

# **RAPPORT ENQUÊTE VOORTGANG BEURSSEIZOEN CAST**

**APRIL 2020**

# Enquête voortgang beursseizoen CAST

Vanaf vrijdag 13 maart 2020 heeft CAST, naar aanleiding van berichtgeving vanuit de overheid met betrekking tot het coronavirus, maatregelen getroffen. "CAST blijft enkel open voor (reeds geplande) afspraken met exposanten tot nader order (ingang per direct). Enkel exposanten kunnen bezoekers toegang tot het pand verlenen met hun toegangspas".

Niet alleen CAST moest maatregelen treffen, ook veel winkeliers en leveranciers hebben hun deuren moeten sluiten. Om een goede inventarisatie te maken van de huidige marktomstandigheden en van de wensen van zowel bezoekers als leveranciers van CAST zijn er twee vragenlijsten uitgewerkt.

## 1) Retailers

De vragenlijst is verzonden naar 3142 e-mailadressen van retailers (open rate 63%). Van de 63% (1968) hebben 278 mensen de vragenlijst ingevuld.

## 2) Vaste exposanten

De vragenlijst is verzonden naar 325 e-mailadressen van exposanten in CAST (open rate 60%). Van de 60% (195) hebben 94 mensen de vragenlijst ingevuld.

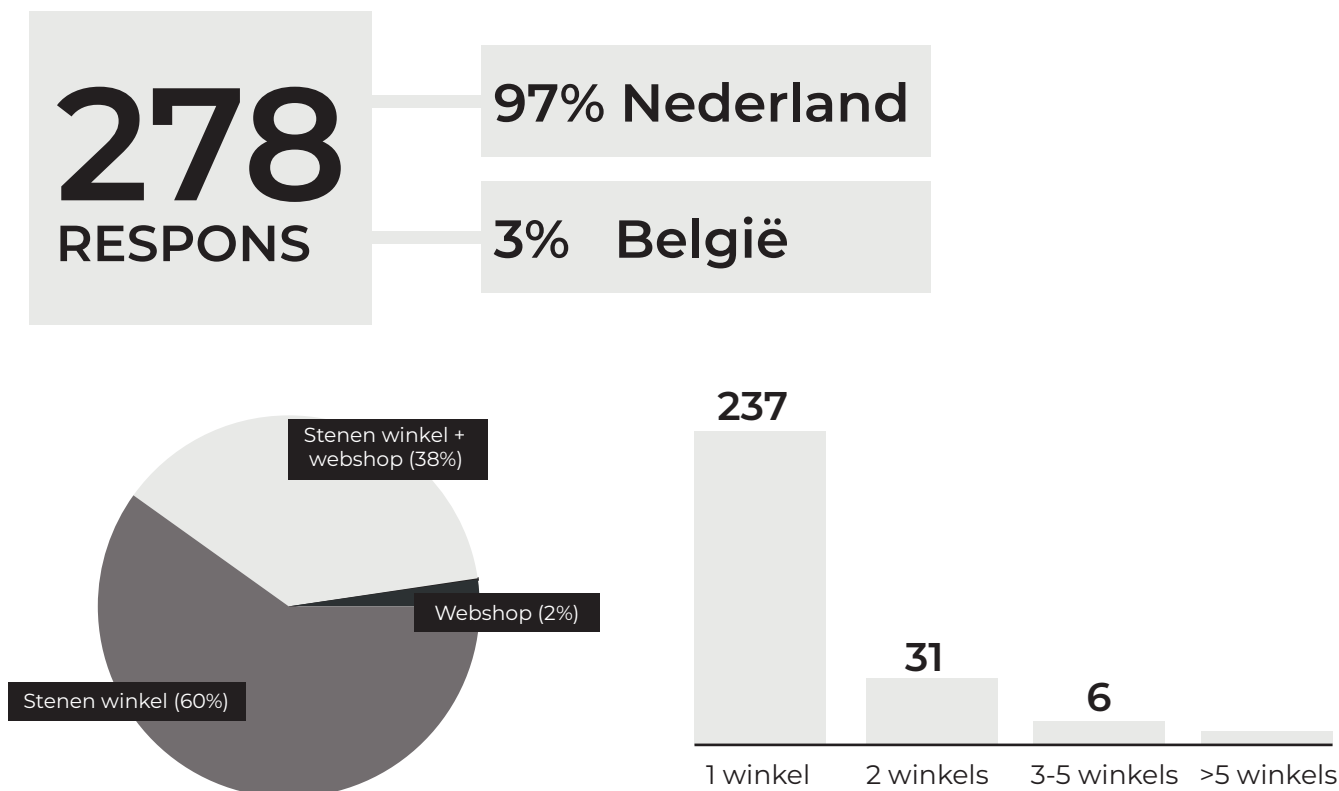
In dit rapport zijn de antwoorden en bevindingen van beide enquêtes terug te vinden. Door middel van het verkrijgen van (nieuwe) inzichten denken we op deze manier een goed aanbod voor de toekomst te kunnen creëren.

Heb jij vragen of wil je meer informatie?  
Neem dan contact op met [marketing@cast.nl](mailto:marketing@cast.nl)

CAST Management



## Respons retailers



## Kleine zelfstandige ondernemers

In 2019 waren er in totaal 2464 fysieke verkooppunten van schoenenwinkels in Nederland (Retail Insiders). Hiervan hebben 279 schoenenwinkels de enquête ingevuld (11%). De retailers die de enquête hebben ingevuld zijn voornamelijk de kleine zelfstandigen met 1 winkel (86%). Het merendeel (60%) heeft een stenen winkel, 39% heeft een stenen winkel en webshop en slechts 2% heeft enkel een webshop.

