

Analyse af
beklædnings-
branchen
Markedsnyt
januar 2010



Indledning

Deloitte præsenterer hermed for tredje gang en analyse over den økonomiske situation, trends og udvikling i beklædningsbranchen i Danmark. Vores sidste analyse blev udsendt i januar 2009. Som noget nyt har vi i år valgt at medtage en analyse af udviklingen i detailhandlen og eksporten, idet det er her beklædningsbranchen afsætter mange af deres produkter.

Undersøgelsen omfatter:

- 267 selskaber (266 selskaber i 2009-analysen), der tilhører branchebetegnelsen "Engroshandel med beklædning", som bl.a. omfatter producenter og andre virksomheder inden for modetøj, private label, arbejdstøj mv.
- 435 selskaber, der tilhører branchebetegnelsen "tøjforretninger" og "babyudstys- og børnetøjsforretninger", som vi betegner som detailhandlen, som beklædningsbranchen er meget afhængig af.
- Analyse af tal fra Danmarks Statistik omhandlende de største eksportmarkeder.

De medtagne selskaber kan opdeles i størrelser ud fra antal ansatte således:

Figur 1: Undersøgelsens virksomheder i beklædningsbranchen

Antal ansatte	I alt
0-3 ansatte	82
4- 9 ansatte	74
10- 25 ansatte	49
26-50 ansatte	34
51-100 ansatte	16
100 + ansatte	12
Antal virksomheder	267

Figur 2: Undersøgelsens virksomheder i detailledet - tøjbutikker

Antal ansatte	I alt
0-3 ansatte	129
4-9 ansatte	197
10-25 ansatte	72
26-50 ansatte	18
51-100 ansatte	9
100 + ansatte	10
Antal virksomheder	435

Krisetider

Da vi sidst udgav vores brancheanalyse, så vi en stigende tendens til, at afkastningsgraden og soliditeten var så ringe, at virksomhederne direkte var truet. Denne udvikling er desværre ikke vendt. Branchen står stadig over for en udfordring, hvor der er stigende antal konkurser, faldende efterspørgsel i detailledet målt i kroner samt en faldende eksport. Vores analyse bygger på tallene for indleverede årsrapporter frem til oktober 2009. Vi kan følge tallene i branchens detailled og eksport, hvilke indikerer, at krisen endnu ikke er slået helt igennem endnu. Det forventes samtidig at blive endnu mere tydeligt, når tallene for regnskabsåret 2008/09 begynder at blive offentliggjort senere i 2010, da eksporten, der udgør omkring 90% af den samlede omsætning, er nede med 7,4% i forhold til sidste år.

Fald i eksporten

Som forudsagt i analysen fra januar 2009 er branchen blevet ramt af den globale finanskris. Den samlede eksport er faldet med 7,4%, og eksporten til det største marked, Tyskland, er faldet med 7,1% i årets første otte måneder. Eksporten udgør omkring 90% af den samlede omsætning i beklædningsbranchen, og derfor er den økonomiske udvikling især de Nordeuropæiske lande vigtige for afsætningsmulighederne.

Forventning om stigende efterspørgsel i 2010

Efterspørgslen i Danmark er nede med omkring 10% blandt tøjforretninger og endnu mere blandt babyudstyrs- og børnetøjsforretninger. Det generelt lavere salg i detailledet inden for alle brancher kan også aflæses i antallet af konkurser, som er steget kraftigt i 2009.

Historisk har der været en stærk sammenhæng mellem det private forbrug i Danmark og detailhandelns afsætning af beklædning og fodtøj, som gør, at efterspørgslen i detailhandlen forventes at fortsætte med at falde resten af 2009. Det danske forbrug forventes at falde med hele 5,0% i 2009, men forventes dog at vokse i 2010, hovedsageligt drevet af skattelettelserne, som tyder på, at detailbranchen i Danmark har det værste bag sig, og at branchen kan håbe på, at efterspørgslen atter stiger i 2010.

Forventning om flere konkurser i 2010

Den økonomiske nedtur kan allerede aflæses i regnskabstallene for 2008/09 for både detailledet og engrosledet, men vi forventer, at tallene ser værre ud, når regnskaberne for 2009/10 begynder at tikke ind.

Andelen af butikker med underskud steg fra 30% i 2007/08 til hele 43% i 2008/09, og ud af de 187 butikker, der havde underskud i 2008/09, var der ligeledes 64 af dem, der havde en negativ egenkapital i 2008/09, som gør, at disse butikker er i fare for at dreje nøglen om, hvis de ikke får tilført ny kapital. Det svarer til 15% af de analyserede virksomheder.

Det samme billede gør sig gældende for engrosvirksomhederne, hvor andelen af virksomheder med underskud er steget til, at over hver tredje virksomhed havde underskud i 2008/09. Samtidig var der 32 af de 98 virksomheder med underskud i 2008/09, der samtidig også havde en negativ egenkapital, og specielt disse virksomheder skal have tilført ny kapital, hvis de ikke skal gå konkurs i den nærmeste fremtid. Det svarer til 12% af de analyserede virksomheder.

Indtjeningsevnen pr. ansat for både detailledet og engrosledet i beklædningsbranchen faldt i 2008/09 i forhold til 2007/08. Den lave indtjening på 20 t.kr. pr. ansat for butikkerne i 2008/09 gør, at butikkerne generelt ikke har tilstrækkelig stor buffer i tilfælde af det indtjeningsdyk, som vi må forvente, at regnskaberne for 2009 vil vise. Indtjeningen pr. ansat på 81 t.kr. i engrosledet er fire gange højere end for butikkerne, men faldet på 27% i 2008/09 i forhold til året før giver en indikation af, at den nødvendige omkostningstilpasning ikke er slået fuldt igennem. Det er bekymrende, set i lyset af, at efterspørgslen er faldet kraftigt i 2009.

Løsningsmuligheder

Der findes ikke en trylleformular for branchen til løsning af problemerne, men virksomheder med succes er kendetegnet ved:

- Stærkt brand, innovative og gode produkter
- God ledelsesrapportering og en stærk ledelse
- Fremsynethed og fleksibilitet



Markedsvilkårene ændrer sig hele tiden, så det er ledelsens opgave at opfange de udefrakommende hindringer/signaler, før de indtræffer, og agere på dem, så de ikke rammer virksomheden hårdt. Bliver man ramt, kan det koste dyrt og have voldsom effekt på resultatudviklingen.

Følgende parametre kan hver for sig have stor påvirkning på branchens performance:

- Konjunktur generelt
- Brancheudviklingen
- Finansieringsberedskab
- Investeringsbehov
- Kvalitet og bæredygtighed
- Markedsandele
- Effektivitet og produktivitet
- Produktudvikling - opretholdelse af brand
- Ledelse

Det handler om at "sidde i en helikopter og fortælle de folk, der går på jorden, hvilken vej de skal gå for at komme i mål". Det er nemt at anskue målet fra helikopteren, men kommunikationen til jorden kan være svær. Løsningen er ikke flyvning i en lavere højde, for hvis helikopteren ikke er højt nok oppe, kan du ikke se målet og dermed ikke agere!

Vi håber, at du finder analysen interessant. Vi hører meget gerne fra dig, hvis du har kommentarer eller spørgsmål til analysen.

God læselyst!



Peter Mølkjær

statsautoriseret revisor

Tlf. +45 89 20 70 00
pmoelkjaer@deloitte.dk



Peter Kvistgaard Toft

statsautoriseret revisor

Tlf. +45 89 20 70 00
ptoft@deloitte.dk

Opsummering af resultater

Undersøgelsen har identificeret følgende:

- Hver femte engrosvirksomhed i beklædningsbranchen har alvorlige problemer med et lavt niveau for både soliditet og afkast.
- Afkastet af den investerede kapital er generelt voldsomt forringet. I den seneste analyse har hver tredje virksomhed negativt afkast. Men også blandt de bedste virksomheder med bedst afkast er der et markant ringere afkast.
- Over en periode på tre år har næsten halvdelen af virksomhederne – 48% – haft underskud i mindst ét af de tre år.
- Indtjeningen per ansat er generelt faldende. Dette er en indikation på, at man i branchen måske ikke har formået at reducere sine omkostninger i takt med faldet i omsætning.
- 46% af virksomhederne har forrentet egenkapitalen med mindre end 10% før skat.
- Af 98 virksomheder med underskud i 2008/09 havde 32 også negativ egenkapital. Disse virksomheder skal i nær fremtid have tilført kapital for at undgå konkurs.
- De mindste virksomheder i branchen med 0 til 9 ansatte klarer sig markant dårligere uanset hvilke parametre, der måles på. Blandt de små virksomheder kom 44% ud af 2009 med underskud. Også fremadrettet er de små virksomheder mest pressede, mere end hver fjerde af de små virksomheder har et afkast under 10% og en soliditet under 15%
- Geografisk set er beklædningsbranchen koncentreret omkring Herning/Ikast-området, Trekantområdet og Hovedstadsområdet. Blandt de tre klynger er det københavnervirksomhederne, som klarer sig dårligst. På afkast af investeret kapital er der dødt løb mellem de to jyske regioner, men virksomhederne i Trekantområdet har en klart bedre indtjening per medarbejder.
- I detaileddet er økonomien særdeles presset. Næsten halvdelen af virksomhederne kom ud af 2008/09 med et negativt resultat. Ud af 187 virksomheder med underskud havde 64 negativ egenkapital, og skal derfor umiddelbart have tilført kapital, hvis de skal undgå konkurs.
- I detaileddet ser det ud til, at de jyske virksomheder er mest pressede, mens butikkerne i det sjællandske område uden for Hovedstadsområdet har klaret sig bedst.
- Man må forvente, at der fortsat i 2010 vil komme en del konkurser i detaileddet. Antallet af virksomheder med en likviditetsgrad under 1 er steget til 35%. En likviditetsgrad under 1 er udtryk for, at den kortfristede gæld er større end de likvide midler og omsætningsaktiver virksomheden råder over.
- Hver fjerde virksomhed i detaileddet er i farezonen med en lav soliditet og lavt afkast. Også i detaileddet er der flest problemer blandt de helt små virksomheder.
- Beklædningsbranchen oplevede generelt en tilbagegang på såvel eksportmarkeder som hjemmemarkedet i 2009. Hjemmemarkedet forventes at rette sig i 2010 på basis af en generel vending i det private forbrug, bl.a. som resultat af skattelettelserne. Der forventes moderat vækst på de vigtigste eksportmarkeder i 2010.
- På leverandørsiden er Kina stadig klart det største leverandørland udenfor EU. Stigende lønninger i Kina, hensynet til logistik og den stigende forbrugerfokus på etik, klima- og miljøkrav betyder dog, at man kan forvente, at der i de kommende år vil blive flyttet en mindre andel af produktionen fra Kina til nogle af de nye EU-lande.

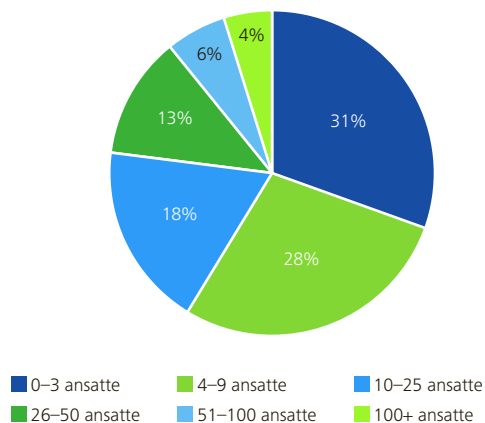
Nøgletalsanalyse og konjunkturudvikling for beklædningsbranchen

Vurdering af beklædningsbranchens tilstand lige nu

Over 20% af beklædningsvirksomhederne har alvorlige, blinkende faresignaler i deres regnskaber, da de både har et afkast af den investerede kapital på under 10% og en soliditet på under 15%. Dette viser, at branchen ikke har været i stand til at reducere omkostningerne i takt med faldet i efterspørgslen. Den positive udlægning er, at effekten endnu ikke er slået igennem, men det kan være en sovepude!

