

Trends in EXPORT



2014 2015 2016 2017 2018

Trends in Export 2017

Het jaarlijkse onderzoek van evofenedex en Atradius:
trends, knelpunten en verwachtingen van de Nederlandse export



Inhoudsopgave

- 3 Inleiding
- 5 Belangrijkste resultaten Trends in Export 2017
- 9 Kenmerken exporteurs
- 14 Exportontwikkelingen
- 21 Exportbestemmingen
- 29 Betalingscondities
- 34 Interview: De BV Nederland moet afdwingen dat de wereld zaken met ze wil doen
- 36 De concurrentiekracht van Nederland

Wereldhandel, waar gaat dat heen?

Met de nodige zorgen kijken Atradius en evofenedex naar de ontwikkelingen in de wereldhandel. Dit ondanks het feit dat de meeste economische indicatoren er positief voor staan. De groei wordt breed gedragen, aandelenmarkten bereiken record na record en zoals u zult lezen, zijn ook bedrijven in het algemeen zeer positief over het komende jaar.

Wat maakt nu toch dat wij de onderliggende trend vanuit dit rapport deels vertalen naar zorgen? Dat zijn de enkele kritische kanttekeningen waar we dit keer deze inleiding bij de duiding van de onderzoeksresultaten mee willen beginnen. We doen dit uiteraard zonder af te willen doen aan de optimistische blik van de respondenten, die een exportgroei van bijna 10% verwachten voor 2017!

Allereerst zien we dat voor het eerst sinds lange tijd de wereldhandel naar verwachting langzamer groeit dan de wereldeconomie zelf. Met minder dan 2% groei is hier sprake van een trendbreuk. Voeg hierbij de retoriek van de nieuwe Amerikaanse president over het wereldhandelssysteem, het terugtrekken van de VS uit TPP, het de facto dode proces van TTIP, maar ook het onzekere traject richting de Brexit, en we hebben genoeg om over na te denken. Dit, in samenhang met een publieke opinie die zich keert tegen handelsverdragen en met het steeds breder gedeelde gevoel dat de globalisering ook verliezers kent, maakt de inzet van 'vrijhandel', wat ooit iets vanzelfsprekends leek, lastiger dan in decennia het geval is geweest.

Op de vraag naar ervaringen bij respondenten op het gebied van protectionisme zegt een duidelijke meerderheid al gevolgen te voelen en zelfs meer dan 80% geeft aan te verwachten dat dit de komende jaren verder zal toenemen.

Dit brengt ons naar de vraag of hier ook regionale en landenverschillen naar boven komen in vergelijking met eerdere rapporten. Op het eerste gezicht lijkt er weinig spannends te vermelden. De mix tussen export

binnen de EU en buiten de EU is niet of nauwelijks veranderd en ook de ranglijsten per land laten geen grote verschuivingen zien. Ondanks, of misschien wel dankzij, president Trump blijven de VS populair als exportbestemming en verwachten exporteurs groei. Dit geldt eveneens voor Canada en onze grootste exportmarkt Duitsland. Tegelijkertijd wordt ook, zij het voorzichtig, duidelijk dat de aanstaande Brexit deels zijn schaduw vooruitwerpt als het gaat om de groeiverwachting naar de UK. Voormalig groeiland Turkije met al zijn economische en politieke turbulentie voert de lijst aan van landen waaruit men zich het vaakst heeft teruggetrokken.

Ten slotte willen we graag als het om het thema van dit jaar gaat, namelijk hoe staat het ervoor met de concurrentiekracht van Nederland, eindigen met een positieve noot. Trends als digitalisering en robotisering zijn van groot belang en exporteurs zijn over het algemeen optimistisch over deze technologische innovaties. Dat zij vervolgens constateren dat hierbij de aansluiting op de arbeidsmarkt en ons onderwijs nog wel de nodige uitdagingen kent, neemt niet weg dat respondenten juist de positieve kanten van de mogelijkheden onderstrepen. Dat verklaart wellicht mede dat de barometer van het exporteursvertrouwen in het economisch klimaat met een 6,9 op het hoogste niveau staat sinds het begin van de crisis!

Bart Jan Koopman
Directeur evofenedex



Tom Kaars Sijpesteijn
Directeur Atradius Nederland



Belangrijkste resultaten

Trends in Export 2017

Hebben exporteurs de positieve verwachtingen over 2016 kunnen waarmaken en wat voorspellen ze voor de export in 2017? Op welke nieuwe markten ligt de focus het komend jaar? Het jaarlijkse onderzoek Trends in Export geeft hierop de antwoorden. Dit jaar is er extra aandacht voor de concurrentiekracht van Nederland.

Lagere exportgroei in 2016

Exporteurs hebben hun export in 2016 met 6% zien groeien. Hiermee is de verwachting van 10% exportgroei die zij vorig jaar uitspraken niet waargemaakt. Hoewel nog altijd een mooie stijging, is dit wel het laagste groeicijfer sinds 2009.



Hoge verwachtingen voor 2017

Voor 2017 spreken Nederlandse exporteurs een gemiddelde groeiverwachting van 9% uit. Respondenten blijven positief over hun exportkansen.



Hoog exporteursvertrouwen

Het gemiddelde exporteursvertrouwen komt dit jaar uit op een 6,9. Dit is het hoogste cijfer sinds de start van de meting in 2009.