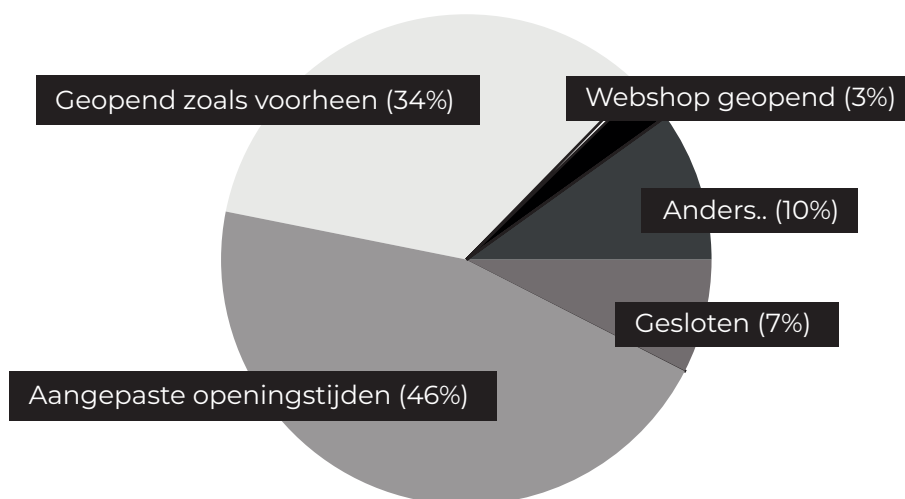
Let op: de antwoorden van de enquête en de conclusies die we trekken zijn dus enkel representatief voor de kleine zelfstandige ondernemers.

# Maatregelen coronavirus

Zoals in de inleiding is vermeld heeft CAST vanaf vrijdag 13 maart 2020 maatregelen getroffen. Alle evenementen vanaf 100 personen werden verboden. Op zondag 15 maart 2020 voegde de overheid hier nog aan toe dat alle horecagelegenheden, sport- en fitnessclubs en scholen moesten sluiten. Winkels mochen zelf beslissen om open blijven te blijven, toch zien we dat veel grote bedrijven (zoals H&M, IKEA, Costes, van Haren, Zara) de deuren sluiten. In België daarentegen zijn alle bedrijven verplicht om de deuren te sluiten.

Uit onderstaand resultaat blijkt dat slechts 7% van de schoenenwinkels de deuren volledig heeft gesloten. Het merendeel (93%) blijft geopend (eventueel met aangepaste openingstijden). Er worden verschillende maatregelen genomen om het voor bezoekers zo aangenomen mogelijk te maken zoals; hygiënemaatregelen, bezorgservice, shoppen op afspraak of plexiglas bij het schoenen passen.

## Welke maatregelen heeft jouw bedrijf getroffen? [retailers]



Anders:

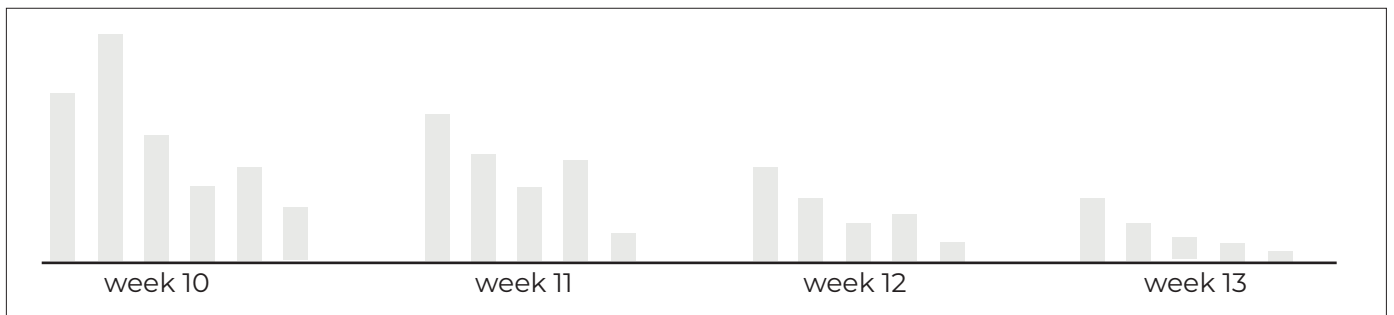
|               |                     |                                    |                |
|---------------|---------------------|------------------------------------|----------------|
| Bezorgservice | Klanten op afspraak | Private shopping                   | Geen koopavond |
| Plexiglas     | Deurbeleid          | Waren gesloten maar zijn weer open |                |

**Quote: "Wij zijn geopend op de normale openingstijden, en de mogelijkheid is er om s'avonds op afspraak de winkel te reserveren".**



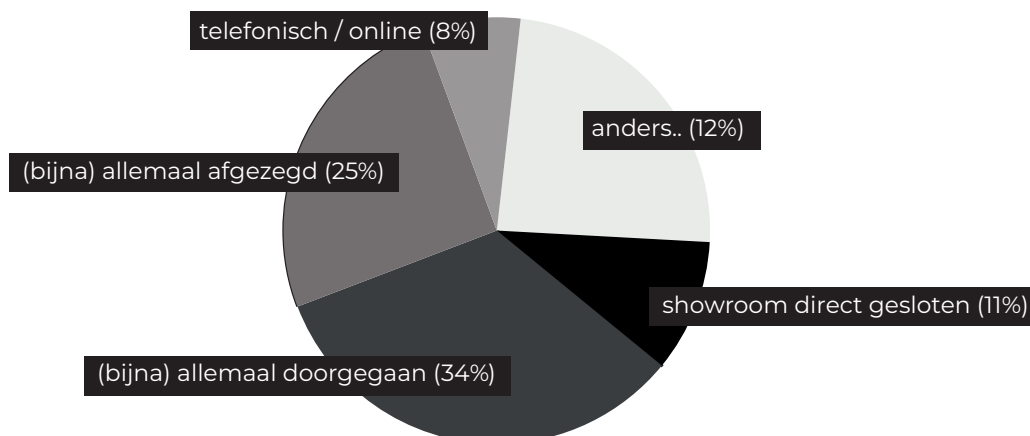
## Bezoekers CAST

Vanaf 13 maart, de dag dat CAST maatregelen heeft getroffen, was er een kleine terugloop te zien in het aantal bezoekers. Een klein deel van de showrooms was per direct gesloten (12%). Toch is het merendeel van de afspraken doorgegaan (42%). De afspraken zijn doorgegaan zoals gepland (34%) of telefonisch/online afgehandeld (8%). Zoals gebruikelijk bleven de maandag en de dinsdag de drukst bezochte dagen in het centrum.



