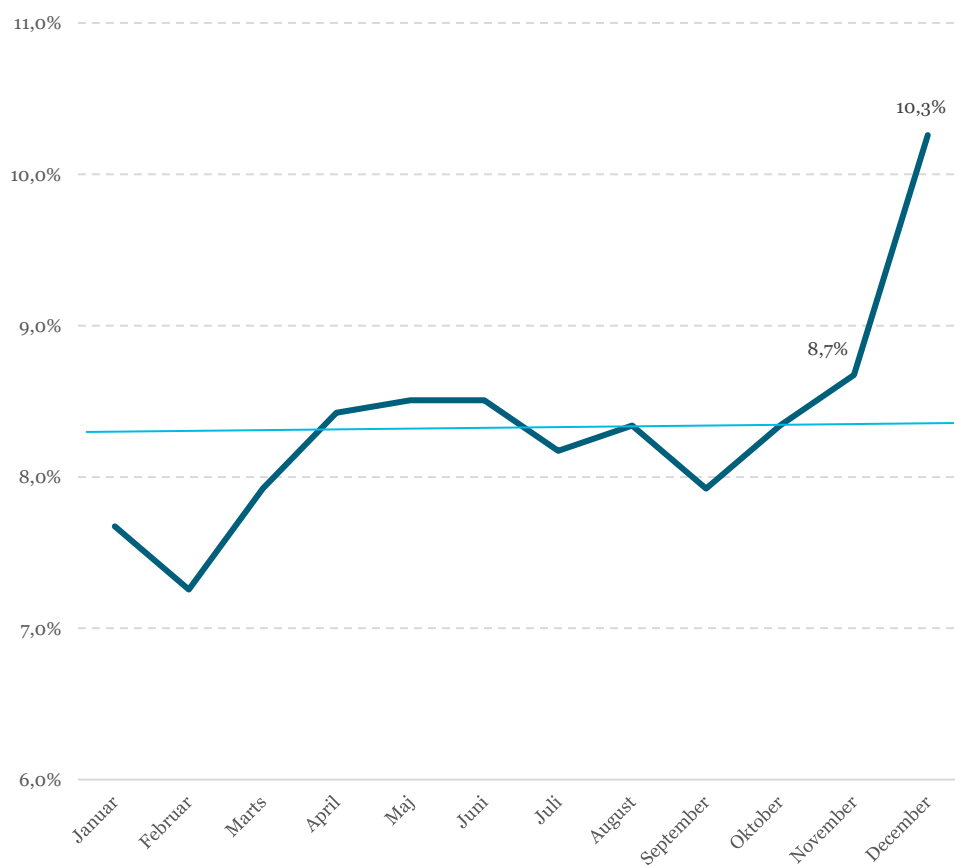
Dette modsvarer af, at detailomsætningen relativt set er lavere navnlig i januar, februar og september måned.

Disse udsving føler en rytme, hvor især julen har en mærkbar effekt. Man køber gaver og øger generelt sit forbrug med større middage og "selvforkælelse". I januar og februar vælger mange husstande så tilsvarende at spare og reducere deres forbrug. Februar er således den måned på året, hvor detailomsætningen er lavest.

Detailhandlen er præget af sæsonudsving – Hvoraf juleperioden er klart den største sæsoneffekt