Gerealiseerde en verwachte groei in alle sectoren

De tien grootste branches binnen het onderzoek hebben in 2016 hun export allemaal zien groeien. Ook voor 2017

zijn zij positief gestemd. De groeiverwachtingen variëren van 5% tot 14%.

Twee derde export gaat nog steeds naar EU

68% van de totale uitvoerwaarde wordt behaald in landen binnen de Europese Unie. Duitsland was ook in 2016 traditiegetrouw onze belangrijkste handelspartner, gevolgd door België, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk.

Polen staat voor het eerst in de top 5. Buiten de EU verliezen de Verenigde Staten de eerste plaats aan Zwitserland. In de top 5 van populaire markten buiten de EU staan verder Noorwegen, Rusland en Turkije.

Verenigd Koninkrijk voor het eerst bij dalers

De lijst met landen waar exporteurs een dalende export-omzet verwachten wordt aangevoerd door Oekraïne, Turkije en Egypte. Het Verenigd Koninkrijk, dat vorig jaar nog tot een van de groeimarkten werd bestempeld, staat

nu op de vijfde plaats van de daalmarkten. Voor 2017 verwachten de meeste exporteurs een stijgende export-omzet in de Verenigde Staten. Maar ook van Duitsland en Canada wordt veel verwacht.

Iran, China, en VS in 2016 meest genoemd als nieuwe markt

In 2016 heeft 39% van de respondenten nieuwe export-markten betreden; het is voor het eerst dat dit percentage onder de 40% ligt. Meest populair als nieuwe markt in 2016 waren Iran, China en de Verenigde Staten.

Voor 2017 zien we dat de Verenigde Arabische Emiraten worden aangemerkt als nieuwe markt, maar we zien ook de Verenigde Staten en Iran weer naar voren komen.

Betalingscondities

De kredietwaardigheid van buitenlandse klanten is in 2016 bij 57% van de exporteurs gelijk gebleven. Toch ziet 11% een verslechtering van de kredietwaardigheid. Afnemer en sector spelen voor de exporteur een

grotere rol bij het omgaan met betalingscondities dan het land waar de klant is gevestigd. Net als in eerdere jaren gebruiken zij vooruitbetaling en kredietverzekering het vaakst om hun betalingsrisico's af te dekken.

Angst voor toenemen protectionisme

Ruim de helft (57%) van de exporteurs geeft aan dat ze de afgelopen jaren meer protectionisme hebben ervaren bij internationaal zakendoen. Met name wetgeving, bureaucratie, handelsbeperkingen en invoerheffingen zorgen voor belemmeringen. Gevraagd naar hun verwachtingen voor de toekomst geeft 84% van de exporteurs aan dat zij

denken dat het protectionisme in de wereld zal toenemen. Als reden hiervoor wordt het beleid van de Amerikaanse president Trump genoemd. Exporteurs maken zich hier dus wel zorgen over, al verwachten ze op de korte termijn nog geen negatieve gevolgen te zien. De Verenigde Staten blijven immers een potentiële groeimarkt.

Exporteurs willen meer handelsakkoorden

De overgrote meerderheid van de respondenten (81%) ziet graag dat de Europese Unie blijft investeren in het afsluiten van nieuwe handelsakkoorden. Het wegnemen van handelsbarrières is voor 70% het belangrijkste

voordeel van zulke verdragen. Wel ziet het bedrijfsleven graag dat partijen als de Nederlandse overheid, brancheverenigingen en evofenedex meer communiceren over handelsakkoorden.

Meer investeringen in technisch onderwijs en R&D gewenst

Meer dan de helft van de exporteurs vindt dat er te weinig geïnvesteerd wordt in de kenniseconomie. Met name is het vinden van voldoende gekwalificeerd

personeel een knelpunt. Investeringen in technisch onderwijs en regelingen die R&D binnen bedrijven stimuleren zijn gewenst.

Exporteurs positief over technologische innovaties

De overgrote meerderheid van de respondenten denkt dat technologische innovaties een positieve impact op hun business zullen hebben. De grootste impact

verwacht men van digitalisering en robotisering. Thema's als blockchain en zelfrijdende voertuigen zijn minder bekend.

Verantwoording: In totaal zijn circa 5.800 vragenlijsten verstuurd naar leden en klanten van evofenedex en Atradius. Hiervan zijn 456 vragenlijsten retour ontvangen, ofwel een respons van 8%. De vragenlijsten zijn in de periode van december 2016 tot en met januari 2017 ingevuld. Gemiddeld hebben de respondenten 99 medewerkers in dienst, waarvan 12 exportmedewerkers. De respondenten hebben gemiddeld 31 jaar exportervaring en exporteren naar 29 landen.

Dankwoord: Wij spreken onze dank uit aan de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, Beurtvaartadres, Stratech, NXT Group, NRK, Business Boost International en VNO-NCW voor het onder de aandacht brengen van ons onderzoek.