Bron: Storescan

**Sinds vrijdag 13 maart 2020 is CAST enkel toegankelijk met toegangspas. Wat heeft jouw organisatie precies gedaan na deze maatregelen? [exposanten]**



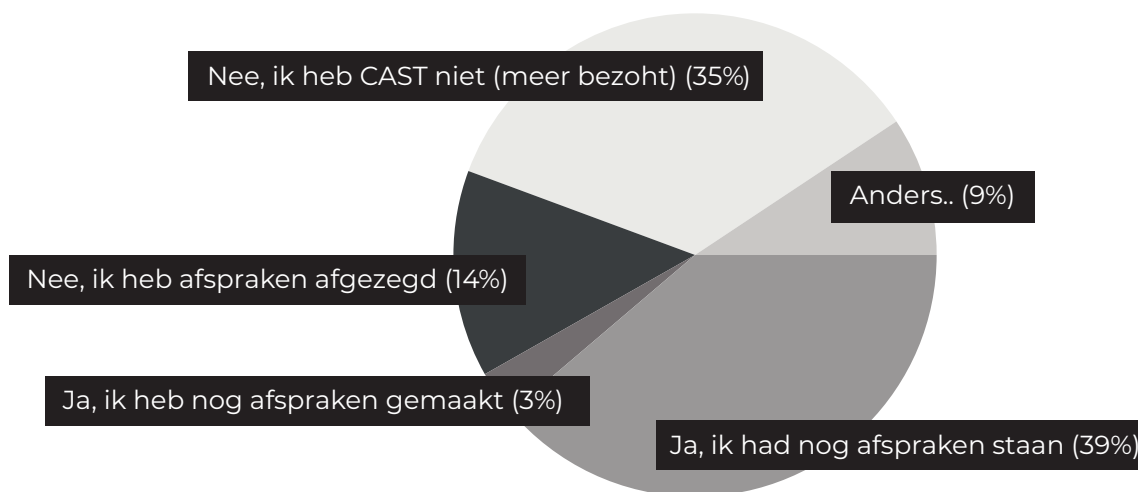
Anders:

Geplande afspraken voor 50% afgezegd

Seizoen was nagenoeg afgesloten

In overeenstemming met de antwoorden die de leveranciers, geeft ook ongeveer de helft van de retailers (42%) aan CAST nog bezocht te hebben na de maatregelen. 49% heeft CAST niet meer bezocht. Zowel exposanten als retailers geven aan dat er ook afspraken telefonsich of online zijn afgehandeld.

**Op 13 maart 2020 heeft CAST de maatregel getroffen om enkel open te blijven voor reeds geplande afspraken (toegang enkel mogelijk door leveranciers met toegangspas). Heb jij CAST hierna nog bezocht? [retailers]**



Anders:

Al klaar met inkopen

Telefonische afspraken gemaakt

Afspraken uitgesteld

Grenzen waren gesloten

We komen nooit bij CAST

**Quote: “Wij hadden alle afspraken op de CAST al bezocht op die datum en nog één afspraak aan huis gepland”.**

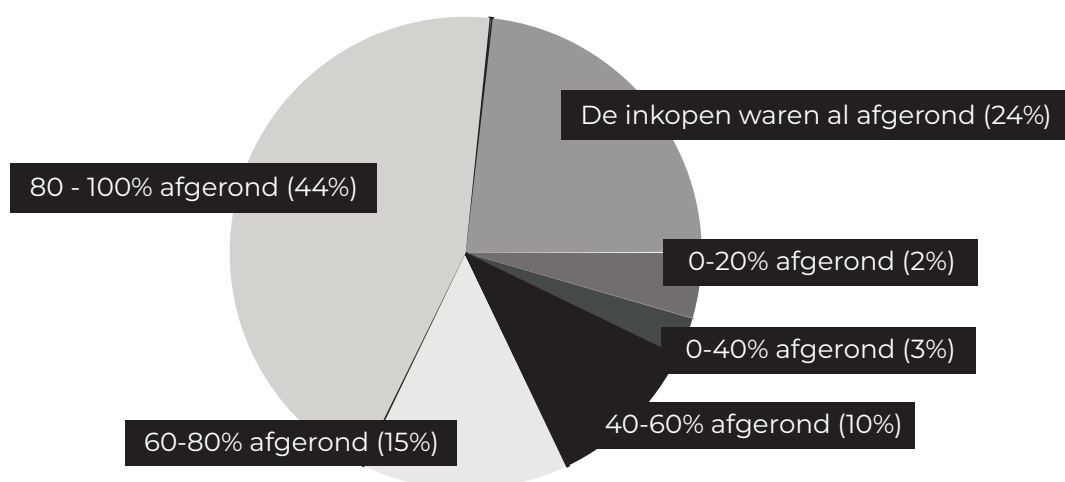




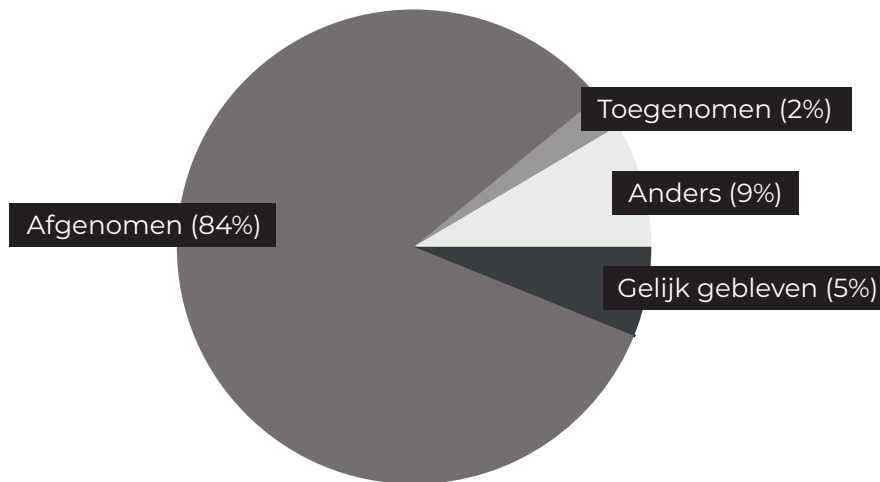
## Inkoopseizoen AW 2020

Terwijl het inkoopseizoen nog niet officieel was afgelopen had toch het grootste deel van de bezoekers de inkopen al voor 80-100% afgerond (68%). Daarentegen geeft de meerderheid van de exposanten (84%) aan dat het aantal orders is afgenomen in vergelijking met vorig jaar door de invloed van het coronavirus (zie volgende pagina).