Hovedparten af selskaberne i analysen har 0-9 ansatte og er fordelt efter størrelse på følgende måde:

Figur 3: Størrelsesfordelingen af virksomhederne i analysens seneste år



Kilde: Kilde: KOB og Deloitte Clients & Markets



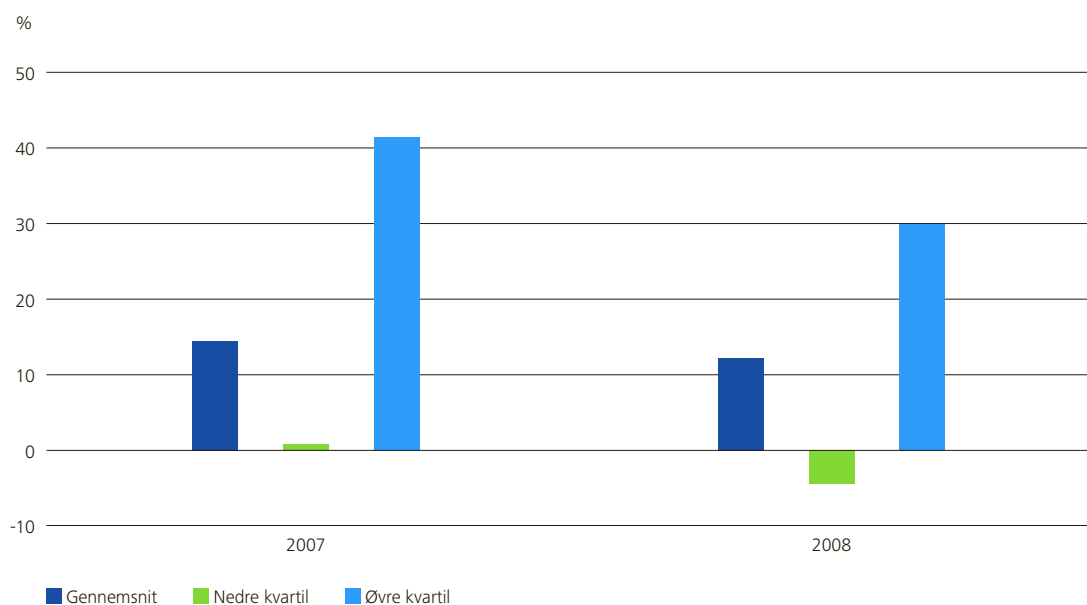
Rentabilitet

Den gennemsnitlige afkastningsgrad er faldet fra 15% til 12% det seneste år. I vores analyse sidste år var faldet fra 23% til 15%. Det er generelt hele markedet, der trækker gennemsnittet ned. De virksomheder, der klarer sig dårligst, har tilmed et negativ afkast af den investerede kapital i 2008/09. De virksomheder, der klarer sig bedst, har dog ligeledes en faldende afkastningsgrad,

som er faldet med over 10%-point det seneste år til et niveau på lige knap 30%.

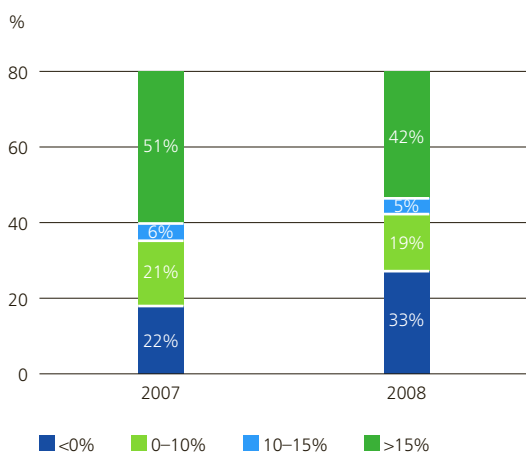
Vi ser en faldende trend i det afkast, som virksomhederne får på deres investerede kapital. Rentabilitetens udvikling påvirkes af omsætningsnedgang i detailhandlen og fald i eksport samt manglende tilpasning af omkostningsstruktur.

Figur 4: Afkast af investeret kapital



Kilde: KOB og Deloitte Clients & Markets

Figur 5: Fordeling af afkast af investeret kapital



Kilde: KOB og Deloitte Clients & Markets

Fordeling af afkast af den investerede kapital

Figur 5 viser fordelingen af branchevirksomhedernes afkastningsgrader. Grafen viser et fald i virksomheder, der har en afkastningsgrad, der er større end 15%. En foruroligende udvikling ses i fordelingen af virksomheder, der har en negativ afkastningsgrad. I forhold til året før er antallet af virksomheder med en negativ afkastningsgrad steget til hele 33%.

Herudover er der ca. 40% af virksomhederne, der har en afkastningsgrad under 10%, hvilket heller ikke er videre imponerende. Dermed er analysens virksomheder delt op i to - dem, der klarer sig godt, og dem, der har en ringe rentabilitet. Uheldigvis er der en stigende tendens til den ringe rentabilitet.



Overskudsgrad

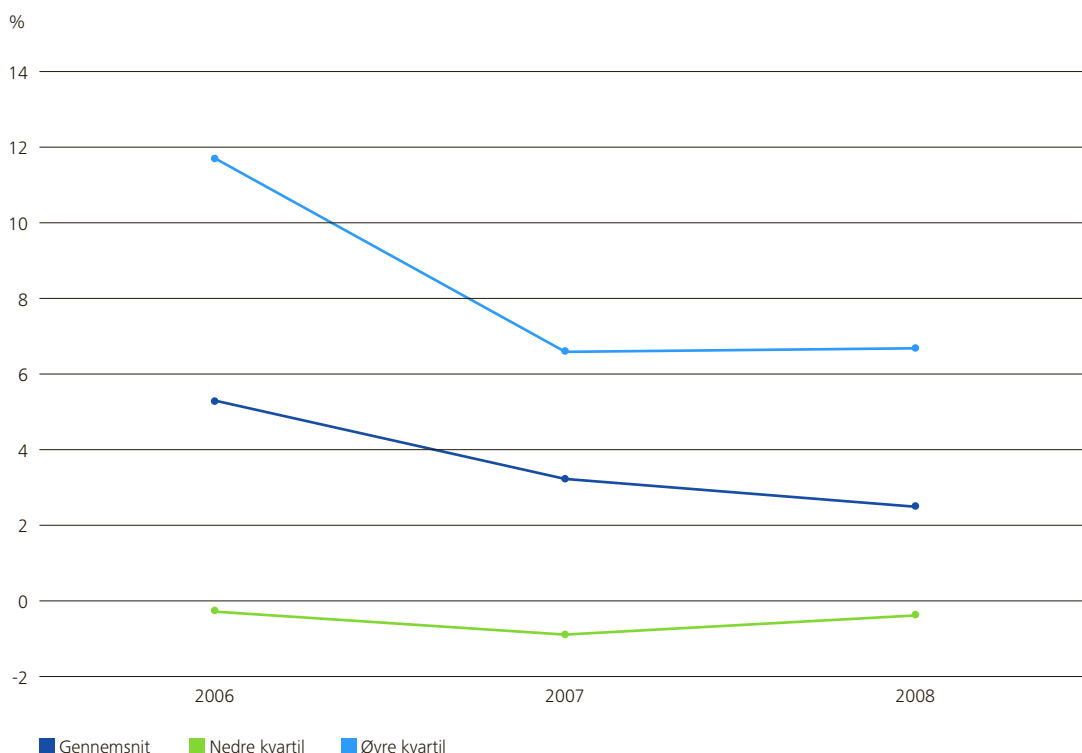
Overskudsgraden udtrykker indtjeningsvnen pr. omsætningskrone. Altså hvor meget der er til fordeling mellem virksomhedens ejer og långivere, beregnet som resultat af primær drift før renter og skat i procent af omsætningen. Det er ca. 15% af de 267 virksomheder, der offentliggør deres omsætning. Dette betyder, at grafen ikke giver det fuldstændige billede af branchen.

Overskudsgraden er reelt et udtryk for evnen til at drive virksomheden omkostningseffektivt og driftsoptimalt. Det er med andre ord ledelsens evne til at tilpasse omkostningsniveauet til det aktuelle aktivitetsniveau

- altså jo højere overskudsgraden er, desto bedre forrenter virksomheden den investerede kapital. Dette formåede virksomhederne generelt ikke i 2008/09 og har dermed ikke opnået maksimal indtjening af hver omsætningskrone.

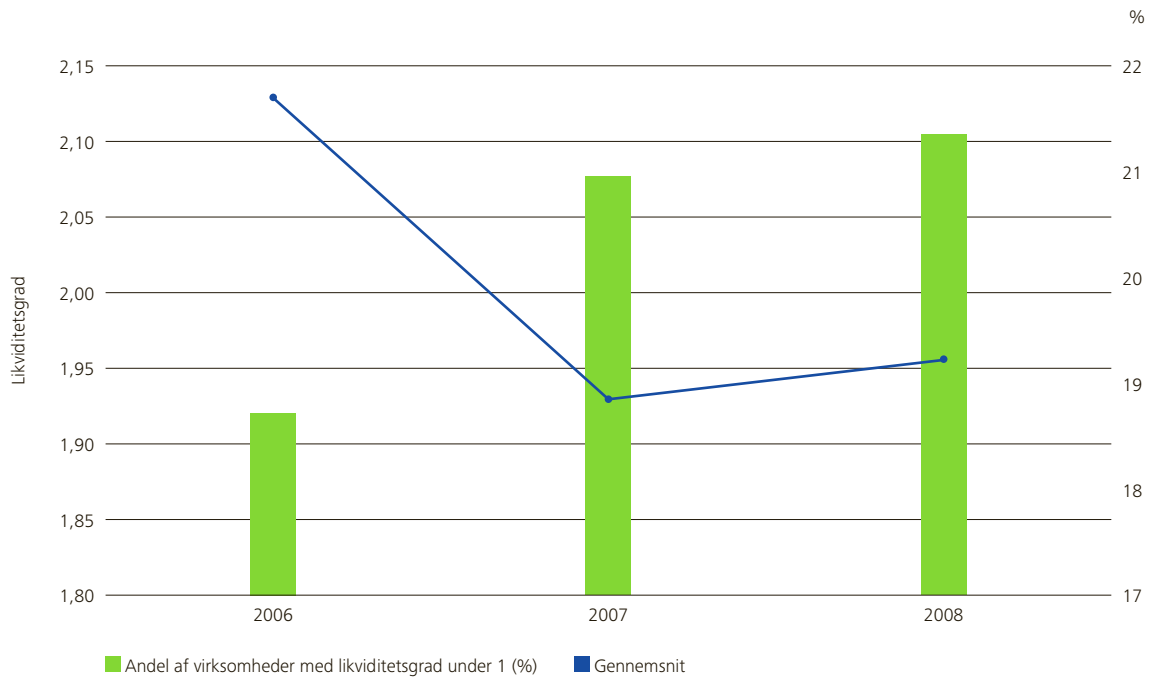
Den gennemsnitlige overskudsgrad har været faldende hele perioden og udgør 2-3% i 2008/09. Virksomhedernes overskudsgrad indikerer, at overskudsgraden generelt er lav i branchen, samt at de 25% af virksomhederne, der klarer sig dårligst, har en indtjeningsmarginal lige under 0, som gør, at disse virksomheder er ekstra følsomme for indtjeningsfald.

Figur 6: Overskudsgrad



Kilde: KOB og Deloitte Clients & Markets

Figur 7: Likviditetsgrad



Kilde: KOB og Deloitte Clients & Markets

Likviditetsgrad

Andelen af virksomheder med en likviditetsgrad under 1 er stort set uændret på omkring 21%. Disse virksomheder er i farezonen for at få problemer med likviditeten især på grund af kreditkrisen, som har gjort, at bankerne i højere grad fravælger at låne penge til mindre sunde virksomheder.

Likviditetsgraden er beregnet som forholdet mellem omsætningsaktiver og kortfristede gældsforpligtelser, og som udgangspunkt er det et svaghedstegn hos virksomheden, hvis likviditetsgraden er under 1, da det kan være et tegn på risiko for mangel på kapital.

Nøgletal pr. ansat

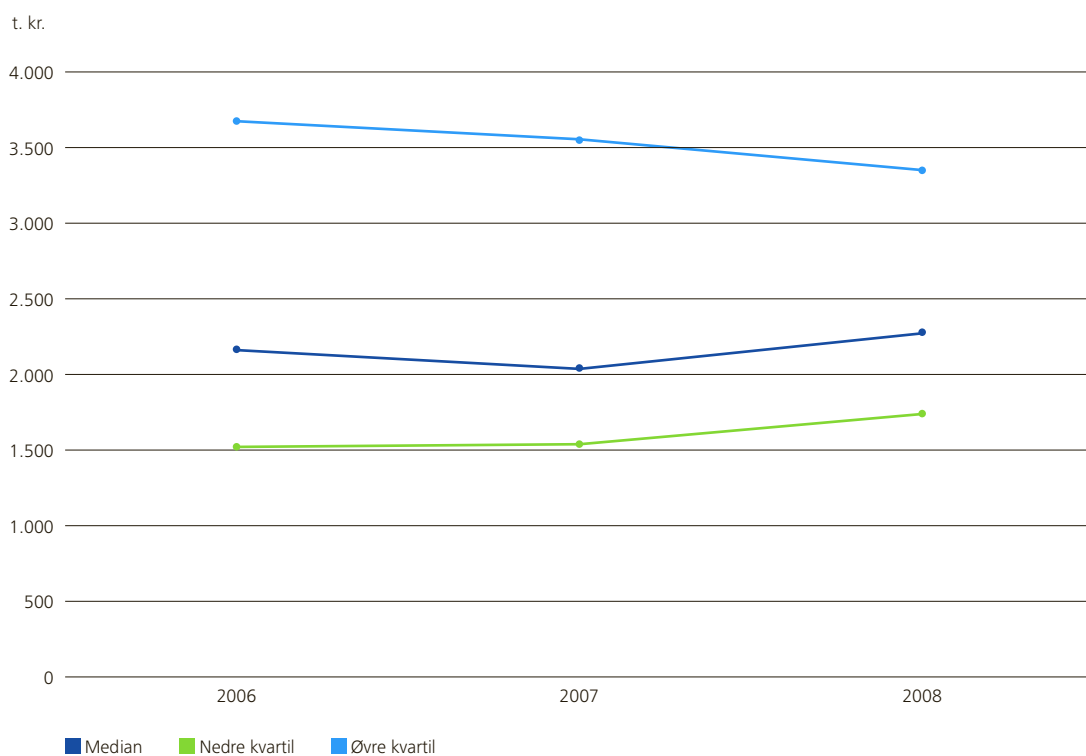
I dette afsnit vil virksomhedernes nøgletal blive vurderet i forhold til antal medarbejdere i den enkelte virksomhed.