Kenmerken exporteurs

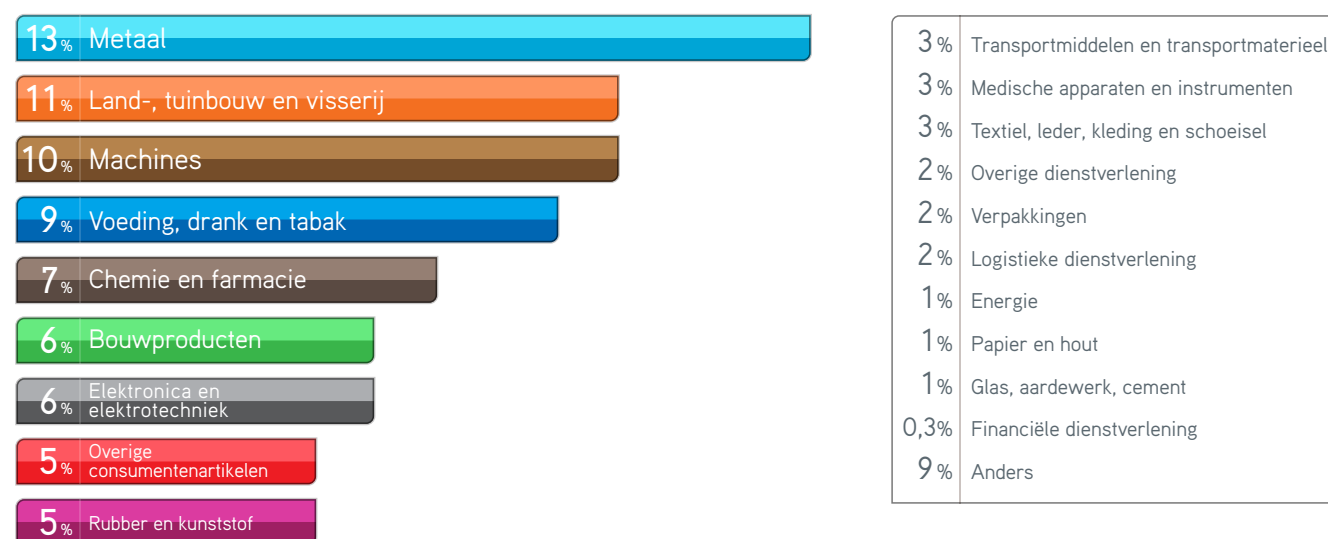
We beginnen het onderzoeksrapport met het toelichten van de achtergrondkenmerken van de respondenten. We hebben onder meer onderzocht in welke branche respondenten actief zijn, de (export)omzetverdeling en de mate van exportervaring.

Bijna alle sectoren vertegenwoordigd

Uit onderstaande grafiek blijkt dat vrijwel alle sectoren vertegenwoordigd zijn. Bedrijven actief in de sectoren grondstoffen en minerale brandstoffen, die een belangrijke rol spelen in de CBS-cijfers, zijn sterk ondervertegen-

woordigd. De sectoren metaal, land-, tuinbouw en visserij en machines zijn net als in eerdere jaren de sectoren met de meeste respondenten.

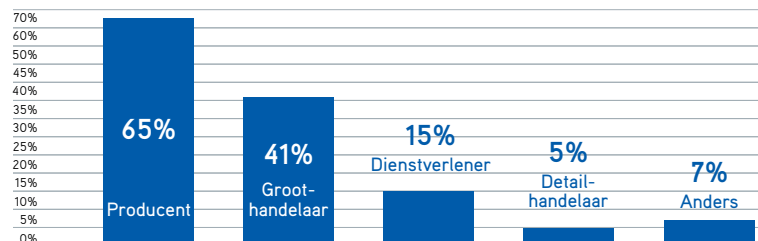
Grafiek 1 - Respons naar branche



Twee derde van de respondenten is producent

Als we kijken naar de respons naar aard van de onderneming dan valt op dat een groot deel van de bedrijven meerdere functies vervult. Bijna twee derde (65%) van de respondenten is producent, 41% geeft aan groothandelaar te zijn. Het percentage detailhandelaren is 5%. Verder geeft 15% van de exporteurs aan actief te zijn als dienstverlener.

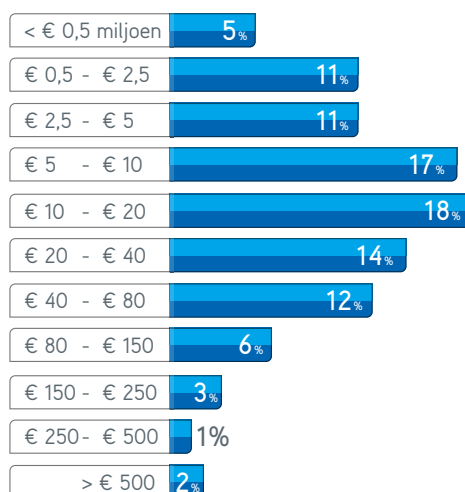
Grafiek 2 - Respons naar aard van de onderneming



Driekwart heeft omzet van maximaal 40 miljoen

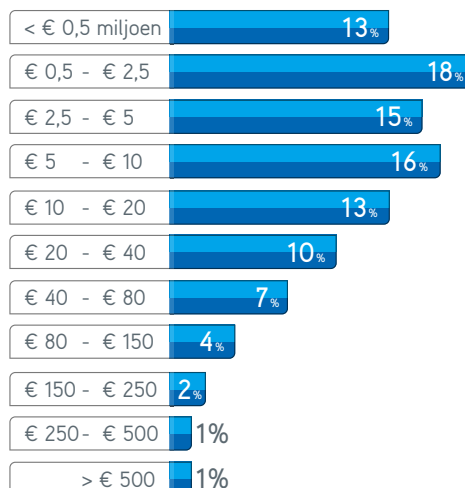
Tevens onderzoeken we de respons naar omzetklasse. We zien dat 71% van de respondenten een omzet heeft die ligt tussen de € 0,5 miljoen en € 40 miljoen, 5% van de respondenten heeft een lagere omzet en 24% heeft een hogere omzet. De verdeling van omzetklassen is vergelijkbaar met die in voorgaande onderzoeken.