Figur 2

### Detailomsætningens fordeling henover årets måneder



**Kilde:** Dansk Erhverv på baggrund af Danmarks Statistiks Detailomsætningsindeks

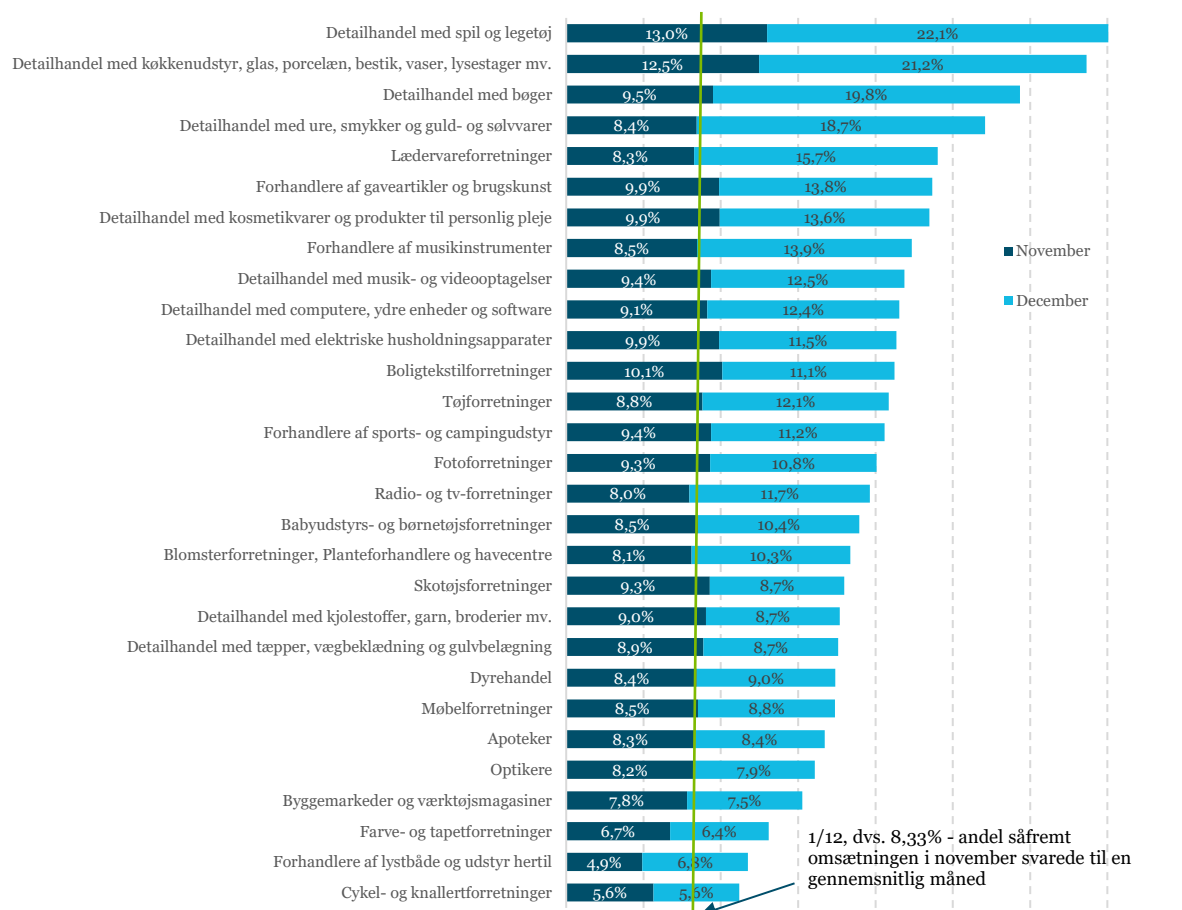
### Branche-forskelle på, hvor meget november-salget betyder

Der er betydelige forskelle mellem detailhandlens forskellige brancher. Nogle, især cykelhandlere, forhandlere af lystbåde og farveforretninger, har ikke så meget salg i juleperioden, da det mere hører sig foråret og sommeren til. Derimod er salget i november og december – som andel af årsomsætningen – særligt høj i brancher, der sælger mange varer til julegaver, herunder legetøjsforretninger, boghandlere mv. Ser man specifikt på november-salget som andel af det samlede salg er det især legetøjsforhandlere, detailhandel med køkkenudstyr og andre aretyper samt forhandlere af boligtekstil, der topper.

Der er stor forskel mellem detailhandlens underbrancher

Figur 3

### Omsætning i november og december som andel af årets samlede omsætning, 2016



Kilde: Dansk Erhverv på baggrund af Danmarks Statistiks Detailomsætningsindeks

### I de mest julehandels-prægede brancher er november blevet en vigtigere handelsmåned

Ser vi specifikt på de brancher, der har størst november-salg (som andel af den samlede årsomsætning) er det generelt tilfældet, at der er sket en udvikling i retning af at november er kommet til at fylde mere. Eksempelvis var det i 2000 10,6 pct. af legetøjsforretningernes samlede omsætning, der lå i november, mens det i 2016 var vokset til 13,0 pct. Tilsvarende fylder omsætningen i december mindre i 2016 end i 2000. Lignende udviklinger ser man i de øvrige brancher, hvor julehandlen fylder mest.