Omsætningen pr. ansat har været svagt stigende for medianen, men det er usikkert, om det er gældende for hele branchen, da der kun er 15% af de 267 analyserede virksomheder, der offentliggør deres omsætning, og derfor er konklusionen baseret på en vis usikkerhed.

Derimod er det bekymrende at se, at indtjeningen pr. ansat generelt for branchen har været faldende i 2008/09 set i forhold til 2007/08 og 2006.

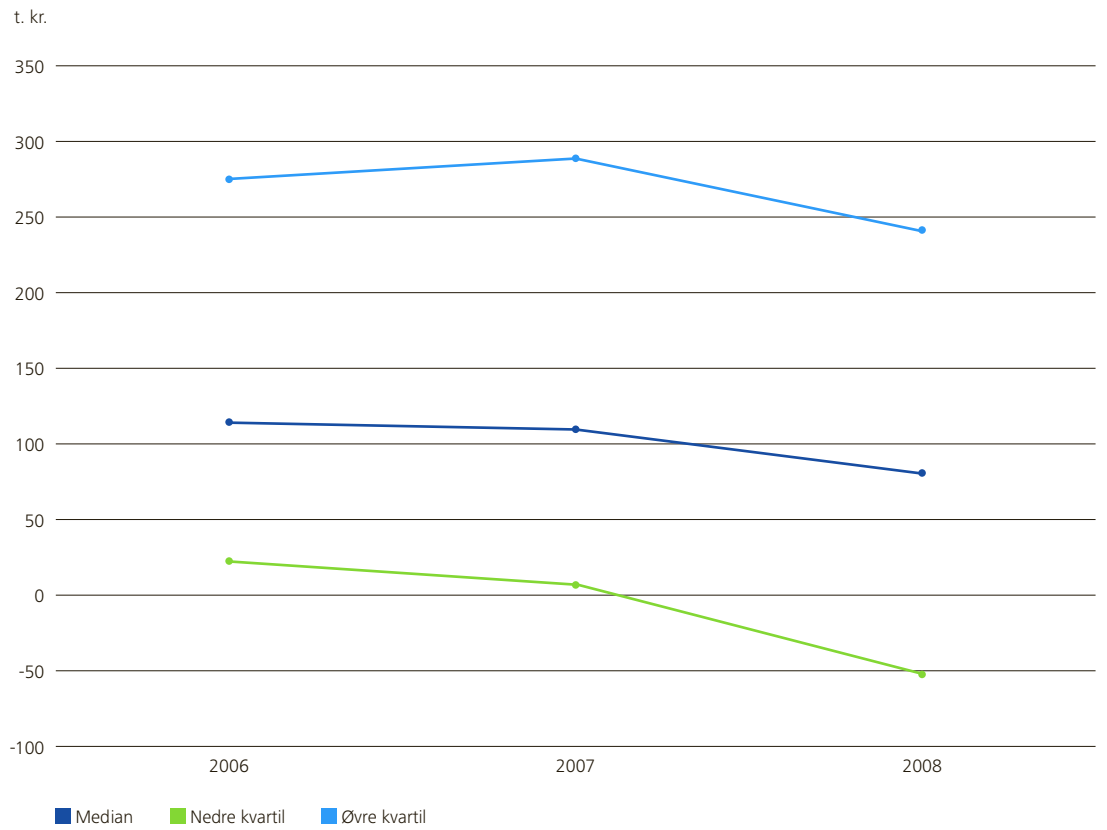
Det giver en indikation af, at branchen generelt ikke har været god nok til at styre omkostningerne, som er foruroligende, set i lyset af at efterspørgslen er faldet kraftigt i 2009.

Figur 8: Omsætning pr. ansat



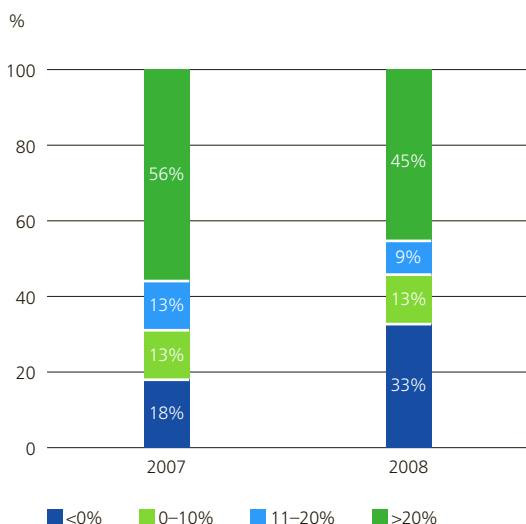
Kilde: KOB og Deloitte Clients & Markets

Figur 9: Primært resultat pr. ansat



Kilde: KOB og Deloitte Clients & Markets

Figur 10: Fordeling af egenkapitalens forrentning



Kilde: KOB og Deloitte Clients & Markets

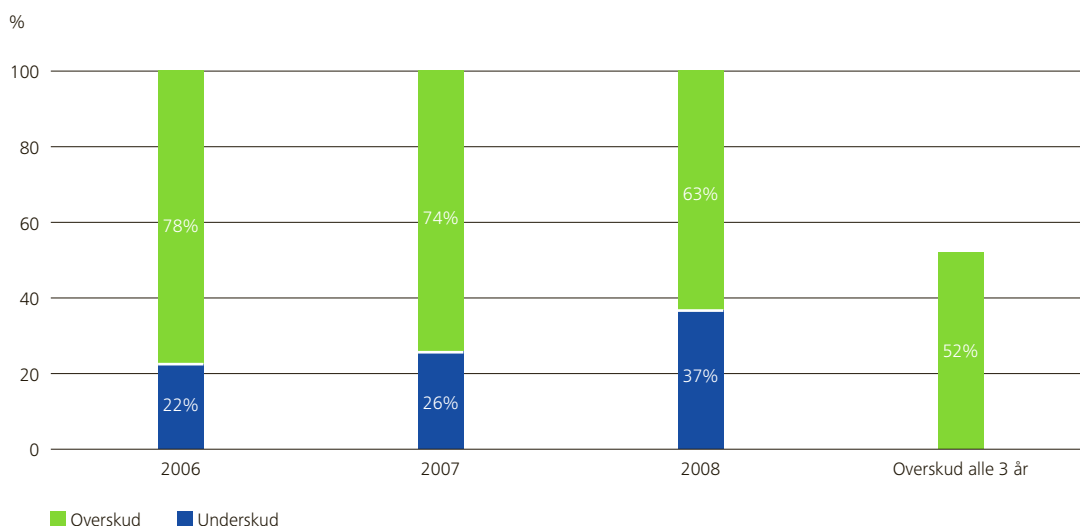
Indtjening

For virksomhedsejerne er det naturligvis relevant at vurdere, om den investerede egenkapital giver en tilfredsstillende forrentning.

Egenkapitalforrentningen er opgjort som årets resultat efter renter og skat i procent af egenkapitalen ved årets begyndelse.

Nedenstående graf viser, at over 46% af virksomhederne i analyseperioden forrenter deres egenkapital med mindre end 10% før skat, hvilket efter vores opfattelse er et absolut minimumskrav til forrentning. Desuden viser grafen, at kun 45% af virksomhederne i 2008/09 forrenter deres egenkapital med mere end 20%. Egenkapitalforrentningen påvirkes af den valgte kapitalstruktur med hensyn til gældsandel, hvorfor vi i et særskilt afsnit har vurderet afkast af den samlede investerede kapital. Denne metode opvejer forskelle i kapitalstruktur i den enkelte virksomhed.

Figur 11: Antal virksomheder med hhv. overskud og underskud



Kilde: KOB og Deloitte Clients & Markets

Andelen af virksomheder med underskud er steget til, at over hver tredje virksomhed havde underskud i 2008/09. Dette er en væsentlig stigning set i forhold til sidste år.

Kun 52% (57% sidste år) af de analyserede virksomheder havde et overskud i den analyserede periode fra 2006/07 til 2008/09. Med andre ord har 48% af virksomhederne i branchen oplevet underskud inden for de seneste 3 år, hvilket kan skyldes en dårlig sæson, en forsinket levering eller manglende fokus på forretningen.

Der var 32 af de 98 virksomheder med underskud i 2008/09, der samtidig også havde en negativ egenkapital, og specielt disse virksomheder skal have tilført ny kapital, hvis de ikke skal gå konkurs i den nærmeste fremtid. Der ses således stadig et pres på virksomhederne, og det er ikke et sundhedstegn.



Nøgletal opgjort på virksomhedsstørrelser

Det er interessant at se på, hvilke virksomheder der klarer sig bedst, når analysen opdeles på virksomhedernes størrelse. I dette afsnit vil der fokuseres på netop denne sondring. Analysen er foretaget på nogle udvalgte nøgletal opgjort på antal ansatte i virksomhederne.

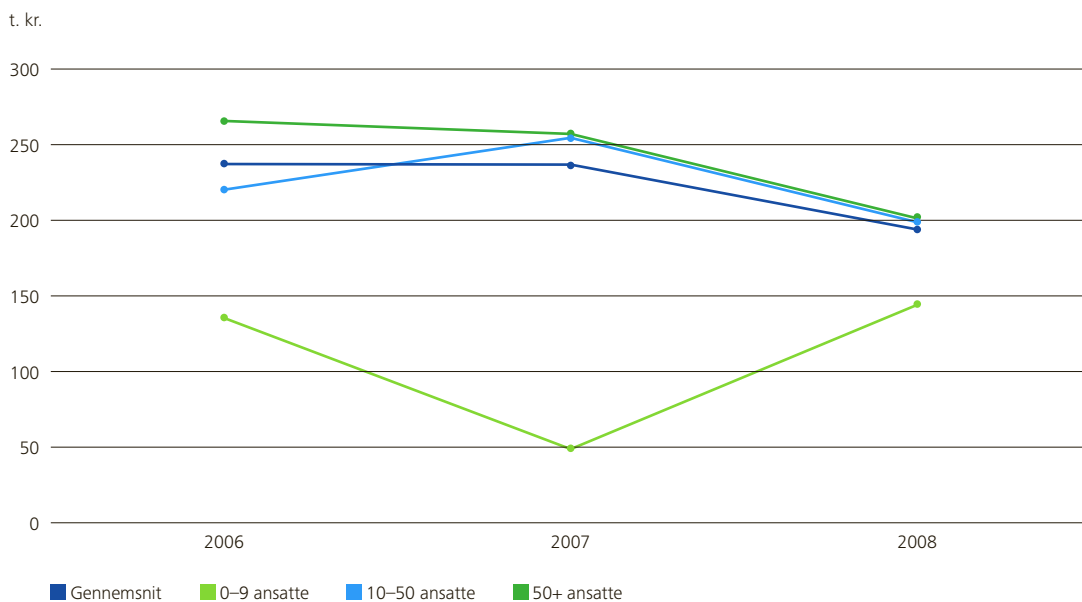
Det er ikke uventet, at det er de mindre virksomheder, som har sværest ved at generere et indtjeningsniveau pr. ansat på linje med gennemsnittet for branchen.

Figur 12 nedenfor viser primært resultat i t.kr. pr. ansat fordelt på virksomhedsstørrelse. Denne opgørelse viser, at det primære resultat pr. ansat for virksomheder med 0-9 ansatte ligger 26% under gennemsnittet.

Det lavere indtjeningsniveau pr. ansat for virksomheder med 0-9 ansatte afspejler sig også i et lavere afkast af investeret kapital end for de øvrige virksomheder. For virksomheder med 10-50 ansatte er der et markant højere afkast af investeret kapital end i resten af virksomhederne. Det kan skyldes, at denne gruppe af virksomheder har været bedre til at minimere den investerede kapital relativt i forhold til sin størrelse.