Grafiek 3 - Respons naar omzetklasse



Alleen kijkend naar de omzet uit export heeft bijna driekwart (72%) van alle respondenten een exportomzet tussen de € 0,5 miljoen en € 40 miljoen, 13% heeft een lagere exportomzet en 15% heeft een hogere exportomzet. Dit is in lijn met eerdere jaren.

Grafiek 4 - Respons naar exportomzetklasse

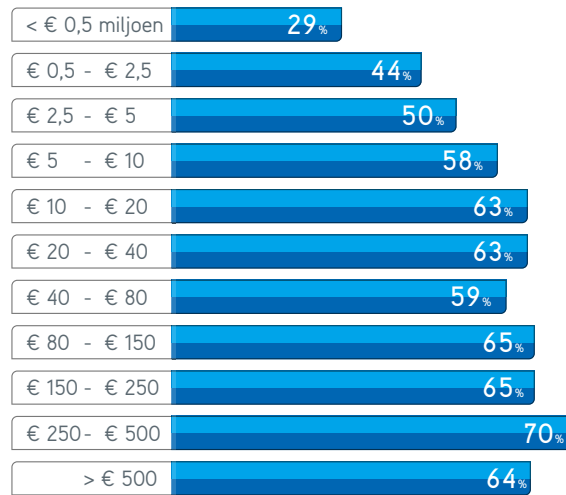


Hoe hoger de omzet, hoe meer export

De respondenten geven aan dat gemiddeld 57% van hun totale omzet voortkomt uit export. Over het algemeen stijgt het percentage exportomzet van de totale omzet naarmate de omzet van de onderneming hoger wordt.

Zo haalt de groep bedrijven met een omzet van minder dan € 0,5 miljoen gemiddeld 29% van hun omzet uit export, terwijl bedrijven in de categorie van € 250 miljoen tot € 500 miljoen gemiddeld 70% van hun omzet uit export halen.

Grafiek 5 - Percentage exportomzet per omzetklasse

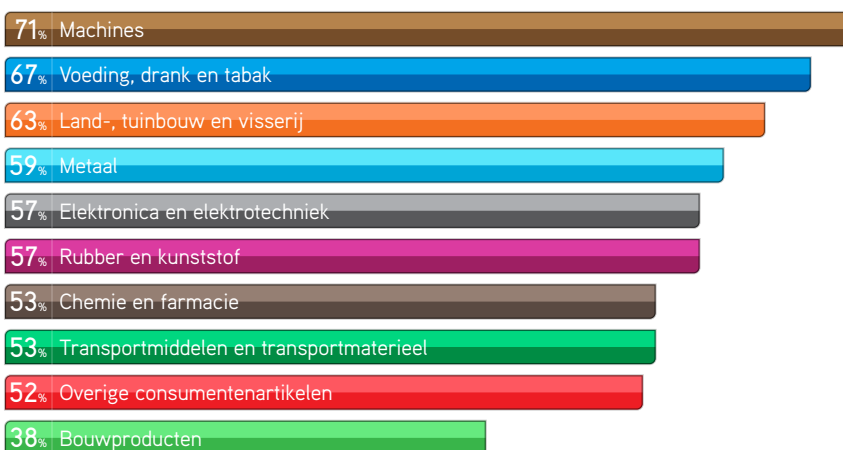


Percentage exportomzet hoogste in machinebranche

Als we kijken naar het percentage exportomzet van de tien grootste branches uit het onderzoek, zien we dat bij de machinebranche de exportomzet het hoogst is met

71%. De sector voeding, drank en tabak volgt met 67%. Op nummer drie staan de land-, tuinbouw en visserij met 63%.

Grafiek 6 - Percentage exportomzet per branche

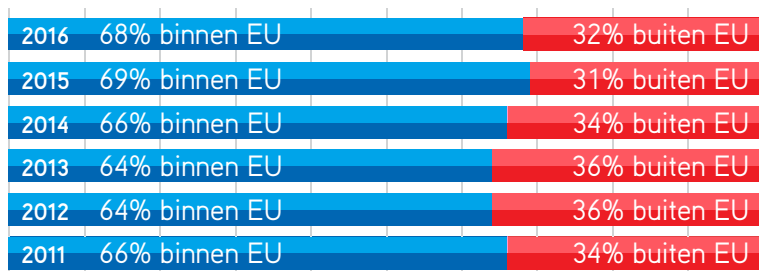


Exportaandeel EU stabiel

De respondenten van Trends in Export zijn veelal (zeer) ervaren exporteurs: zij hebben gemiddeld 31 jaar export-ervaring en exporteren naar 29 landen. Het aandeel exportomzet dat in de EU wordt behaald is stabiel. 68% van de export van de respondenten blijft in de EU,

32% wordt naar markten daarbuiten geëxporteerd. Opvallend is dat de voorlopige cijfers van het CBS laten zien dat in 2016 72% van de export naar landen binnen de EU ging. Al enkele jaren ligt dit cijfer tussen de 72% en 73%.