**De maatregelen van het coronavirus ontstonden ruim een maand voordat het inkoopseizoen zou stoppen. Voor hoever heeft jouw bedrijf alle inkopen voor de winter 2020 kunnen afronden?**  
[retailers]



### 3. Welke invloed heeft de huidige situatie op het aantal orders gehad? [exposanten]



**Quote: “Na het uitbreken van de crisis zijn de orders kleiner geworden. Ook is een aantal al eerder geschreven orders aangepast”.**

## Behoefte aan extra inkoopdagen?

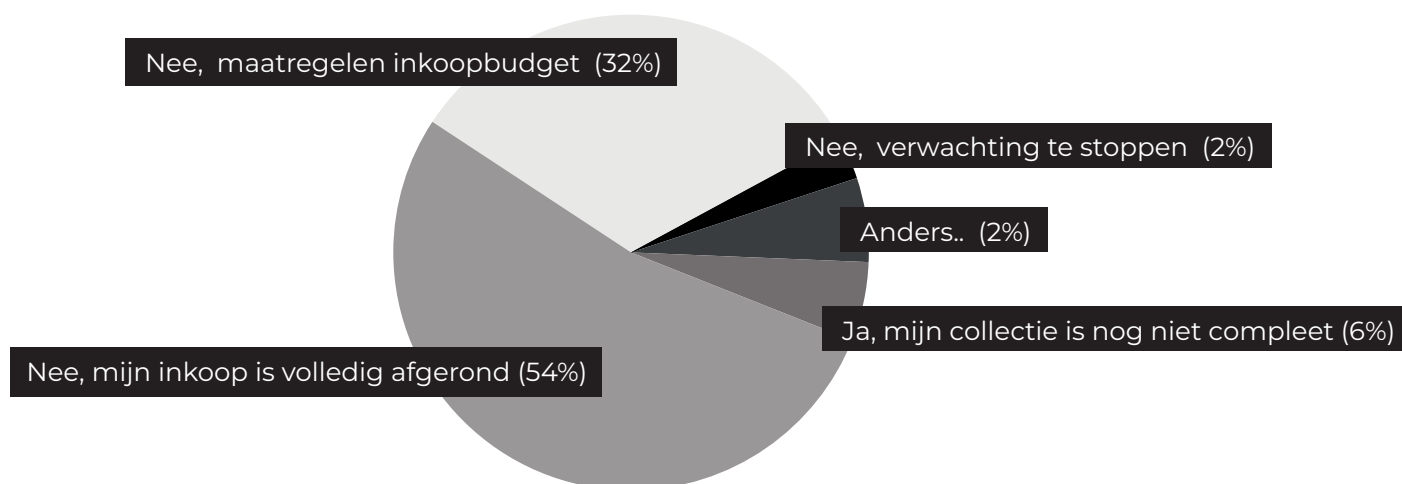
CAST heeft het event CAST & ACCESSOIRES (16 maart 2020) en 7 vaste inkoopdagen moeten cancelen. Voor veel leveranciers betekende dit minder bezoekers en afname op het aantal orders, maar hebben de bezoekers nog behoefte aan extra inkoopdagen indien dit eventueel weer mogelijk zou zijn?

Uit de resultaten blijkt dat 44% de inkopen bijna volledig (80-100% afgerond) had afgerond. Het overgrote deel (88%) geeft vervolgens aan geen behoefte te hebben aan extra inkoopdagen. Slechts 6% geeft aan wel behoefte te hebben aan extra inkoopdagen.

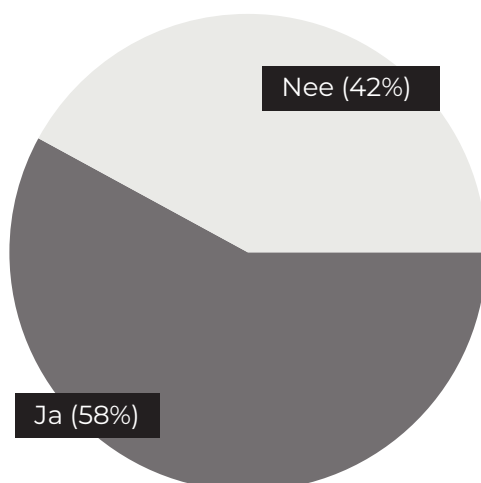
Hieruit kunnen we concluderen dat CAST dus geen extra inkoopdagen hoeft te organiseren in de maand juni, juli of augustus om het inkoopseizoen van AW20 af te ronden, ondanks dat de meerderheid van de leveranciers (58%) wel bereid was om open te gaan.



**CAST onderzoekt hoe zowel bezoekers als leveranciers geholpen kunnen worden. Indien de maatregelen worden aangepast, zal jouw bedrijf dan behoefte hebben aan extra inkoopdagen? [retailers]**



**Als de winkelier bereid is om in juni, juli of augustus in te kopen voor winter 2020.. Stemt jouw organisatie dan in met extra verplichte inkoopdagen in CAST? [exposanten]**





## Uitverkoop

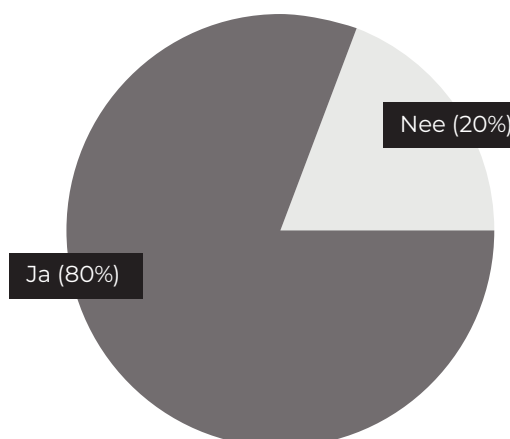
Het kabinet geeft mogelijk gehoor aan de oproep van winkeliers om de uitverkoop uit te stellen. De regering laat momenteel onderzoeken of massale kortingsacties vóór 1 juli kunnen worden tegengegaan.

Met het eventuele uitstel van de kortingsacties wil het kabinet de kleine winkeliers steunen. Die hebben vaak weinig reserves en minder mogelijkheden om producten al snel in de zomersale te plaatsen. Een ruime meerderheid van de winkeliers zou dan ook voorstander van de maatregel zijn, blijkt uit een peiling (Algemeen Dagblad).

Ook uit onze enquête blijkt dat de meerderheid (80%) de uitverkoop uit wilt stellen. De voornaamste reden die hiervoor wordt gegeven is het behoud van marge (50%). Andere redenen die men aangeeft zijn; We starten altijd al laat met de uitverkoop (11%), de seizoenen moeten worden opgeschoven, zomer bij zomer en winter bij winter (10%), de verkoop komt later op gang (5%), solidariteit (4%) en overleven (4%).

Ook het merendeel van de leveranciers geven aan dat ze de klanten advies geven om de uitverkoop zolang mogelijk uit te stellen om zo de marge te behouden.