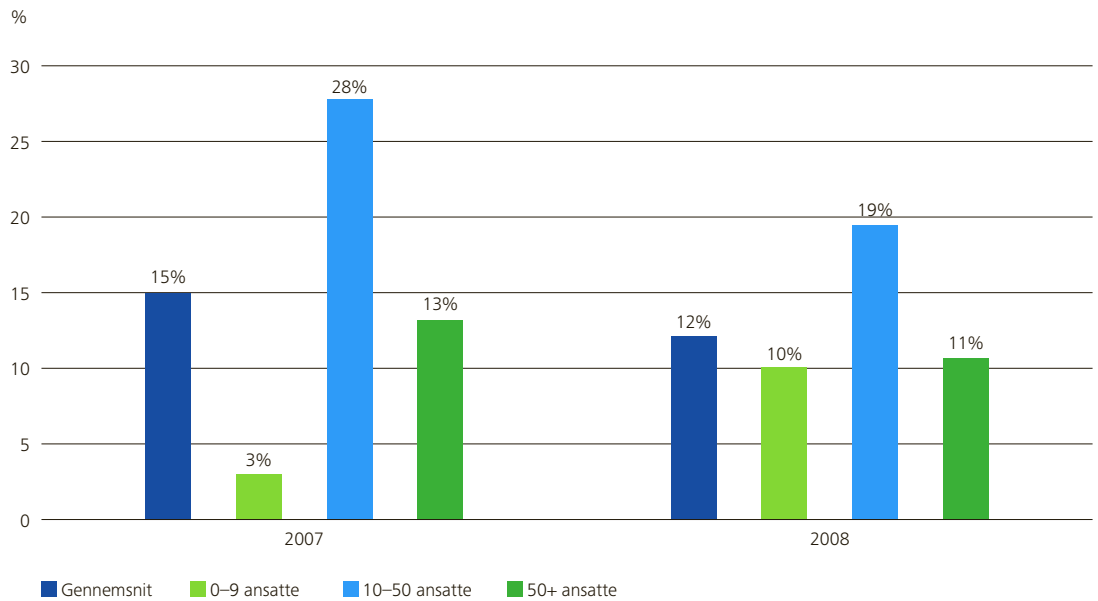
Virksomheder med 0-9 ansatte er ligeledes den gruppe af virksomheder med den højeste andel af underskudsgivende virksomheder i 2008/09 på hele 44%.

Figur 12: Primært resultat pr. ansat



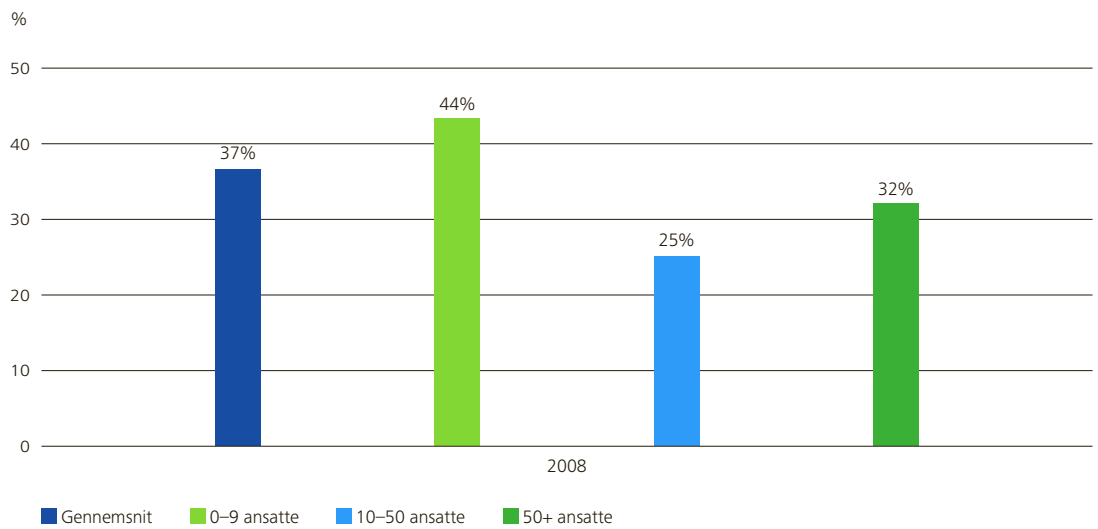
Kilde: KOB og Deloitte Clients & Markets

Figur 13: Afkast af investeret kapital



Kilde: KOB og Deloitte Clients & Markets

Figur 14: Andel af virksomheder med underskud i seneste regnskabsår (opdelt på virksomhedsstørrelser)



Kilde: KOB og Deloitte Clients & Markets

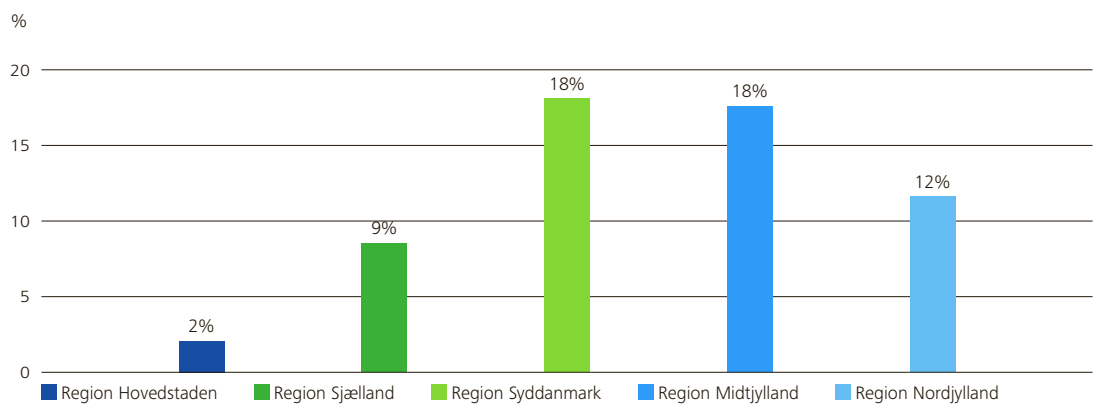


Nøgletal opgjort på geografi

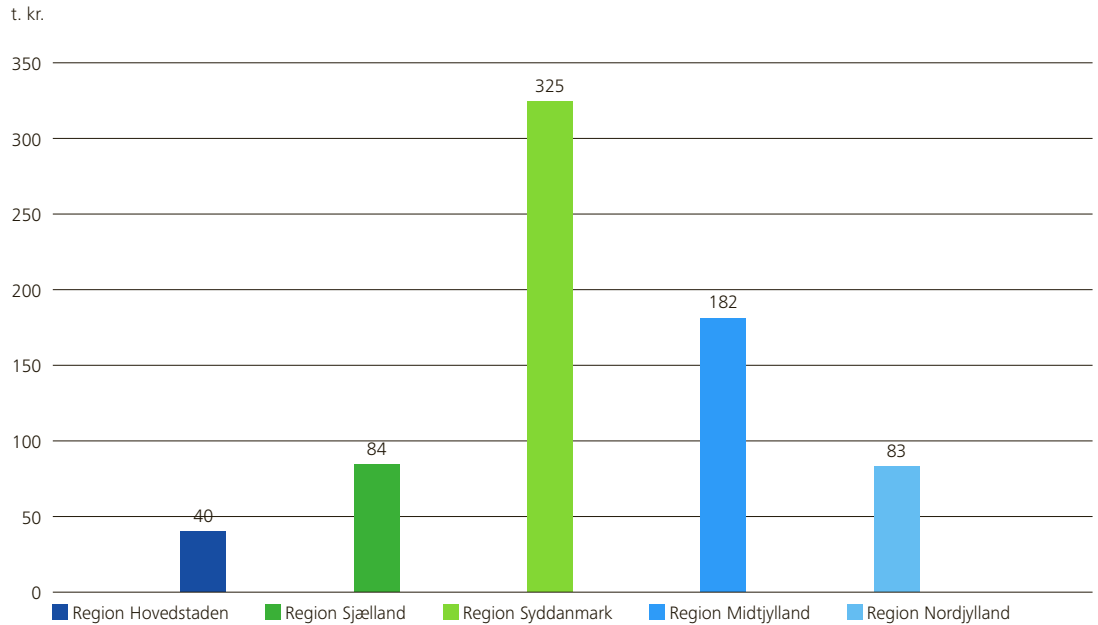
I lighed med sidste år har vi valgt at opdele det primære resultat pr. ansat på regioner. Den danske beklædningsbranche har traditionelt været koncentreret i tre områder - Ikast/Herning, Trekantsområdet og Hovedstaden.

Som det fremgår af nedenstående, er det de jyske regioner, der klarer sig bedst. Både syd og Midtjylland har et afkast på ca. 18% af den investerede kapital.

Figur 15: Afkast af investeret kapital for seneste regnskabsår (opdelt på regioner)



Figur 16: Primært resultat pr. ansat for seneste regnskabsår (opdelt på regioner)



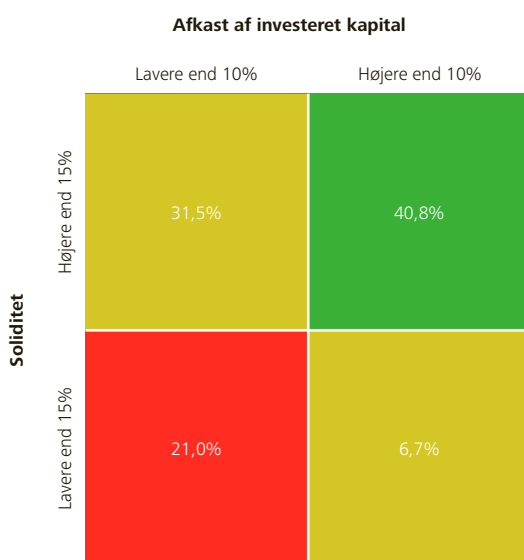
Midtjylland halter dog lidt efter, når det handler om det primære resultat målt pr. ansat og må tage til takke med en 2. plads. Spørgsmålet er så kun; hvad er det, de gør i Syddanmark, som resten af beklædningsbranchen kan lære af?

Bestseller ligger i vores analyse i region Syddanmark og udgør ca. 50% af de ansatte i regionen. Korrigeres

der for Bestseller i ovenstående, ville det primære resultat pr. ansat for seneste regnskabsår udgøre ca. 225 t.kr., hvilket stadig er over de øvrige regioner. I henhold til Børsen den 15. december 2009 er resultatet faldende i Bestseller, men mon ikke den trækker region Syddanmark op igen næste år?



Figur 17: Afkast af investeret kapital samt soliditet



Kilde: KOB og Deloitte Clients & Markets

Faresignaler for det seneste regnskabsår

Analysen tegner et billede af situationen blandt branchens virksomheder ud fra udvalgte nøgletal. Analysen viser, at virksomhederne er opdelt i to grupper. Den gruppe, der klarer sig godt, og så den gruppe, der halter langt bagefter. Hvor stor en andel af virksomhederne, der befinder sig på et kritisk niveau, hvor både soliditet og afkast ligger på et kritisabelt niveau, fremgår ikke. Dette kan belyses i den følgende figur.

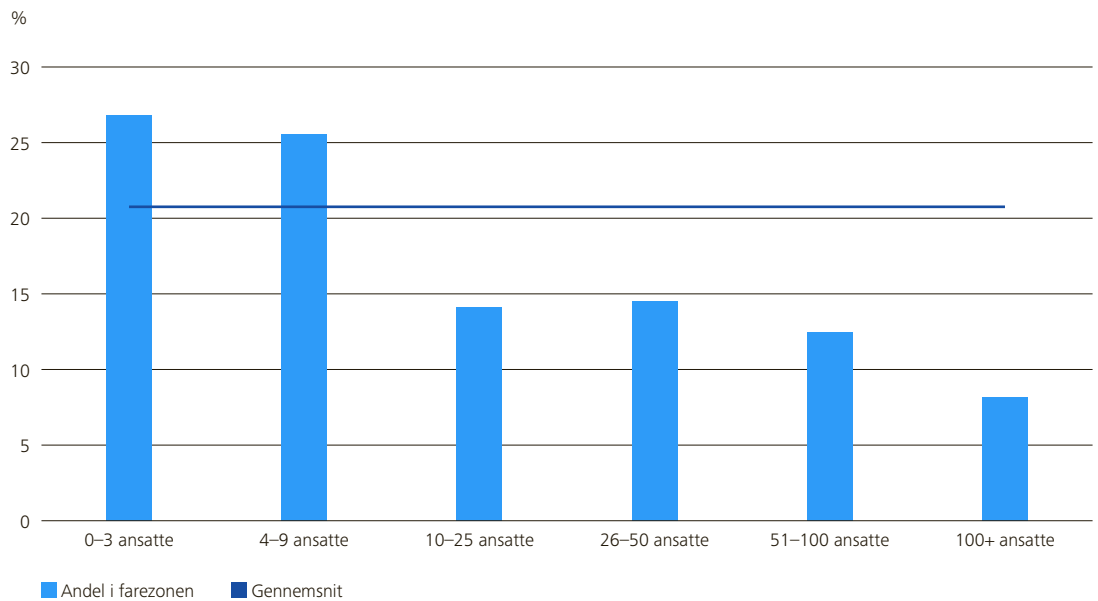
Hele 21% af virksomhederne i analysen har faretruende regnskabstal for 2008/09, da disse virksomheder både havde en lav soliditet på mindre end 15% og et afkast af den investerede kapital på under 10%. Sidste år var det kun 18%, der lå i samme gruppe. Disse virksomheder er i farezonen for at gå konkurs, hvis der ikke hurtigst muligt gennemføres omkostningsbesparelser, da virksomhederne får svært ved at vokse sig ud af krisen i det nuværende marked med vigende efterspørgsel.