Grafiek 7 - Gemiddelde omzetverdeling binnen en buiten de EU

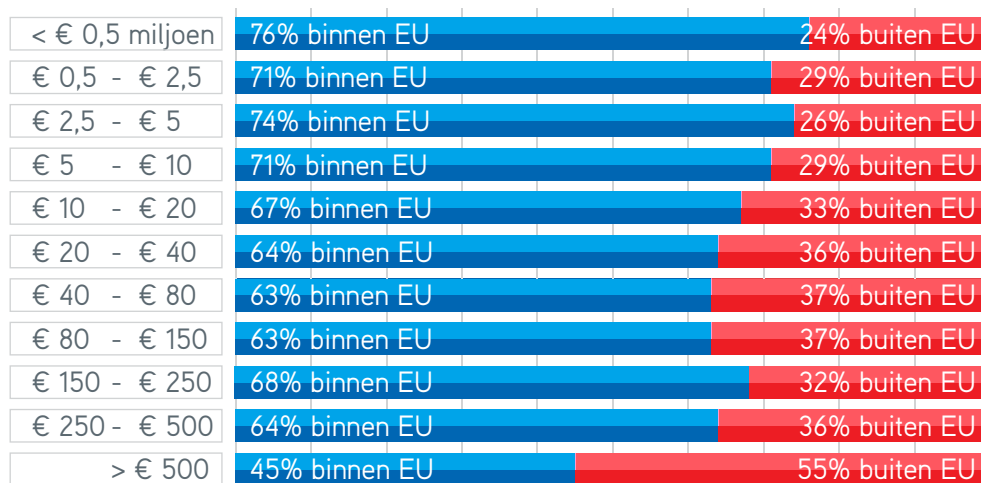


Omzetverdeling binnen en buiten de EU

Zetten we de gemiddelde omzetverdeling binnen en buiten de EU af tegen omzetklasse, dan zien we dat bedrijven met een lagere omzet over het algemeen

meer export naar de EU hebben. De bedrijven met een omzet van meer dan € 500 miljoen hebben meer export buiten de EU (55%).

Grafiek 8 - Gemiddelde omzetverdeling binnen en buiten de EU per omzetklasse

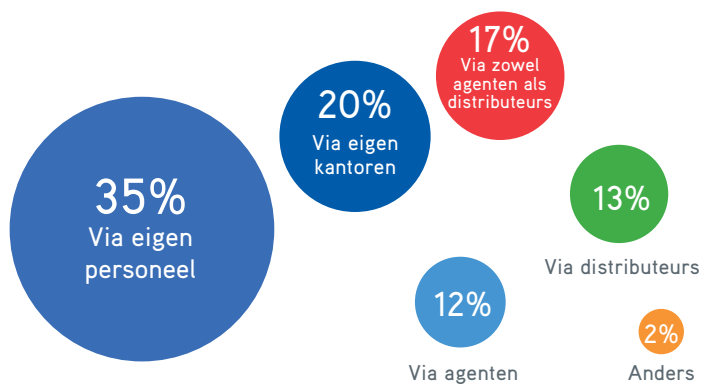


Buitenlandse marktwerking vooral met eigen personeel

In grafiek 9 is te zien via welke distributiekanaal de respondenten de buitenlandse markten bewerken. Het merendeel van de bedrijven (35%) zet hiervoor eigen personeel in, nog eens 20% heeft hiervoor

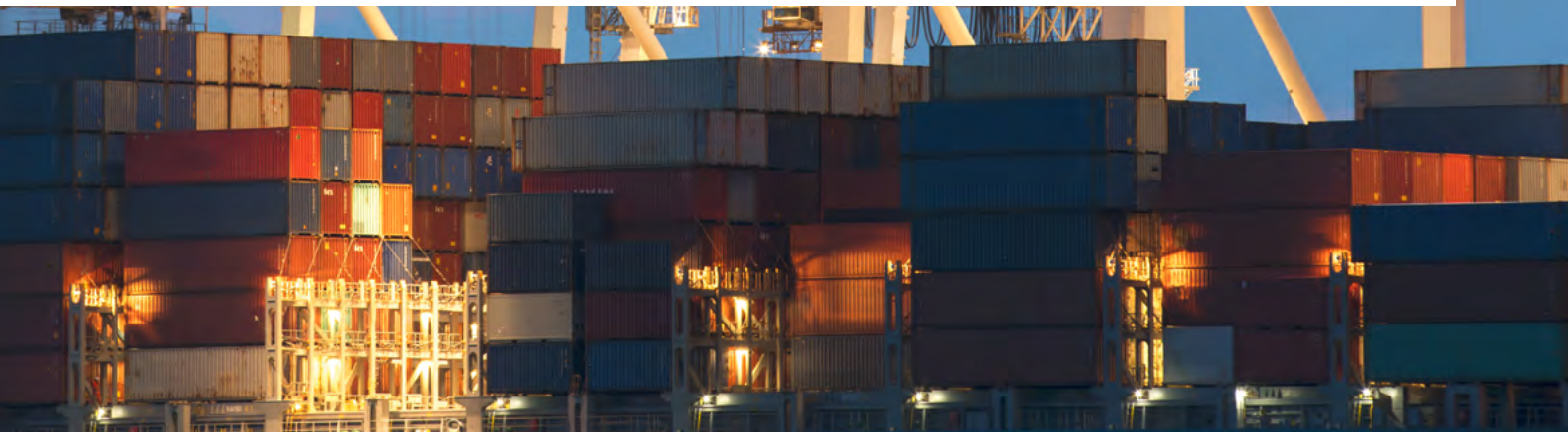
eigen kantoren. 17% werkt zowel via distributeurs als via handelsagenten. Daarnaast geeft 13% nog specifiek aan zaken te doen via distributeurs en 12% via agenten.