### 2. Stelt jouw bedrijf de uitverkoop uit tot 1 juli 2020? [retailers]



## (indien ja) Wat is de voornaamste reden waarom jouw bedrijf de uitverkoop wilt uitstellen? [retailers]

[open vraag]

Marge behouden (110)

Start altijd pas laat (25)

Solidariteit (8)

Seizoenen moeten worden opgeschoven en daar is nu de mogelijkheid voor (22)

Doen nooit uitverkoop (5)

Overleven (8)

Geen uitverkoop, collectie bewaren (5)

Verkoop komt later op gang (12)

**Quote: “Wat ons betreft liever zelfs helemaal geen uitverkoop en nog mooier; terug naar de gereguleerde uitverkoop, wettelijk geregeld”.**

## Waarom uitverkoop niet uitstellen?

Ook een deel van de winkels (20%) geeft aan om wel uitverkoop te houden. In de reacties komt naar voren dat de grote spelers, zoals Omoda, Bijenkorf & Zalando en webwinkels al wel met kortingen zijn gestart, hierdoor kunnen de kleinere zelfstandigen niet achterblijven. Het merendeel (52%) geeft aan dat ze de uitverkoop eerder starten omdat ze mee moeten met de rest.

## (indien nee) Waarom kiest jouw bedrijf ervoor om wel uitverkoop te houden? [retailers]

[open vraag]

Moet mee met de rest (28)

Omzet genereren (15)

Wij spreiden uitverkoop (3)

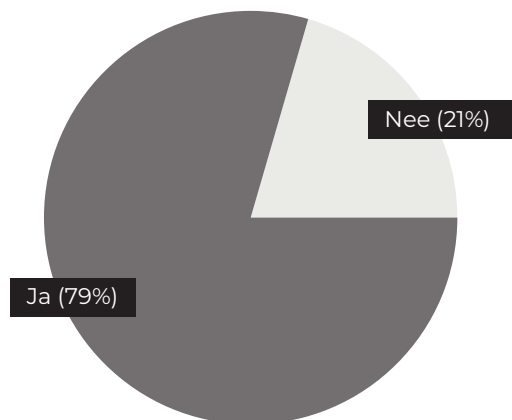
Vernieuwen (1)

Voor de schoolvakantie begint (1)

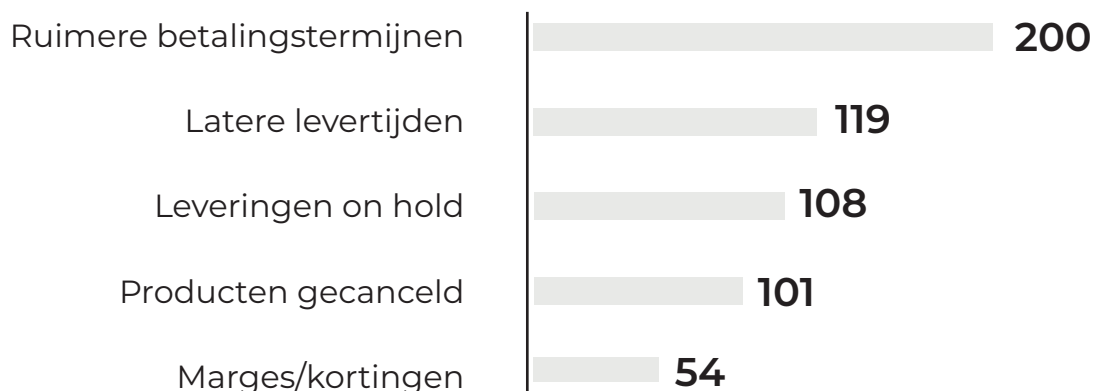
# Afspraken leveranciers

Om inzicht te verkrijgen in welke verwachtingen retailers van leveranciers hebben zijn er verschillende vragen gesteld over de afspraken die gemaakt zijn. Hieruit blijkt dat het merendeel (79%) afspraken heeft gemaakt met de leveranciers ten aanzien van leveringen en betalingen zoals; ruimere betalingstermijnen (196), latere levertijden (117), leveringen on hold (106), producten gecancelld (100) en marges/kortingen (53).

## Heeft jouw bedrijf met leveranciers al afspraken gemaakt ten aanzien van leveringen en betalingen? [retailers]



## Mijn bedrijf heeft afspraken gemaakt over het volgende: [retailers] (meerdere antwoorden mogelijk)



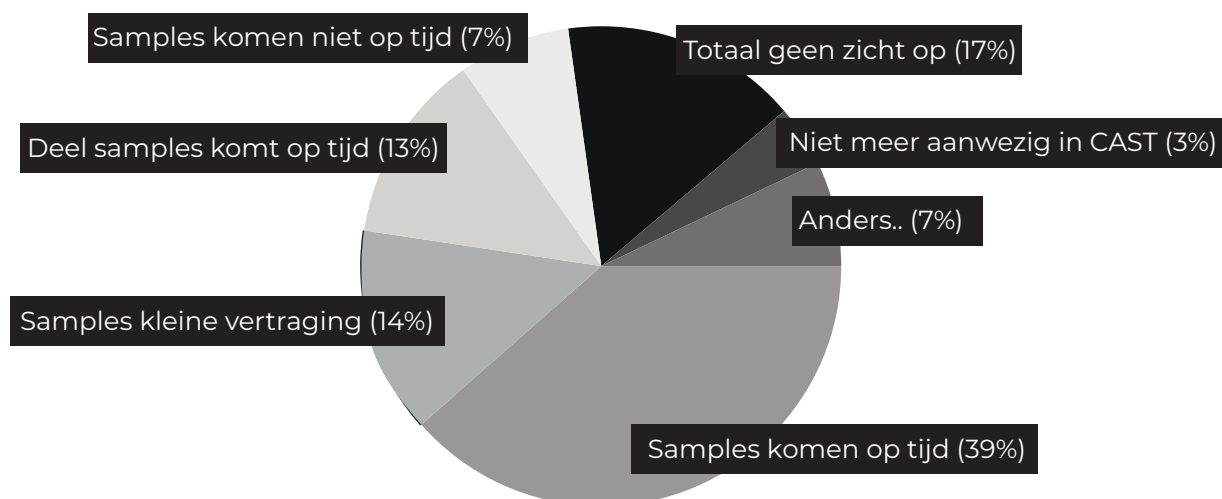
# Samples

Volgens de huidige planning is 10 augustus de eerste facultatieve open dag en 17 augustus de eerste verplichte open dag. Het is belangrijk om te weten of het merendeel van de samples voor deze tijd binnen is, zodat er niet teveel lege showrooms zijn indien CAST dan open gaat.