Det er kun 40,8% af virksomhederne i analysen, der har et afkast højere end 10% og en soliditet over 15%.

Sidste år lå 49,2% i denne gruppe. Virksomhederne er i år hovedsageligt rykket ned i gruppen, der har en soliditet over 15%, men et afkast lavere end 10%. Denne gruppe ligger i år på 31,5% mod 23,3% sidste år.

Det er de små virksomheder med 0-9 ansatte, som har den største andel af virksomheder i farezonen. Det vil sige et lavt afkast af investeret kapital og lav soliditet. Mere end hver fjerde af virksomhederne med 0-3 ansatte og 4-9 ansatte er i farezonen, hvilket fremgår af nedenstående figur.

Figur 18: Andel af virksomheder i farezonen (afkast af inv. kapital lavere end 10% og soliditet lavere end 15%)



Kilde: KOB og Deloitte Clients & Markets

Økonomisk udvikling i detailledet i Danmark

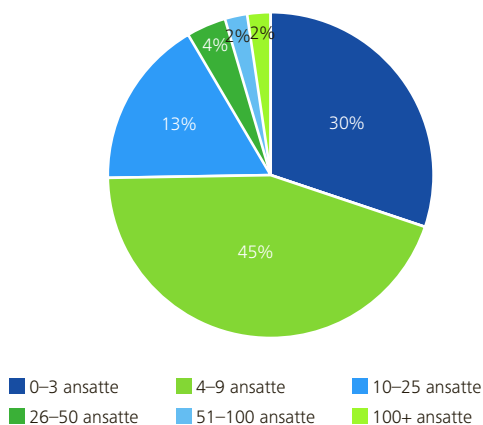


Som omtalt i indledningen afsætter beklædningsbranchen til både detailhandlen i Danmark og til eksport. For at skabe en forståelse af den situation, som beklædningsbranchen står i på nuværende tidspunkt, har vi valgt at analysere detailhandlen i dette afsnit og eksporten i næste.

Afsnittet omhandler en gennemgang af 435 tøjforretninger og forretninger med babyudstyr og børnetøj, som vi betragter som værende den detailhandel, som beklædningsbranchen er meget afhængig af.

Detailledet i Danmark er hovedsageligt præget af mange små tøjforretninger. Butikker med 0-9 ansatte udgør hele 75% af de analyserede virksomheder i branchen, hvilket kan illustreres i den følgende figur.

Figur 19: Størrelsesfordelingen af virksomhederne i analysens seneste år

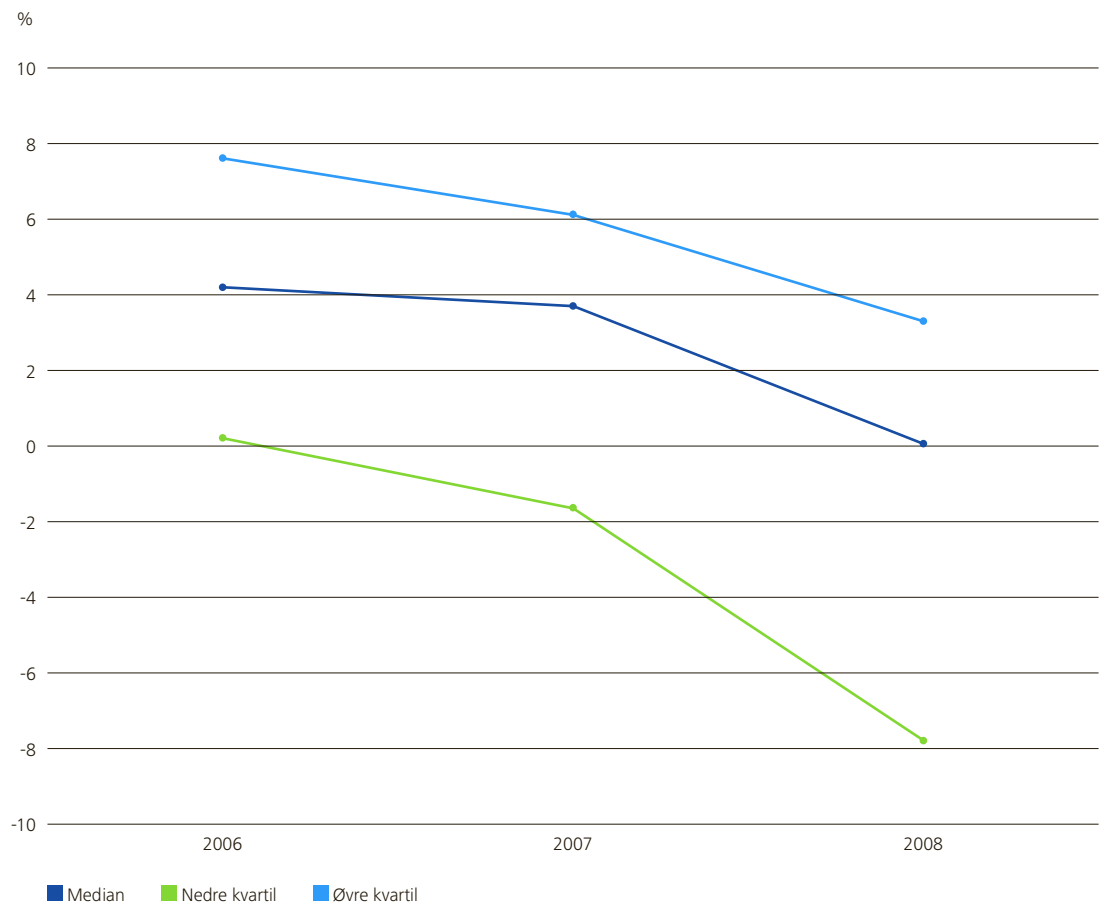


Faldende overskudsgrad i detailledet

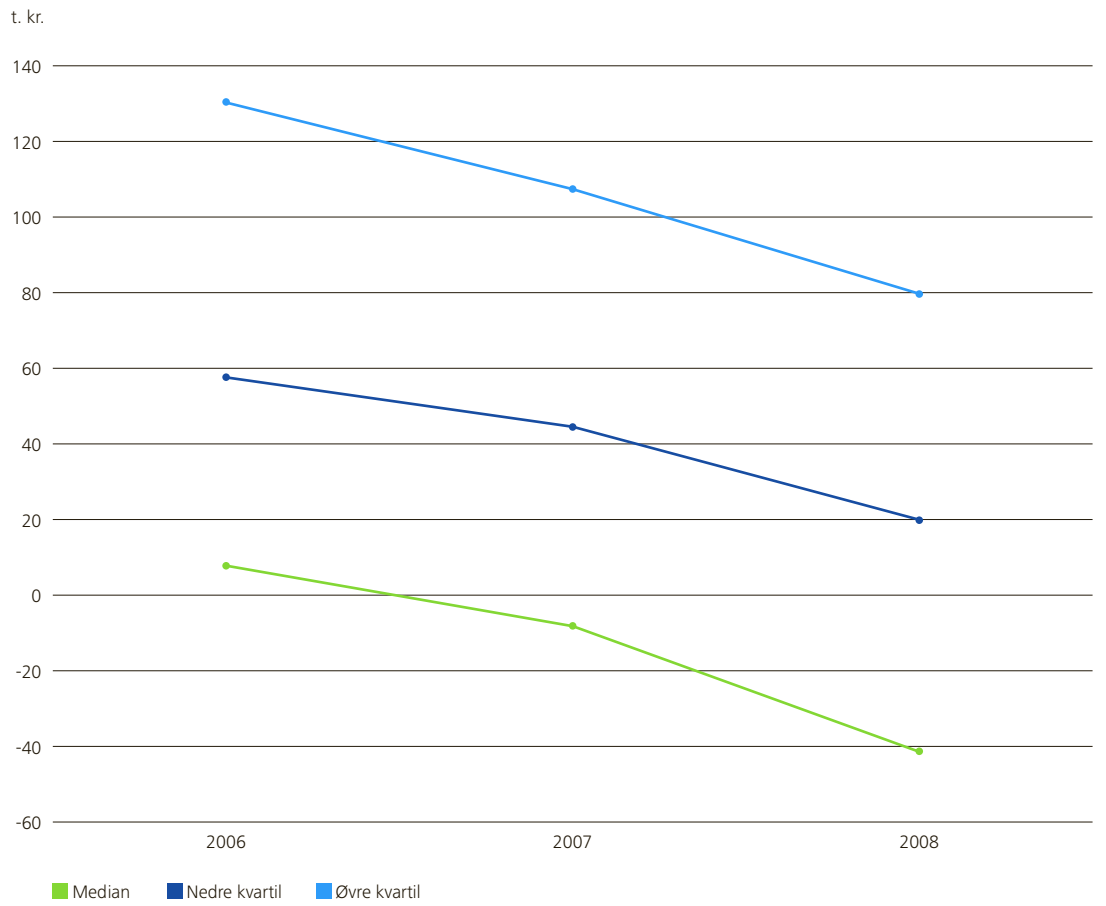
Overskudsgraden i beklædningsbranchens detailhandel er faldet fra 3,8% i 2007/08 til 0,1% i 2008/09 for medianen, som betyder, at selv små forskydninger i indtjeningen i 2009/10 vil betyde, at butikkerne vil blive underskudsgivende. Vi har dog kun været i stand til at udregne overskudsgraden for omkring 50 af butikkerne for perioden, da mange af butikkerne ikke oplyser deres omsætning.

Hvis ovenstående overskudsgrad var repræsentativ for den samlede detailhandel i beklædningsbranchen, ser det kritisk ud for aftagerne af producenteres varer i fremtiden.

Figur 20: Overskudsgrad i detailhandlen



Figur 21: Primært resultat pr. ansat i detailhandlen

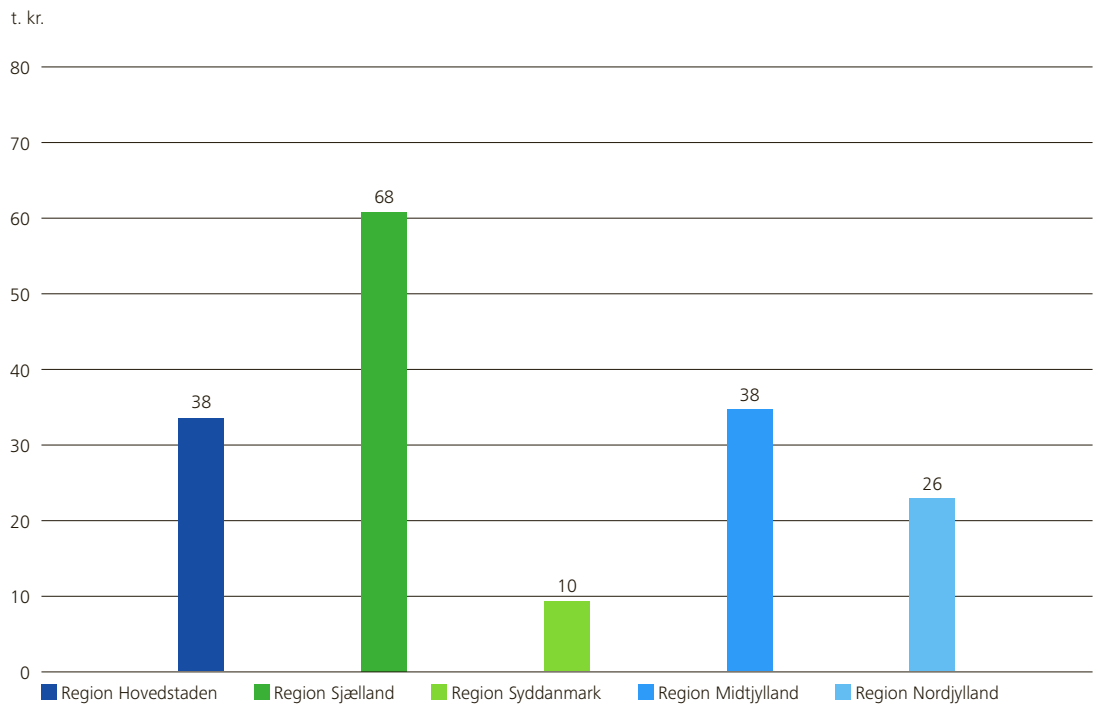


Faldende indtjening i detailhandlen

Indtjeningsevnen pr. ansat er faldet for alle butikker. Indtjeningen pr. ansat udgør kun 20 t.kr. i 2008/09, så der er ikke en stor margin i tilfælde af det indtjeningsdyk, som vi må forvente, at regnskaberne for 2009/10 vil vise. Dette kombineret med en lav soliditet udgør en farlig sammensætning.