Grafiek 9 - Distributiekanaal buitenland



Exportontwikkelingen

Hebben exporteurs de 10% groei die zij verwachtten voor 2016 kunnen waarmaken?
Hoe zijn de vooruitzichten voor 2017; blijft exporterend Nederland onverminderd positief?
Dit alles komt aan bod in dit hoofdstuk over exportontwikkelingen.



Exporteurs positief over 2017

Voor 2017 verwachten Nederlandse exporteurs wederom een mooie groei te kunnen behalen. Respondenten denken dat hun exportomzet dit jaar 9% hoger uitkomt ten opzichte van 2016.



Grafiek 10 - Groei exportomzet 2013 - 2017

Groei exportomzet 2017 (t.o.v. 2016)

9% 2017 Verwacht

Groei exportomzet 2016 (t.o.v. 2015)

6% 2016 Gerealiseerd

10% 2016 Verwacht

Groei exportomzet 2015 (t.o.v. 2014)

9% 2015 Gerealiseerd

9% 2015 Verwacht

Groei exportomzet 2014 (t.o.v. 2013)

8% 2014 Gerealiseerd

11% 2014 Verwacht

Groei exportomzet 2013 (t.o.v. 2012)

8% 2013 Gerealiseerd

9% 2013 Verwacht

Algehele groeiverwachting 2016 niet uitgekomen

Aan het begin van 2016 voorspelden de respondenten voor dat jaar een exportgroei van 10%. Deze verwachting hebben exporteurs niet waar kunnen maken. De exportgroei is blijven steken op 6%. Hoewel nog altijd een mooie stijging, is dit wel het laagste groeicijfer sinds 2009, toen de export zelfs daalde. De voorlopige cijfers van het CBS laten over 2016 een geringe groei van bijna 1,5% zien. In ons onderzoek zijn echter de grondstoffensector en

de bedrijven actief in minerale brandstoffen sterk ondervertegenwoordigd. Indien we de resultaten van deze sectoren buiten beschouwing laten in de CBS-rapportages, dan komt de exportgroei in 2016 rond de 3,6% te liggen. Hiermee is een deel van het verschil tussen de uitkomsten van Trends in Export en de CBS-cijfers verklaard. Daarnaast zien we jaarlijks dat de responsgroep van dit onderzoek fors boven het landelijk gemiddelde presteert.

Groei grote sectoren gemiddeld 7%

Grafiek 11 geeft de groei in exportomzet van de tien grootste branches weer. Alle sectoren hebben in 2016 groei gerealiseerd. Ook voor 2017 zijn zij positief. Voor dit jaar wordt de meeste groei verwacht (14%) bij de overige consumentenartikelen en bouwproducten. Dit zijn ook de branches die in 2016 de meeste groei

hebben gerealiseerd, respectievelijk 21% en 17%. De vijf grootste branches uit het onderzoek, de metaal, land-, tuinbouw en visserij, machines, voeding, drank en tabak en elektronica en elektrotechniek, groeiden in 2016 gemiddeld met 7%. Dit percentage ligt dicht tegen het landelijk gemiddelde van 6% aan.