I mange af de mest julehandels-prægede brancher er november blevet en større handelsmåned

Selvom der er udsving fra år til år, og en sammenligning af blot to år, 2000 og 2016, derfor kun kan give en indikation, er det tydeligt at der er sket en tendens i retning af, at november er blevet en vigtigere handelsmåned, og at dette efter alt at dømme afspejler, at noget handel rykker fra december til november. Det skyldes langt fra alene Black Friday – tværtimod er Black Friday måske netop blevet en succes, fordi der i forvejen har været en trend mod mere juleshopping i november? – men de sidste års fokus og opmærksomhed omkring den nye amerikanske shoppedag har tydeliggjort denne udviklingstendens.

Figur 4

#### Udvikling i andel af detailomsætningen i udvalgte brancher, som ligger i november og december måned, 2000-2016

	November 2000	November 2016	December 2000	December 2016
Detailhandel med kosmetikvarer og produkter til personlig pleje	7,9%	9,9%	14,3%	13,6%
Forhandlere af gaveartikler og brugskunst	9,5%	9,9%	15,5%	13,8%
Lædervareforretninger	7,0%	8,3%	18,8%	15,7%
Detailhandel med ure, smykker og guld- og sølvvarer	7,6%	8,4%	19,5%	18,7%
Detailhandel med bøger	8,4%	9,5%	17,8%	19,8%
Detailhandel med køkkenudstyr, glas, porcelæn, bestik, vaser, lystager mv.	10,1%	12,5%	22,3%	21,2%
Detailhandel med spil og legetøj	10,6%	13,0%	27,0%	22,1%

**Kilde:** Dansk Erhverv på baggrund af Danmarks Statistiks Detailomsætningsindeks

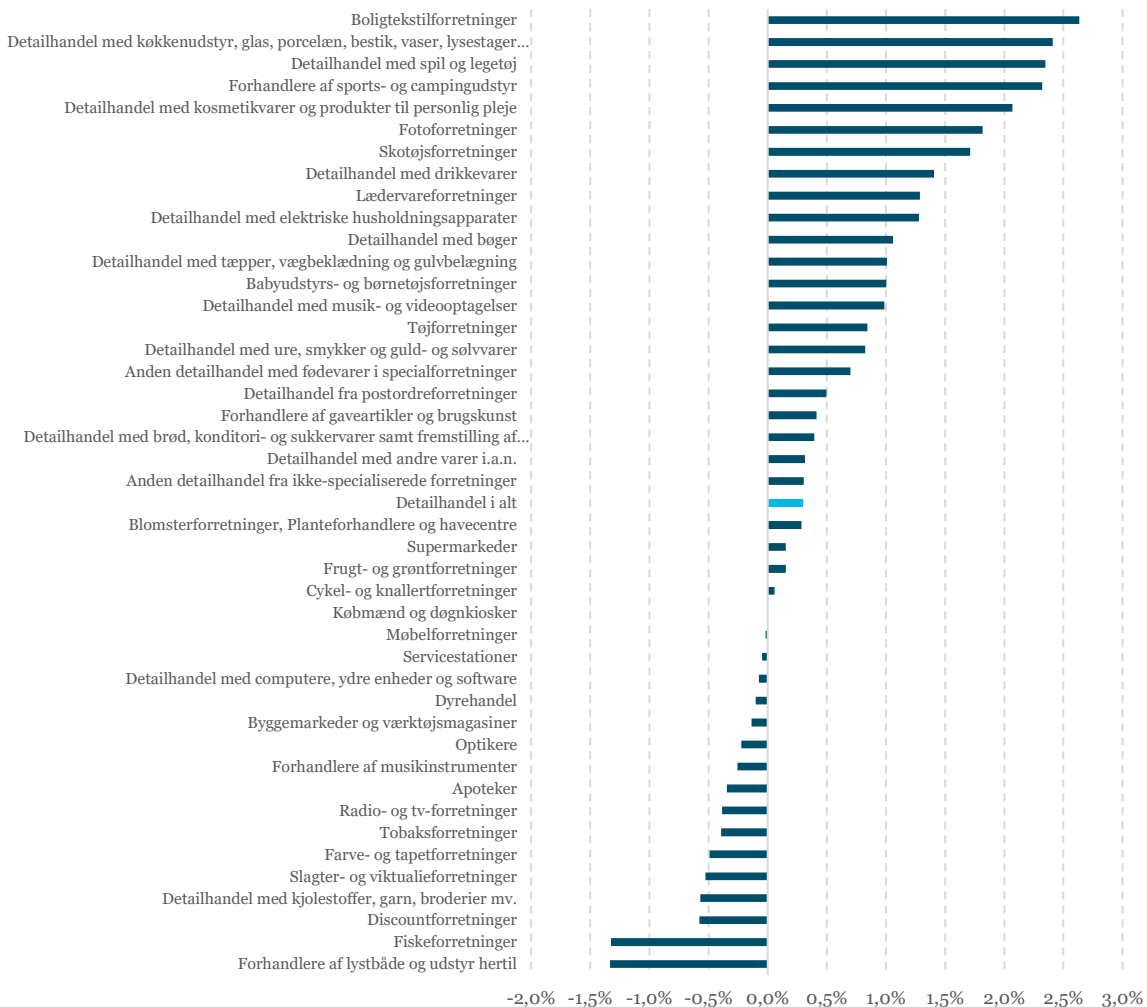
**Anm:** De syv brancher, hvor omsætningen i juleperioden udgør den største andel af den samlede omsætning

