

Klein-elektro: de voornaamste stijgers en dalers

Als we de globale markt voor klein-elektro bekijken, dan zien we een globale groei.

Maar uiteraard zijn er per productgroep gevoelige verschillen!

We bekeken de markt in detail, samen met Vanessa Theunissen, market intelligence expert bij GfK en kregen van haar de voornaamste stijgers en dalers.

De grote stijgers

Als we de periode van januari-oktober 2021 vergelijken met dezelfde periode in 2020, dan zien we de meest spectaculaire stijgingen bij Electrical Cooking pots, die in waarde maar liefst 76% stijgen. Tot deze groep elektrische kookpotten horen onder meer de slowcookers, elektrische snelkookpannen, sous vide, ... In deze coronatijden hebben consumenten de smaak voor het koken duidelijk goed te pakken.

Twee andere productgroepen die het goed doen in dezelfde periode zijn:
Elektrische verwarming (+41%)
Hair stylers (+ 33%)



De verkoop van electrical cooking pots zit in de lift

"De hair stylers kenden een negatief jaar in 2020," verduidelijkt Vanessa Theunissen. "Door corona konden mensen toen immers nergens heen en hoefden ze zich niet mooi te maken. Deze categorie werd met andere woorden tijdens de crisis overbodig. Toen we terug wat vrijheid kregen in 2021, werden de cijfers voor de hair stylers terug positief, door aankopen die werden uitgesteld of niet nodig waren in 2020."

De voornaamste dalers

Broodbakkers zijn een eerste belangrijke daler in de periode januari-oktober 2021 in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar (- 27% in waarde). "Tijdens

de lockdown in 2020 zagen we -via ons consumentenpanel- dat mensen niet alleen massaal brood gingen kopen, ze hamsterden ook meel. Dat werd bevestigd door de gigantische stijging van de verkoop van broodbakmachines," vertelt Vanessa Theunissen. "We zagen vorig jaar een stijging van meer dan 100%. Het is dan ook logisch dat er dit jaar een daling is in vergelijking met vorige uitstekende jaar."

In dezelfde periode zien we nog 2 productgroepen die een gevoelig verlies leden:

Sodamakers (-24%)

Barbecues (-19%)

Distributiekanaal

En hoe zit het met de verkoop? Waar vindt die plaats?

"Toestellen die nog steeds vaak in de traditionele winkels worden aangekocht zijn bijvoorbeeld strijkijzers en sodamakers," klinkt het bij Vanessa Theunissen. "Wanneer we gaan kijken naar de online verkoop, dan zien we dat daar vooral volautomatische espressotoestellen hoog scoren. Waarschijnlijk vooral omdat consumenten daar op zoek zijn naar de laagste prijs."

Linda Claeys

Hair stylers deden het goed vorig jaar (+ 33%)