Grafiek 11 - Groei exportomzet per branche 2015, 2016 en verwachting 2017

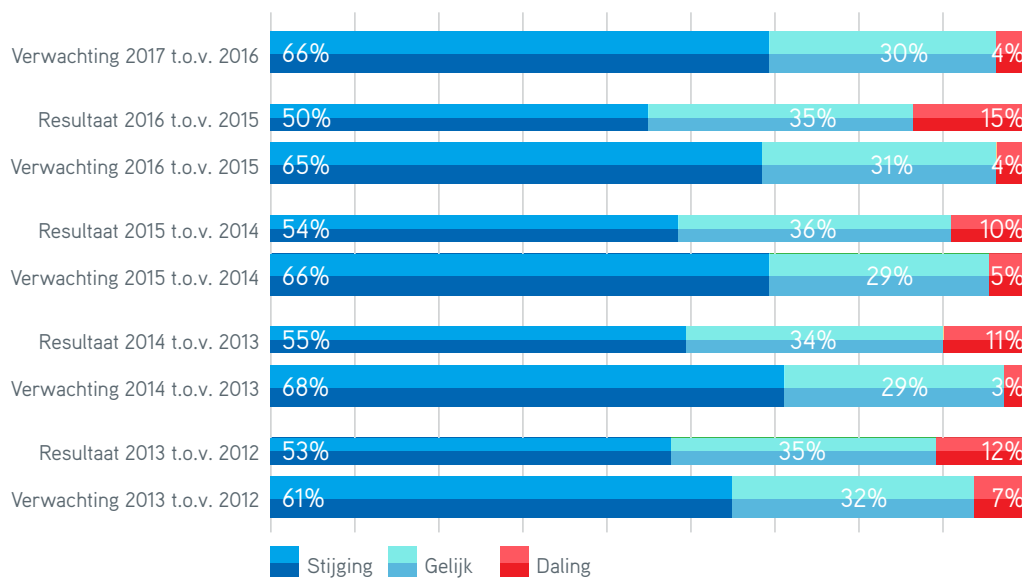


Helft exporteurs gegroeid in 2016, maar percentage dalers stijgt

Naast absolute groeipercentages vragen we respondenten of ze verwachten een daling of stijging in de exportomzet te realiseren. 65% van de exporteurs verwachtte in 2016 een groei te behalen; de helft (50%) heeft dit daadwerkelijk waar kunnen maken. 15% van de exporteurs heeft zijn export zien dalen in 2016, waar slechts 4% aan het begin

van 2016 had aangegeven een daling te verwachten. Het is voor het eerst sinds 2012 dat meer exporteurs geconfronteerd werden met een dalende omzet. Voor 2017 zijn de respondenten echter weer onverminderd positief: maar liefst 66% denkt een groeiende exportomzet te kunnen realiseren.

Grafiek 12 - Ontwikkeling exportomzet in de periode 2013 - 2017



Daling exportomzet door negatieve situatie exportmarkten en toename concurrentie

Hoewel de negatieve economische situatie op exportmarkten ook dit jaar de voornaamste reden is voor een dalende exportomzet, is het percentage respondenten dat dit aangeeft wel fors gedaald. In 2015 werd dit nog door 69% genoemd, nu nog maar door 55%. Op de tweede plek staat wederom 'de daling van de omzet op de belangrijkste exportmarkt(en)' genoemd: door 41% van de respondenten.

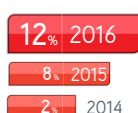
Fors meer bedrijven ervaren een toenemende concurrentie, dit percentage is van 19% naar 26% gestegen. Bedrijven hadden minder last van ongunstige valutaverhoudingen, dit percentage zakte van 21% naar 13%. Aan de andere kant hadden meer exporteurs te maken met stijgende inkooprijzen (12% tegenover 8% vorig jaar).

Grafiek 13 - Reden daling exportomzet 2014 - 2016

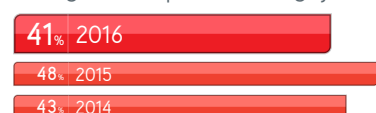
Negatieve economische situatie op exportmarkten



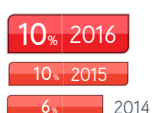
Minder verkoop door stijgende inkooprijzen



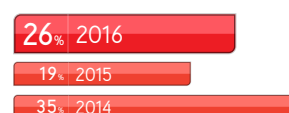
Daling omzet op onze belangrijkste exportmarkt(en)



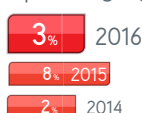
Minder verkoopinspanningen



Toename concurrentie



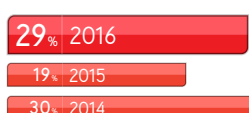
Oprichting eigen productievestiging in het buitenland