39% Van de leveranciers geeft aan dat de samples op tijd komen en 14% verwacht met een kleine vertraging de samples te ontvangen. Slechts een klein deel (7%) verwacht dat de samples niet op tijd komen.

Ondanks dat het grootste deel van de samples op tijd binnen komt blijkt uit de een dat slechts voor een klein deel van de retailers (18%) augustus het beste moment is om het inkoopseizoen voor zomer 2021 te starten.

## Gaan jouw SS21 samples de start van het nieuwe inkoopseizoen halen (start op 17 augustus 2020)? [exposanten]





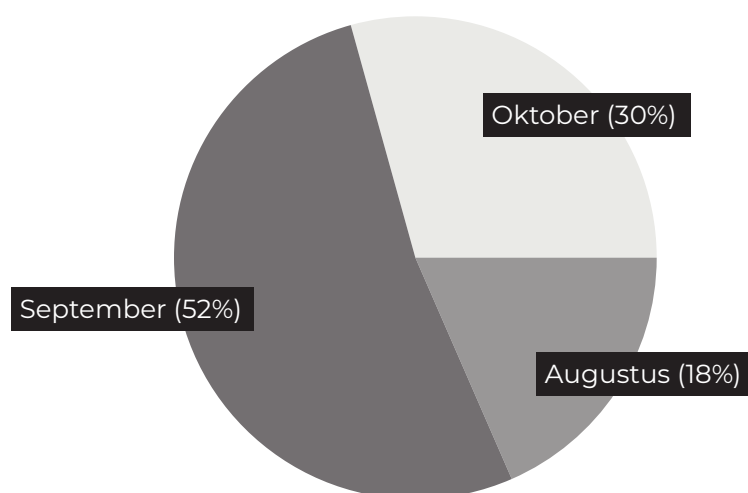
## Inkoopseizoen SS 21

CAST is momenteel druk bezig met verschillende scenario's bedenken over hoe het volgende inkoopseizoen er uit zal moeten gaan zien. De meningen van retailers en leveranciers kunnen hier natuurlijk niet aan ontbreken.

82% van de retailers is voorstander om het seizoen met 1 of 2 maanden te verplaatsen, slechts 18% is van mening de planning te laten zoals die is.

Daarentegen geven de meeste exposanten (61%) aan dat de planning moet doorgaan zoals die is en verwacht het grootste gedeelte van zijn samples op tijd binnen te krijgen.

**Wanneer is voor jouw bedrijf het beste moment om het inkoopseizoen voor zomer 2021 te starten (gezien de huidige omstandigheden)? [retailers]**





**Quote: “Hoe later je kunt inkopen, hoe realistischer je beeld is”.**

## **Motiveer je antwoord van de vorige vraag [retailers]**

[open vraag]

Seizoen afwachten, hoe later inkopen hoe realistischer beeld (70)

Situatie & ontwikkelingen mbt corona aankijken (41)

Goed zoals het was (10)

Augustus is sowieso te vroeg (20)

Na de zomervakantie (13)

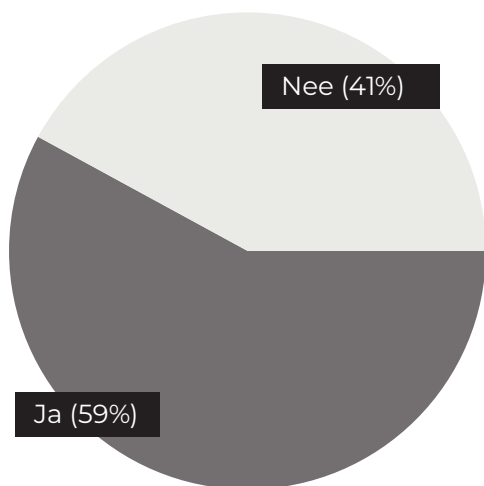
Alles moet opschuiven (inkoop, verkoop, levertijd) (16)

Klimaatverandering (3)

Zomerverkoop gaat langer door (11)

Inkoopsysteem (moet) veranderen (4)

## **Vind jij dat de huidige agenda voor 2020-2 door moet gaan (indien mogelijk gezien de huidige omstandigheden)? [exposanten]**





