

## **PERSBERICHT**

---

### ***COSMETICAMARKT REALISEERT MOOIE GROEI VAN 6%***

De cosmeticamarkt heeft in 2007 een mooie groei van 6% laten zien. Het hoge consumentenvertrouwen en vooral het succesvolle verloop van vele productintroducties en productinnovaties hebben gezorgd voor deze groei. Er is tevens sprake van een lichte volumetoename. De grootste stijgingen zijn in de deelmarkten huidverzorging (tevens de grootste deelmarkt), geuren en decoratieve cosmetica met een groei van respectievelijk 8%, 8% en 10%. De totale consumptieve bestedingen voor producten voor de persoonlijke verzorging bedragen in 2007 ruim 2,4 miljard euro. Dat betekent een besteding per hoofd van de bevolking van 146 euro.

Gesteld kan worden dat er in 2007 een toenemende belangstelling voor persoonlijke verzorging was. Belangrijk zijn de consumptieve trends: 'gezondheid', 'gemak', 'genieten' en 'good looking'. Met cosmetica kan en wordt op deze trends ingespeeld. Zo wordt er meer zonnecosmetica met hoge factoren verkocht (gezondheid), anti-aging gezichtscreme (good looking) en geuren (genieten). Naast genoemde trends spelen ook maatschappelijke trends zoals vergrijzing en individualisme een rol. Ieder individu wil ongeacht leeftijd of sekse er goed uitzien en zich goed verzorgen en schaft hiervoor allerlei soorten cosmetica aan, een eigen tandpasta, shampoo, gezichtscreme en parfum. Er wordt bewust gekozen voor een merk en/of product dat past bij de behoefte van het individu. De penetratie van diverse producten binnen diverse doelgroepen is dan ook aan het stijgen. Te denken valt hierbij bijvoorbeeld aan gezichtsverzorging voor mannen.

Mannencosmetica heeft ook in 2007 een duidelijke groei laten zien. Een groei (10%), die wederom groter is dan de overige cosmeticacategorieën. De geschenkverpakkingenmarkt stabiliseert dit jaar. Deze markt speelt echter nog steeds een belangrijke rol, zeker in het parfumeriekanaal.

De NCV is voorzichtig optimistisch en verwacht ook in 2008 een verdere groei te kunnen rapporteren. De koopbereidheid en de aandacht voor verwennen en verzorgen blijft naar verwachting hoog. De aandacht van de consument voor met name luxe producten is groot. Gezien de innovaties in de cosmetica-industrie gaan nieuwe consumenten tot aanschaf van specifieke concepten over. Verder is de verwachting dat voor bijvoorbeeld mannencosmetica en mondverzorging penetratiegroei (steeds meer mannen gebruiken specifieke mannenproducten/steeds meer mensen gebruiken mondwater) voor een groei in omzet zal zorgen.

Deze cijfers zijn op 22 mei 2008 gepubliceerd door de Nederlandse Cosmetica Vereniging te Zeist in het Jaarverslag 2007 van de branche. De cijfers zijn gebaseerd op gegevens van marktonderzoekbureau Nielsen en getoetst aan de omzetstatistiek van eigen leden.

De Nederlandse Cosmetica Vereniging is de brancheorganisatie van fabrikanten en importeurs van producten voor de persoonlijke verzorging. Dit zijn producten zoals shampoo, tandpasta, crèmes, geuren en make-up.

De ruim 95 leden, waaronder alle internationale ondernemingen die in Nederland actief zijn, vertegenwoordigen samen circa 85% van de totale Nederlandse omzet. In het Jaarverslag wordt echter een beeld gegeven van de totale markt.

### Noot voor de redactie

Het NCV Jaarverslag is te bestellen via [info@ncv-cosmetica.nl](mailto:info@ncv-cosmetica.nl) of via de website: [www.cosmetica.nl](http://www.cosmetica.nl). U kunt het jaarverslag daar ook downloaden.

In het Jaarverslag treft u meer informatie aan over de ontwikkelingen in de Nederlandse cosmeticamarkt met speciale aandacht voor mannencosmetica, ontwikkelingen in de distributiekkanalen, de professionele kapperbranche en de Europese markt.

Uiteraard wordt in het jaarverslag ook verslag gedaan van de verenigingsactiviteiten.

Voor meer informatie kunt u terecht bij de Nederlandse Cosmetica Vereniging:

Mevrouw Mr. Marjolein A.J. van Oostrum, Coördinator Verenigingszaken

Postadres: Postbus 914, 3700 AZ ZEIST

Telefoon: +31 (0)30 604 94 80

Fax: +31 (0)30 604 99 99

E-mail: [m.vanoostrum@ncv-cosmetica.nl](mailto:m.vanoostrum@ncv-cosmetica.nl)

Web: [www.cosmetica.nl](http://www.cosmetica.nl)