Der er forskel på butikkernes indtjening, afhængig af placeringen i landet, og det er især butikker i Region Sjælland, der klarer sig godt. Det kan blandt andet skyldes mindre konkurrence end i f.eks. Region Hovedstaden. Jylland klarer sig dårligere end Sjælland, når det handler om detailledet. Spørgsmålet er, om jyderne er mere prisbevidste og hellere vil vente til udsalg eller er vant til at få rabat, når de handler.

Figur 22: Primært resultat pr. ansat for seneste regnskabsår (opdelt i regioner)



Stigende antal virksomheder med kritisk likviditetsgrad

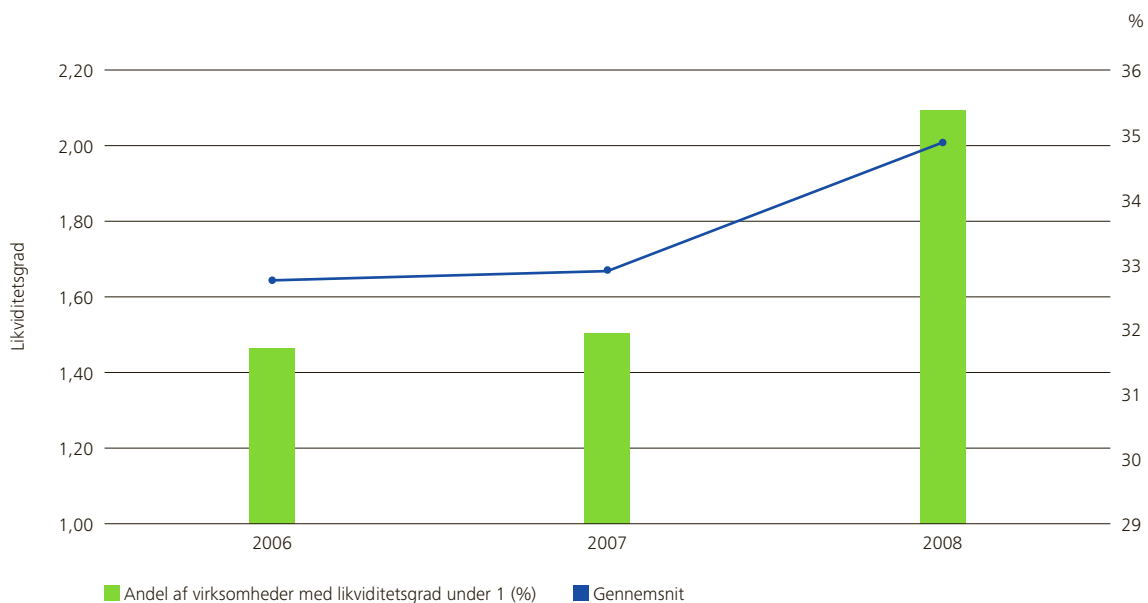
Likviditetsgraden skal ses som virksomhedernes omsætningsaktiver i forhold til de kortfristede gældsforpligtelser og dermed evnen til at betale kreditorerne. Når likviditetsgraden er under 1, mindsker det virksomhedens evne til at modstå uventede ændringer i betingelserne for at drive virksomheden. En sund virksomhed har en likviditetsgrad på 2.

Andelen af virksomheder med en likviditetsgrad under 1 er steget fra 32,0% til 35,4% i 2008/09, som er meget højt i forhold til engrosledet for beklædningsbran-

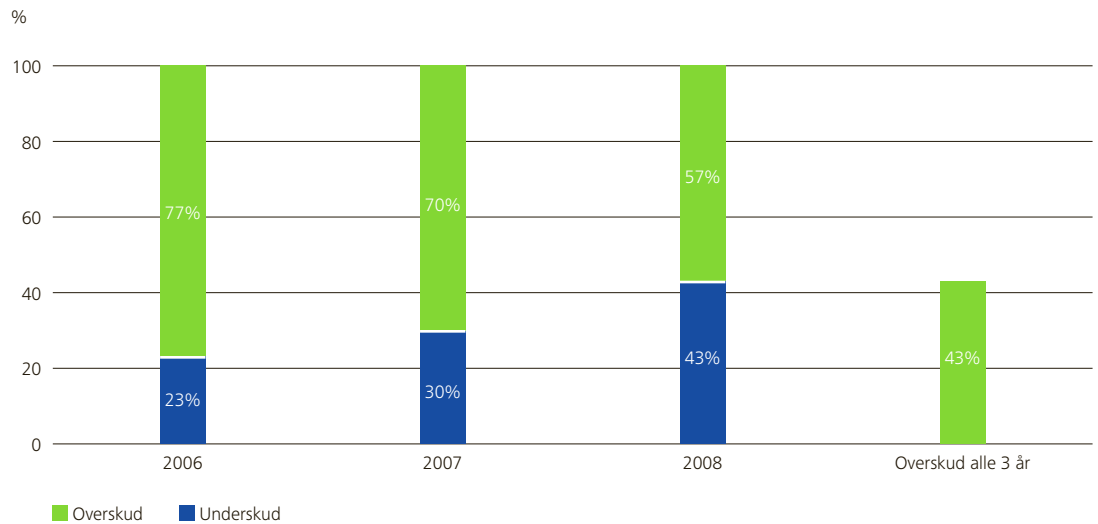
chen, hvor kun 21,3% havde en likviditetsgrad under 1. Hvorvidt dette medfører, at detailledet får sværere ved at betale producentledet, kan vi ikke umiddelbart konkludere.

Det betyder, at over hver tredje butik er i farezone for at få problemer med likviditeten, især på grund af kreditkrisen, som har gjort, at bankerne stiller skrappe krav til erhvervsdrivende, før de vil yde dem lån. Det tyder på, at antallet af konkurser i detailbranchen vil fortsætte med at være højt i 2010, især i første halvår, da omsætningen i tøjforretningerne har været faldende i 2009.

Figur 23: Likviditetsgrad



Figur 24: Fordeling mellem underskud og overskudsgivende virksomheder

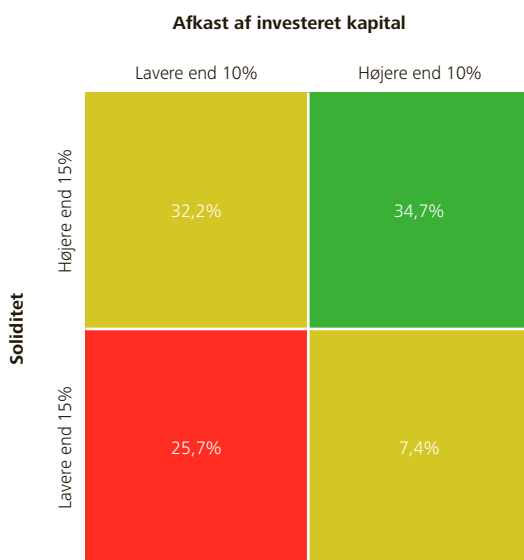


Flere detailvirksomheder med underskud

Andelen af butikker med underskud steg fra 30% i 2007/08 til hele 43% i 2008/09, og ud af de 187 butikker, der havde underskud i 2008/09, var der

ligeledes 64 af dem, der havde en negativ egenkapital i 2008/09, som gør, at disse butikker er i fare for at gå konkurs, hvis de ikke får tilført ny kapital. Det svarer til 15% af de analyserede virksomheder.

Figur 25: Afkast af investeret kapital samt soliditet

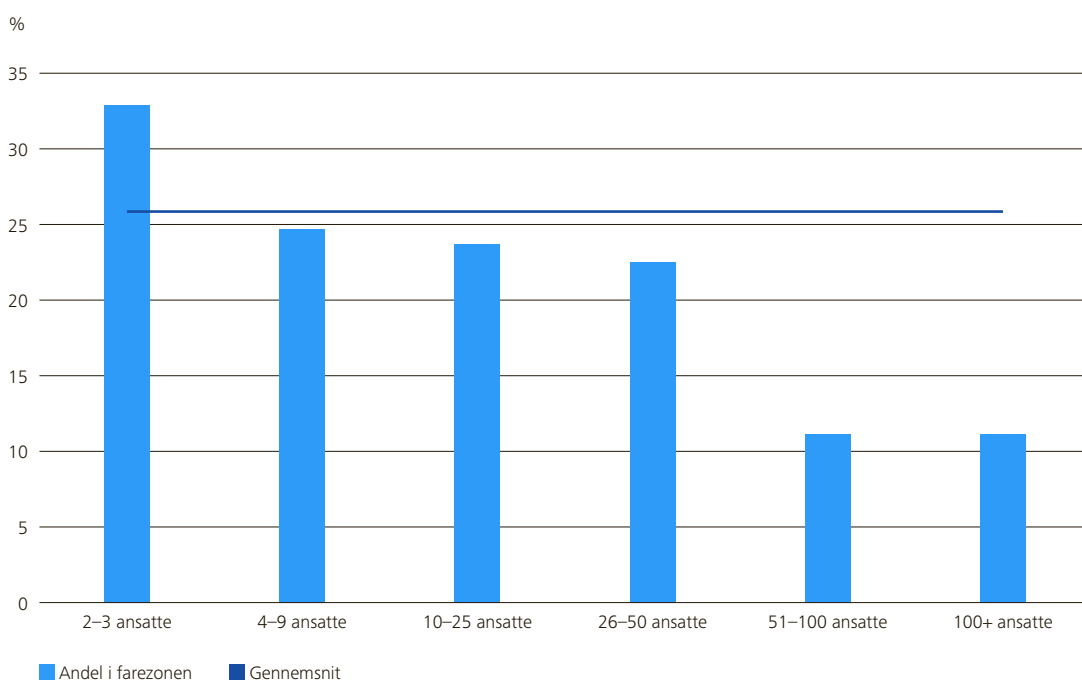


Faresignaler for det seneste regnskabsår i detailledet

Hele 25,7% af butikkerne har faretruende regnskabstal, da disse virksomheder både har en lav soliditet på mindre end 15% og et afkast af den investerede kapital på under 10%.

Som ventet er det især de mindste butikker, som både har en lav soliditet og afkast af investeret kapital. Denne gruppe indeholder også mange gange nystartede virksomheder, som ikke har den fornødne kritiske masse, der skal til for at overleve i nedgangstider.

Figur 26: Andel af virksomheder i farezonen (afkast af inv. kapital lavere end 10% og soliditet lavere end 15%)