### Udvikling i november-salgets relative betydning

Ser man på samtlige brancher er der nogle, hvor december over tid udgør en mindre del af den samlede omsætning end tilbage i 2000, men i størstedelen fylder november-salget mere. Det er vist i figur 5.

Figur 5

### Absolut ændring fra 2000 til 2016 i andelen af omsætning, der ligger i november (procentpoint)



Kilde: Dansk Erhverv på baggrund af Danmarks Statistiks Detailomsætningsindeks

#### ▼ OM DETTE NOTAT

"November bliver julehandelsmåned" er Dansk Erhvervs analysenotat nummer 12 i 2017. Redaktionen er afsluttet den 28. februar.

#### ▼ OM DANSK ERHVERVS ANALYSENOTATER

Dansk Erhverv udarbejder løbende analyser, som samles i analysenotater. Ambitionen er at udgøre et kvalificeret og anvendeligt beslutningsgrundlag i forhold til væsentlige, aktuelle udfordringer på alle områder, som har betydning for dansk erhvervsliv og den samfundsøkonomiske udvikling. Det er tilladt at citere fra Dansk Erhvervs analysenotater med tydelig henvisning til Dansk Erhverv.

#### ▼ KVALITETSSIKRING

Troværdigheden af tal og analyser fra Dansk Erhverv er afgørende. Dansk Erhverv gennemfører egne spørgeskemaundersøgelser i overensstemmelse med de internationalt anerkendte guidelines i ICC/ESOMAR, og alle analyser og beregninger gennemgår en kvalitetssikring.

#### ▼ KONTAKT

Henvendelser angående analysens konklusioner kan ske til chefkonsulent Malthe Munkøe på [mmm@danskerhverv.dk](mailto:mmm@danskerhverv.dk) eller tlf. 3374 6510.

Henvendelser angående detailhandlen kan ske til markedsdirektør Henrik Hyltoft på [hhy@danskerhverv.dk](mailto:hhy@danskerhverv.dk) eller tlf. 3374 6217.

#### ▼ NOTER

---

<sup>i</sup> Læg mærke til, at analysenotatet ser på andele snarere end samlede beløb. Det vil sige at konklusionerne ikke siger noget om julehandlens samlede omfang, eller forbrugernes samlede køb i detailhandlen, som naturligt påvirkes af økonomisk vækst, forbrugslyst og konjunkturer. Der er alene set på, hvor meget af det samlede årlige detailhandelssalg, der ligger i november hhv. december, hvilket giver en indikation af hvor meget der *relativt set* bruges på julehandel.