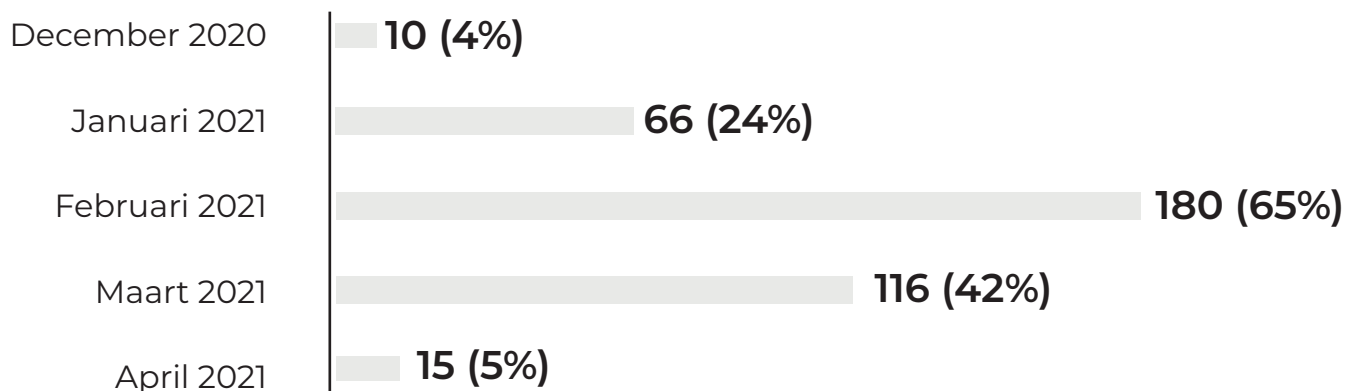
## Uitleveringen leveranciers

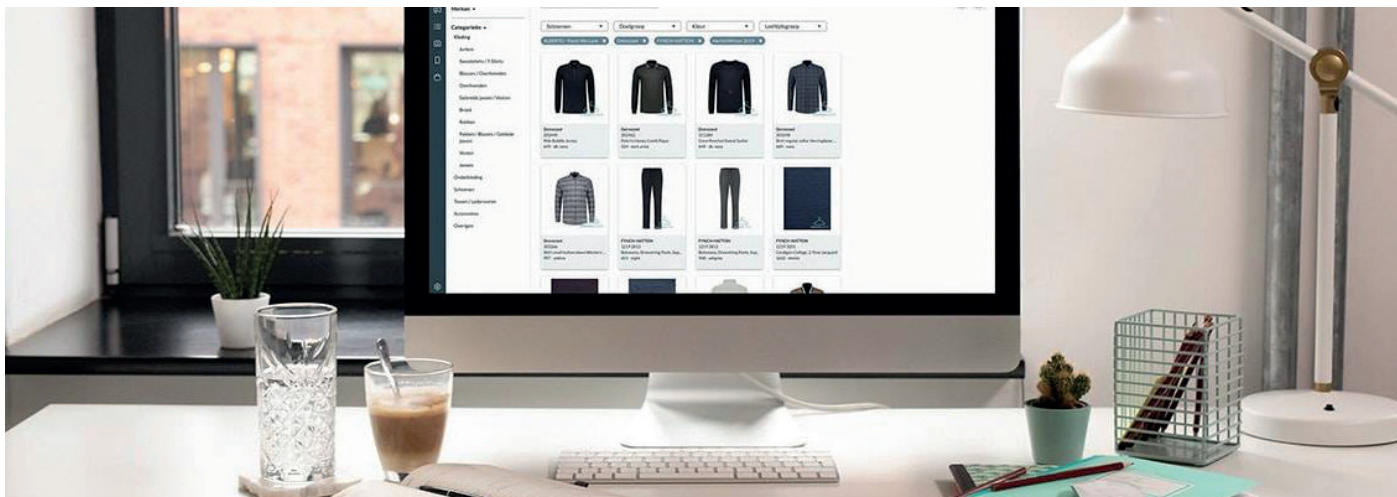
De retailers vinden dat het inkoopseizoen al met 1 of 2 maanden moet verplaatsen, maar hoe denkt men over het uitleveren van de zomercollectie? We delen de vragen op in gesloten en open zomerschoenen.

Normaliter zouden de gesloten schoenen vroeg uitgeleverd worden. Uit de enquête blijkt dat de meeste zelfstandige retailers de gesloten zomerschoenen willen ontvangen in februari 2021 (65%) en maart 2021 (42%).

Daarnaast geven retailers aan dat ze open zomerschoenen in de maanden maart 2021 (60%) en april 2021 (53%) willen ontvangen.

### Wanneer vindt jouw bedrijf dat de start van de uitleveringen van zomerartikelen (gesloten schoenen) voor zomer 2021 plaats moeten vinden? [retailers]





## Digitalisering

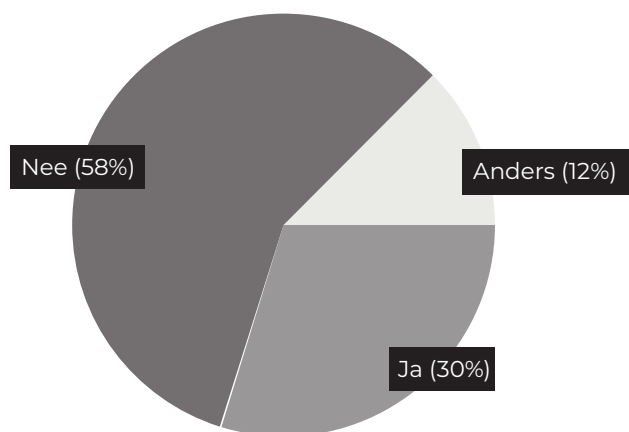
Voor de retailbranche lijken er op dit moment online grote kansen te liggen. Veel stenen winkels zijn gesloten en consumenten spenderen een groot deel van hun tijd online, waardoor de zoekvolumes toenemen. Maar hebben retailers ook behoefte om zelf hun inkopen (deels) online te gaan doen?

Er zijn verschillende platformen die de mogelijkheid aanbieden om online inkopen en/of nabestellingen te doen, zoals Fashioncloud & WeWantShoes.

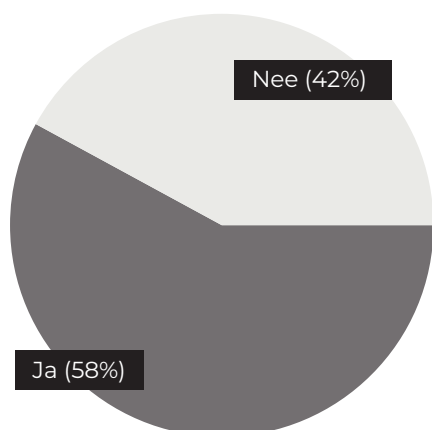
We hebben twee nagenoeg dezelfde vragen gesteld (vraag 7&8) maar tegenstrijdige antwoorden. Uit vraag 7 blijkt dat het merendeel (58%) het digitaliseren van collecties geen goede oplossing vindt. Terwijl uit vraag 8 blijkt dat het merendeel (58%) wel bereid is om gebruik te maken van digitale oplossingen voor de inkoop.

De percentages verschillen niet heel veel van elkaar, dus we kunnen zeggen dat de meningen gelijk verdeeld zijn.

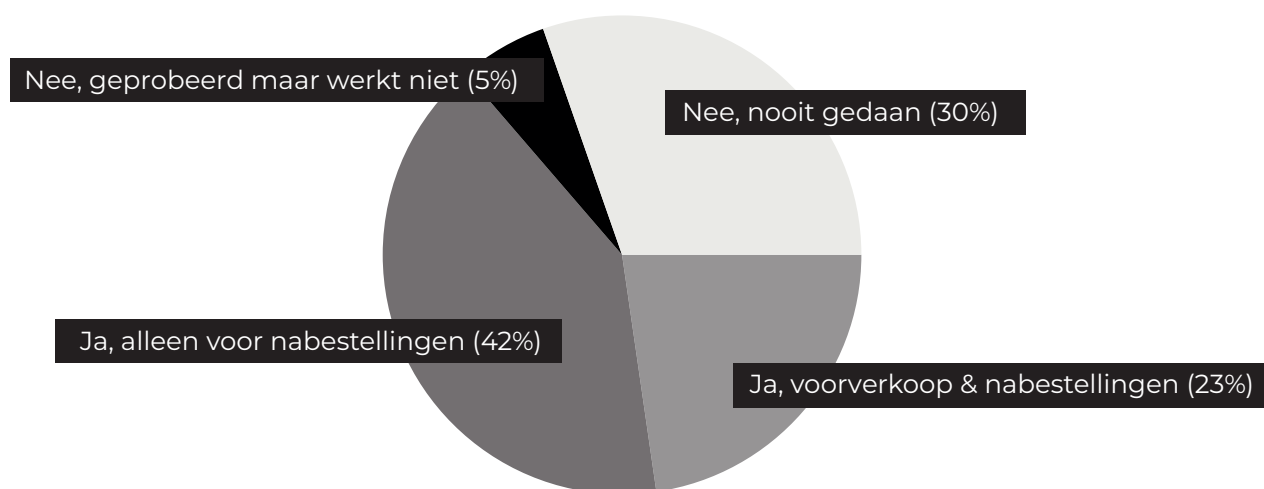
**Zal het digitaliseren van collecties voor jouw bedrijf een goede oplossing/alternatief zijn om zo toch de inkoop te kunnen doen?**  
[retailers]