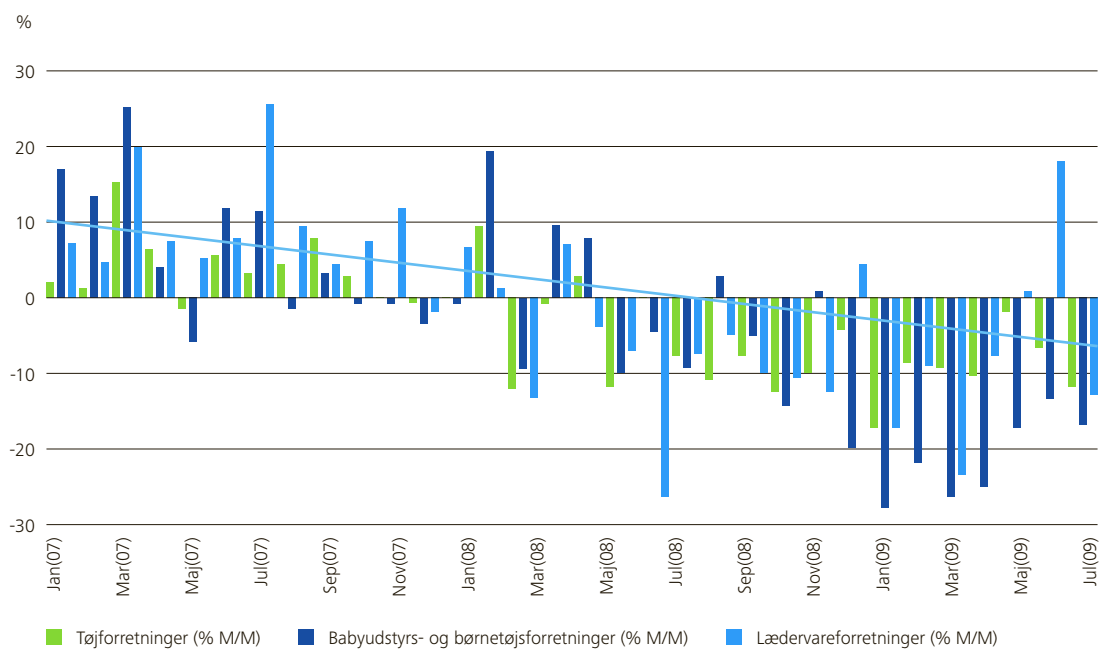


Detaileddet i makroøkonomisk sammenhæng

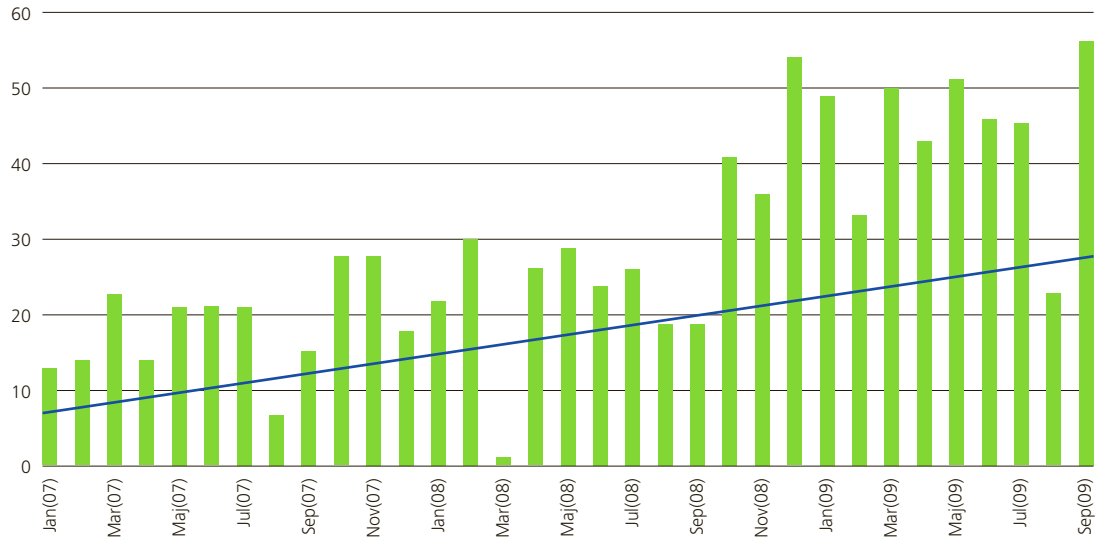
Efterspørgslen i Danmark udgør omkring 10% af den danske beklædningsbranches samlede omsætning. Ser man alene på den hjemlige efterspørgsel, har branchen

måtte konstatere et fald på omkring 10% blandt tøjforretninger og endnu mere blandt babyudstys- og børnetøjsforretninger.

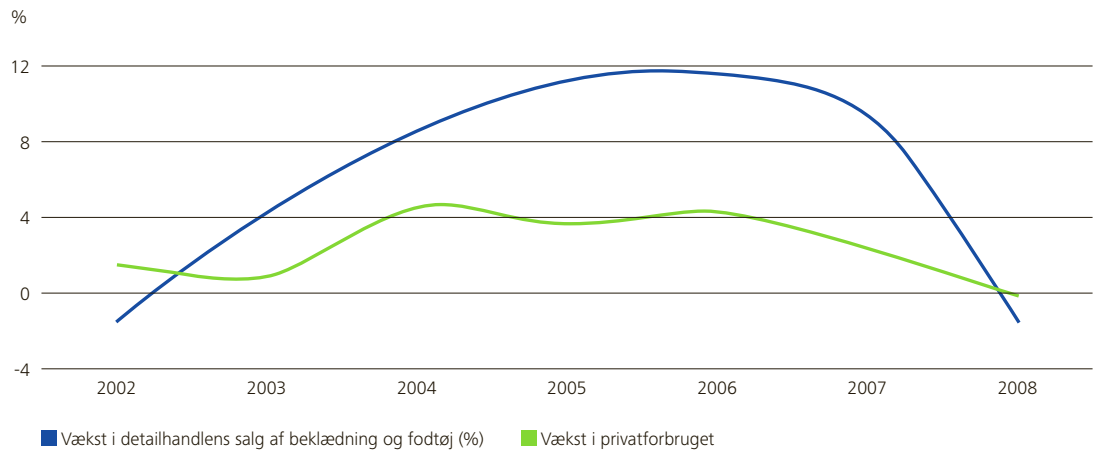
Figur 27: Udviklingen for udvalgte detailsomsætningsindeks inden for beklædningsindustrien



Figur 28: Antal erklærede konkurser inden for detailhandlen i Danmark



Figur 29: Overskudsgrad i detailhandlen



Kilde: Danmarks Statistik og Deloitte Clients & Markets

Det generelle lavere salg i detailledet inden for alle brancher kan også aflæses i antallet af konkurser, som er steget kraftigt i 2009.

Historisk har der været en stærk sammenhæng mellem det private forbrug i Danmark og detailhandlens afsætning af beklædning og fodtøj.

Det danske forbrug forventes at falde med hele 5,0% i 2009, men forventes dog at vokse i 2010, hovedsageligt drevet af skattelettelserne, som tyder på, at detailbranchen i Danmark har det værste bag sig, og at branchen kan håbe på, at efterspørgslen atter stiger i 2010.

Figur 30: Vækst i det danske private forbrug

%	2006	2007	2008	2009f	2010f
Vækst i privatforbruget	4,4%	2,4%	-0,2%	-5,0%	2,3%

Kilde: Danske Bank og Deloitte Clients & Markets



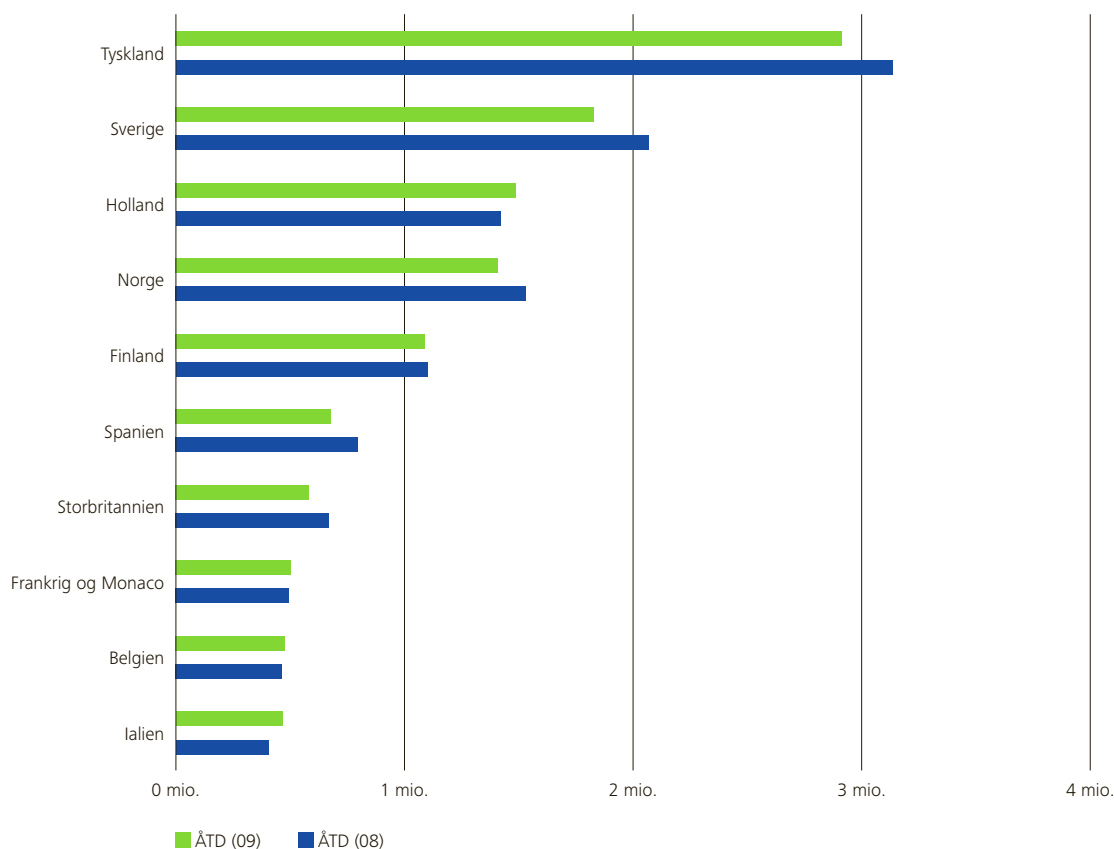
Udvikling i beklædningseksporten

Som omtalt i indledningen afsætter beklædningsbranchen til både detailhandlen i Danmark og til eksport. For at skabe en forståelse af den situation, som beklædningsbranchen står i på nuværende tidspunkt, har vi valgt at analysere eksporten i dette afsnit.

Afsnittet omhandler udvalgte statistiske tal fra Danmarks Statistik sammenholdt med beklædningsbranchen.

90% af omsætningen i den danske beklædningsbranche hidrører fra eksport, dette er ensbetydende med, at branchen er meget afhængig af efterspørgslen fra udlandet. Den samlede eksport er faldet med 7,4% i de første otte måneder af 2009 sammenholdt med samme periode sidste år. Dette skal ses i forhold til, at eksporten i 2008/09 var uændret i forhold til 2007/08. Det er altså først i 2009, at beklædningsbranchen for alvor blev ramt af den globale lavkonjunktur.

Figur 31: Beklædningseksportens top 10 markeder i t.kr. (januar - august)



Kilde: Danmarks Statistik og Deloitte Clients & Markets

Figur 32: Beklædningsbranchens top 10 eksportlande i t.kr.

10 største eksport markeder	ÅTD (09)	ÅTD (08)	Vækst i %
Tyskland	2.914.610	3.136.803	-7,1%
Sverige	1.822.885	2.075.038	-12,2%
Holland	1.482.921	1.421.237	4,3%
Norge	1.413.584	1.532.775	-7,8%
Finland	1.095.344	1.108.993	-1,2%
Spanien	677.604	793.173	-14,6%
Storbritannien	572.428	663.440	-13,7%
Frankrig og Monaco	503.315	496.127	1,4%
Belgien	477.116	453.710	5,2%
Italien	468.344	408.018	14,8%
Total for de 10 største eksport markeder	11.428.151	12.089.314	-5,5%
Total eksport	13.290.429	14.358.776	-7,4%
Andel af den totale eksport	86%	84%	-

Kilde: Danmarks Statistik og Deloitte Clients & Markets

Eksporten til de største lande falder

Eksporten til de ti største eksportlande er faldet med 5,5%. Eksporten til disse ti lande udgør omkring 85% af den samlede eksport og omkring 55% af den samlede omsætning i branchen.

De vigtigste markeder er Tyskland, Sverige, Holland og Norge. Eksporten til disse fire markeder er alle gået tilbage med over 7% i de første otte måneder af 2009 sammenholdt med samme periode sidste år, dog på nær eksporten til Holland, som er steget med 4,3%.

Det skal bemærkes, at eksport, som sker direkte fra producenter i Fjernøsten til aftagerlandet, ikke indgår i statistikken.

Faldet i eksporten til Sverige og Norge kan til dels forklares med, at valutaen i de to lande er faldet i forhold til den danske krone i 2009, hvorimod faldet i eksporten til Tyskland højst sandsynligt delvist skyldes den globale finanskrisen, som også har ramt Tyskland i 2009.

Figur 33: Vækst i bruttonationalproduktet i top 5 eksportmarkeder

%	2006	2007	2008	2009f	2010f	2011f
Tyskland	3,2%	2,5%	1,3%	-4,8%	1,0%	1,5%
Sverige	4,5%	2,7%	-0,4%	-4,5%	1,3%	1,4%
Holland	3,4%	3,6%	2,0%	-4,1%	0,5%	1,3%
Norge	2,3%	3,1%	2,1%	-1,8%	1,4%	2,0%
Finland	4,9%	4,1%	0,8%	-7,1%	0,7%	1,6%

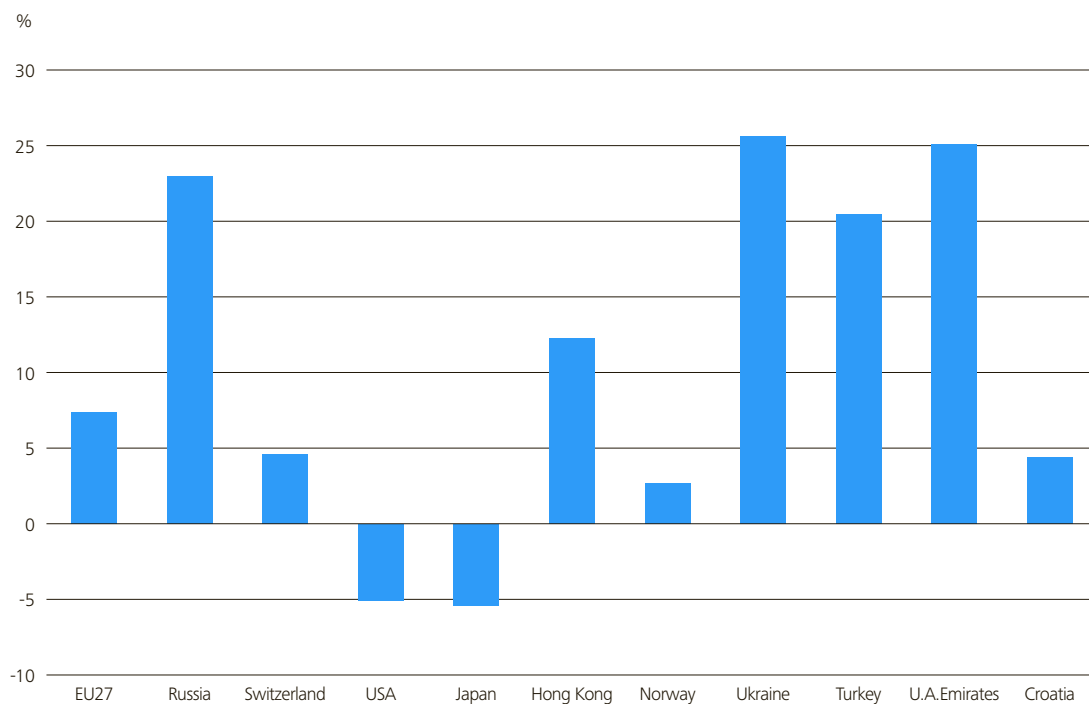
Kilde: Economist Intelligence Unit og Deloitte Clients & Markets

Eksporsten forventes at vende tilbage i 2010

På trods af at den økonomiske vækst forventes at vende tilbage i 2010 i de fem største eksportmarkeder, forventes væksten ikke at nå nær de samme højder som i hverken 2006/07 eller 2007/08. Beklædningsbranchen kan derfor ikke forvente at blive reddet af et eksportboom i den nærmeste fremtid.

Som forventet har beklædningsbranchen i EU-landene siden 2005 oplevet den største vækst i efterspørgslen i lande uden for EU, såsom Rusland, Ukraine og Tyrkiet, hvilket ses af nedenstående figur.

Figur 34: CAGR (Akkumuleret gennemsnitlig vækstrate) for top 10 aftagerlande af beklædning (2005–08)



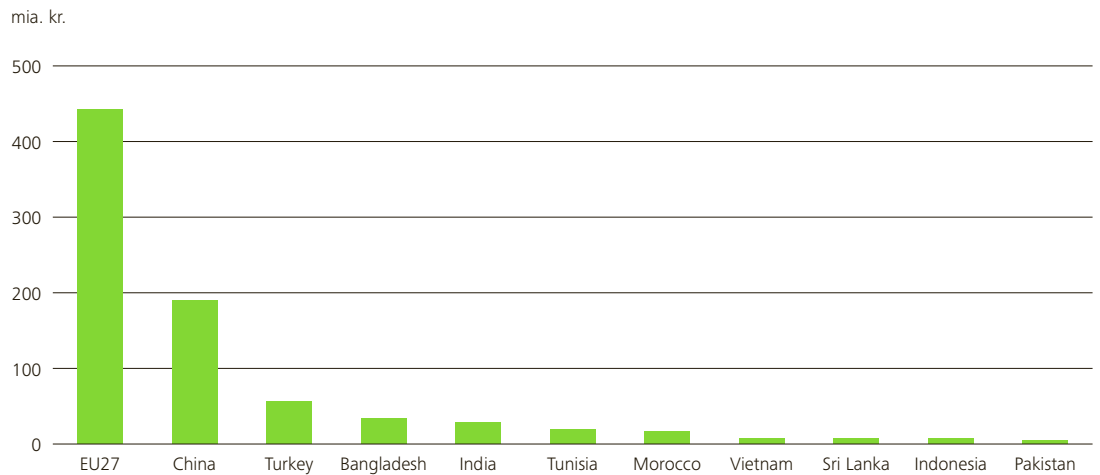
Kilde: Eurostat og Deloitte Clients & Markets

Leverandørsiden

Kina er stadig langt den største leverandør af beklædning til EU-landene uden for Europa på trods af kraftigt stigende lønninger i Kina de seneste år og den lange transporttid samt logistikomkostninger. Ligeledes gør trenden mod mere bæredygtigt design det endnu

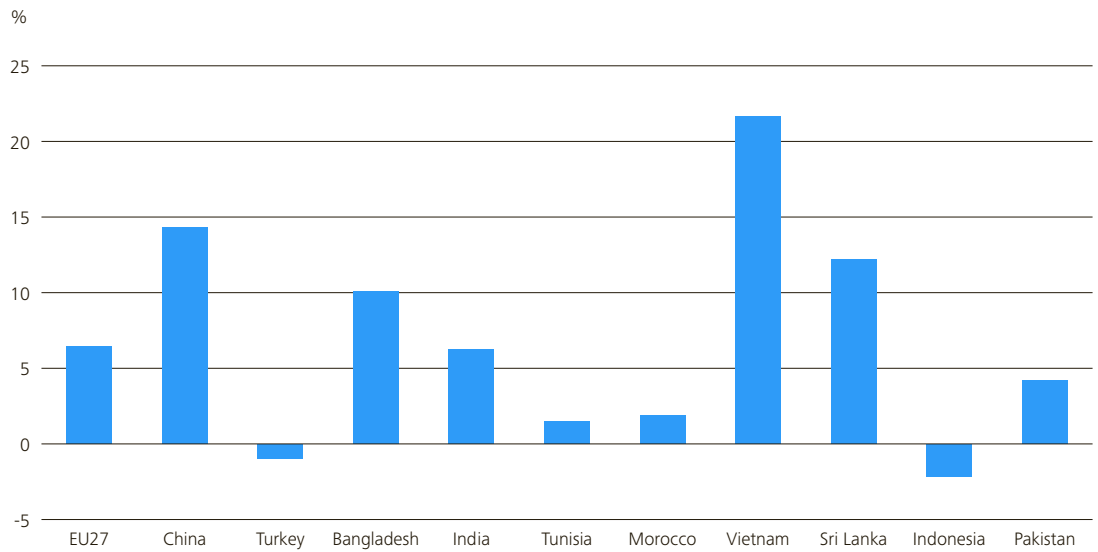
vigtigere, at alle etiske og miljømæssige krav er overholdt i produktionen, som kan være ressourcekrævende at kontrollere, når produktionen foregår i Kina. Det taler for, at det overordnede regnestykke kan vise sig at være billigere ved produktion i nogle af de Østeuropæiske lande som for eksempel Slovakiet.

Figur 35: Top 10 leverandørlande af beklædning (2008/09)



Kilde: Eurostat og Deloitte Clients & Markets

Figur 36: CAGR for Top 10 leverandørlande af beklædning (2008/09)



Kilde: Eurostat og Deloitte Clients & Markets

Væksten er dog klart størst i Fjernøsten med Vietnam og Kina som de mest markante. Kina har været et af de hurtigst voksende leverandørlande af beklædning til

EU-landene, men dog har væksten fra Vietnam været højere, dog fra et langt lavere niveau.



Analysens forudsætninger

Analysens indhold bygger på en række forudsætninger og antagelser. Virksomhederne, der udgør analysens population, bliver udvalgt fra analyse til analyse. De bliver udvalgt med følgende forudsætninger:

1. De er aktie- eller anpartsselskaber.
2. De oplyser balance, årets resultat, primært resultat, egenkapital og alle har oplyst disse regnskabstal for de seneste 3 år uden huller i oplysningen.

Når disse forudsætninger er opfyldt, vil populationen i undersøgelsen løbende afspejle sammensætningen af virksomheder, og "støj" fra virksomheder, der ikke giver de nødvendige regnskabsoplysninger for alle årene, er elimineret, men det betyder også, at nogle nøgletal fra sidste års analyse kan se anderledes ud nu grundet en ændret population. Analysen er derfor mest velegnet som et overblikbillede af branchesituationen her og nu.

Alle oplysninger er fra offentligt tilgængelige regnskaber.

Anvendte hoved- og nøgletal

Primært resultat

Resultat før finansielle poster, skat og ekstraordinære poster, men efter afskrivninger.

Årets resultat

Årets resultat efter skat

Egenkapitalforrentning

Årets resultat / egenkapital primo x 100

Finansiel gearing

Nettorentebærende gæld / Egenkapital

Nettorentebærende gæld

Investeret kapital fratrukket egenkapital

Investeret kapital

Balancesum ÷ likvider, varekreditorer og hensættelser

Afkast af investeret kapital

Primært resultat / investeret kapital primo x 100

Soliditet

Egenkapital / samlet balance

Overskudsgrad

Primært resultat / Omsætning

Omsætningshastighed for investeret kapital

Omsætning / Investeret kapital

Likviditetsgrad 1

Omsætningsaktiver / Kortfristet gæld



Deloitte kontorer

Aalborg

Gøteborgvej 18
9200 Aalborg SV
Tlf. +45 98 79 60 00
aalborg@deloitte.dk

Aars

Løgstørvej 14
9600 Aars
Tlf. +45 96 98 23 00
aars@deloitte.dk

Birkerød

Birkerød Kongevej 25C
3460 Birkerød
Tlf. +45 45 94 50 00
birkerod@deloitte.dk

Esbjerg

Frodesgade 125
6701 Esbjerg
Tlf. +45 79 12 84 44
esbjerg@deloitte.dk

Fredericia

Vesterballevej 25A
7000 Fredericia
Tlf. +45 75 92 72 22
fredericia@deloitte.dk

Kolding

Egtved Allé 4
6000 Kolding
Tlf. +45 75 53 00 00
kolding@deloitte.dk

København

Weidekampsgade 6
2300 København S
Tlf. +45 36 10 20 30
koebenhavn@deloitte.dk

Løgstør

Bredgade 5
9670 Løgstør
Tlf. +45 98 79 61 90
loegstoer@deloitte.dk

Nykøbing F

Herningvej 34
4800 Nykøbing F
Tlf. +45 54 84 88 00
nykoebing@deloitte.dk

Odense

Tværkajen 5
5000 Odense C
Tlf. +45 63 14 66 00
odense@deloitte.dk

Silkeborg

Papirfabrikken 26
8600 Silkeborg
Tlf. +45 89 20 70 00
silkeborg@deloitte.dk

Slagelse

Ndr. Ringgade 70 A
4200 Slagelse
Tlf. +45 58 55 82 00
slagelse@deloitte.dk

Svendborg

Klosterplads 9
5700 Svendborg
Tlf. +45 63 14 69 00
svendborg@deloitte.dk

Sønderborg

Kongevej 28
6400 Sønderborg
Tlf. +45 74 42 99 11
soenderborg@deloitte.dk

Viborg

Vestervangsvej 6
8800 Viborg
Tlf. +45 89 25 25 25
viborg@deloitte.dk

Århus

Arosgården
Åboulevarden 31
8000 Århus C
Tlf. +45 89 41 41 41
aarhus@deloitte.dk

Nuuk

Imaneq 33, 6.-7. etage
3900 Nuuk
Tlf. +299 32 15 11
nuuk@deloitte.dk

Ilulissat

Kaaleeraq Poulsenip Aqq. 4
3952 Ilulissat
Tlf. +299 94 46 11
ilulissat@deloitte.dk

Sisimiut

Ittukasiup Aqq. 11
3911 Sisimiut
Tlf. +299 86 45 00
sisimiut@deloitte.dk

Om Deloitte

Deloitte leverer ydelser inden for Revision, Skat, Consulting og Financial Advisory til både offentlige og private kunder i en lang række brancher. Vores globale netværk med medlemsfirmaer i mere end 140 lande sikrer, at vi kan trække på stærke kompetencer foruden en dybtgående lokal indsigt, når vi skal hjælpe vores kunder overalt i verden. Deloitte's mere end 168.000 medarbejdere arbejder målrettet efter at sætte den højeste standard. Deloitte's medarbejdere understøttes af en virksomhedskultur, der fremmer integritet og merværdi til kunderne, en forpligtelse over for hinanden og en styrke gennem forskellighed. De arbejder i et miljø præget af konstant udvikling, udfordrende oplevelser og berigende karrieremuligheder. Deloitte's medarbejdere arbejder målrettet på at styrke ansvarlighed, opbygge tillid og sikre positiv indflydelse i deres lokalsamfund.

Deloitte Touche Tohmatsu

Deloitte er en betegnelse for Deloitte Touche Tohmatsu, der er en schweizisk organisation (Verein), og dets netværk af medlemsfirmaer. Hvert medlemsfirma udgør en separat og uafhængig juridisk enhed. Vi henviser til www.deloitte.com/about for en udførlig beskrivelse af den juridiske struktur i Deloitte Touche Tohmatsu og dets medlemsfirmaer.