**Ik ben bereid om gebruik te maken van digitale oplossingen voor de inkoop: [retailers]**



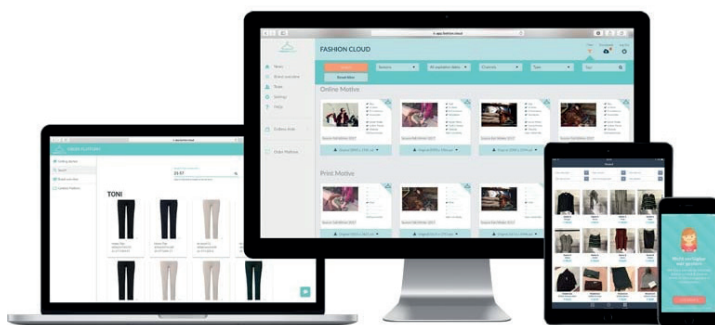
**Maakt jouw bedrijf al gebruik van digitale systemen om inkopen te doen? [retailers]**



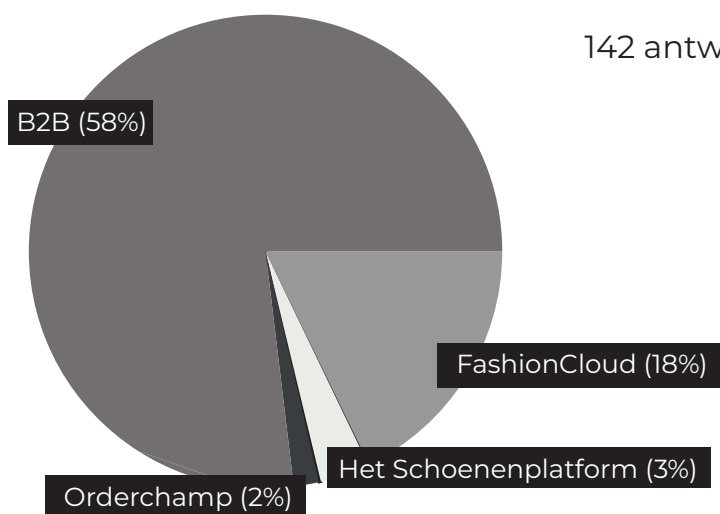
# Online inkopen doen

Het merendeel (73%) maakt al gebruik van digitale systemen om online inkopen te doen. B2B websites worden hier het meeste voor gebruikt (58%), gevolgd door FashionCloud (18%).

Momenteel is CAST aan het onderzoeken wat de mogelijkheden zijn om een platform te realiseren waarbij alle collecties van showroomhouders van CAST bij elkaar op één plek aangeboden kunnen worden. Dit maakt het voor de retailers veel makkelijker dan inkopen of nabestellingen te doen op allerlei verschillende websites.



## Welk systeem gebruikt jouw bedrijf hiervoor? [retailers]



# Bevindingen

Met behulp van dit rapport zijn we tot de volgende bevindingen gekomen:

## **Maatregelen coronavirus**

- Slechts 7% van de schoenenwinkels de deuren volledig heeft gesloten. Het merendeel (93%) blijft geopend (eventueel met aangepaste openingstijden).
- 12% van de exposanten in CAST heeft per 13 maart 2020 de showroom direct gesloten. Het merendeel van de afspraken is doorgegaan (42%). De afspraken zijn doorgegaan zoals gepland (34%) of telefonisch/online afgehandeld (8%). Ook uit de vraag bij de retailers blijkt dat ongeveer de helft (42%) CAST nog heeft bezocht na de maatregelen.

## **Inkoopseizoen AW 20**

- Het grootste deel van de retailers had de inkopen half maart al voor 80-100% afgerond (68%). Daarentegen geeft de meerderheid van de exposanten (84%) aan dat het aantal orders is afgenomen in vergelijking met vorig jaar.
- Slechts 6% geeft aan wel behoefte te hebben aan extra inkoopdagen voor AW20.

## **Uitverkoop**

- De meerderheid (80%) van de zelfstandige schoenenwinkels wilt de uitverkoop uitstellen.

## **Afspraken leveranciers**

- 79% van de retailers heeft afspraken gemaakt met de leveranciers ten aanzien van leveringen en betalingen zoals; ruimere betalingstermijnen (196), latere levertijden (117), leveringen on hold (106), producten gecancelled (100) en marges/kortingen (53).

# Bevindingen

## **Inkoopseizoen SS 21**

- 82% van de retailers is voorstander om het seizoen met 1 of 2 maanden te verplaatsen, slechts 18% is van mening de planning te laten zoals die is. Daarentegen geven de meeste exposanten (61%) aan dat de planning moet doorgaan zoals die is.

## **Digitalisering**

- Het merendeel van de retailers (73%) maakt al gebruik van digitale systemen om online inkopen te doen. B2B websites worden het meeste voor gebruikt (58%) voor online inkopen te doen, gevolgd door FashionCloud (18%).

## **Spreiding inkoopseizoen**

- Een groot deel van de schoenen retailers wilt meer spreiding in de inkoop en levering momenten. Ook een deel van de exposanten wilt afstappen van vaste inkoopdagen en twee vaste seizoenen per jaar. Met de nieuwe app & website van CAST is het mogelijk om in realtime te zien welke exposanten er aanwezig zijn. Op deze manier kunnen retailers op de dag zelf bekijken wie er aanwezig zijn en waar ze langs willen/kunnen gaan.