Ongunstige valutaverhouding



Anders

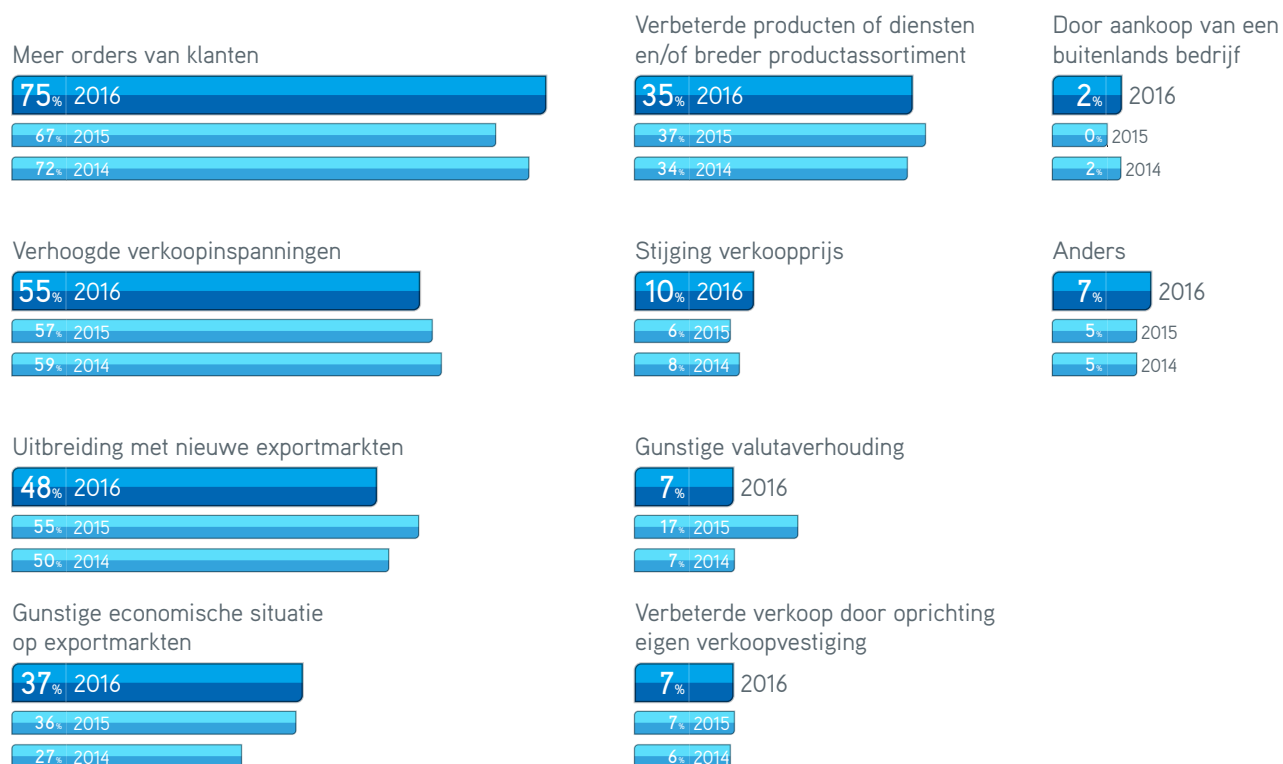


Meer orders van klanten belangrijkste reden groei exportomzet

Maar liefst driekwart van de respondenten geeft aan dat 'meer orders van klanten' de belangrijkste reden voor een stijging in hun exportomzet is. Ook in de edities van Trends in Export over 2015 en 2016 was dit het geval. 'Verhoogde inkoopspanningen' en 'uitbreiden met nieuwe exportmarkten' staan met respectievelijk 55% en 48% op plek twee en drie. Opvallend is dat een gunstige

valutaverhouding dit jaar door fors minder exporteurs wordt genoemd. Vorig jaar was dit nog voor 17% een reden voor een stijgende exportomzet, dit jaar is dit nog maar door 7% van de respondenten genoemd. Dit is vooral toe te schrijven aan een euro die zijn waarde beter heeft behouden ten opzichte van andere valuta in 2016 vergeleken met 2015.

Grafiek 14 - Reden stijging exportomzet 2014 - 2016

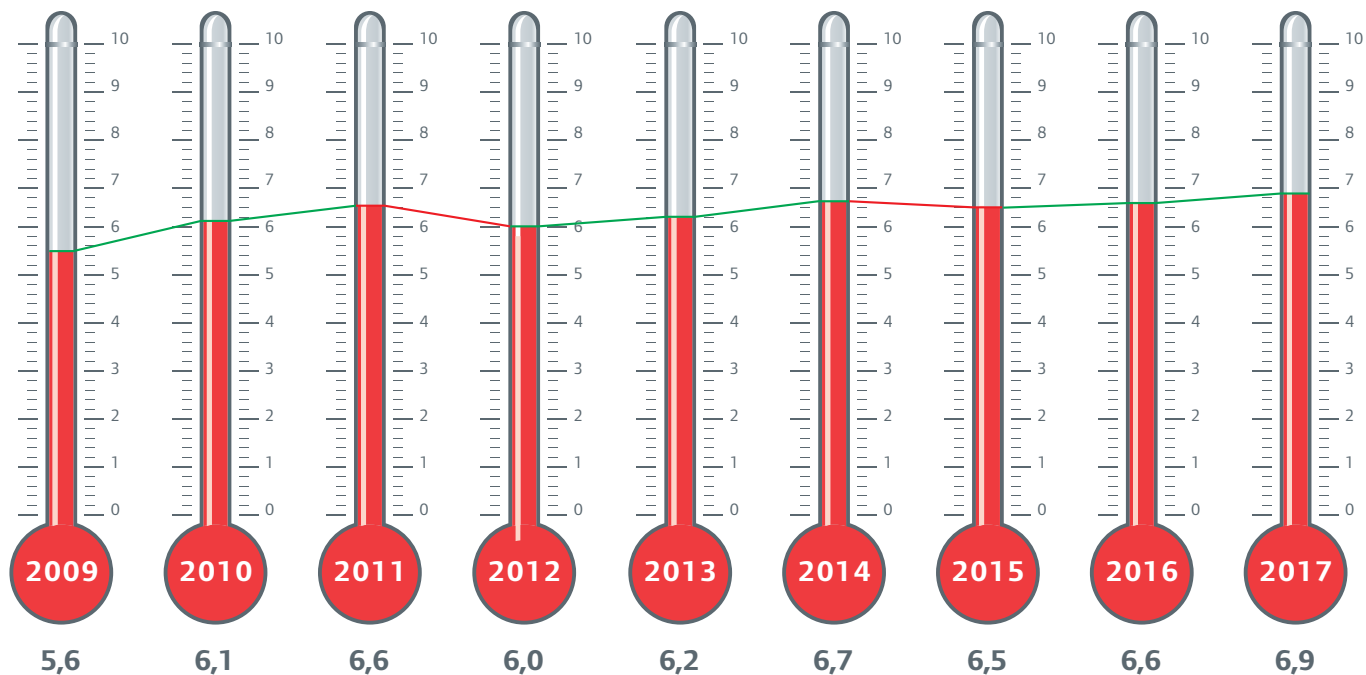


Vertrouwen in economisch klimaat stijgt

Sinds 2009 vragen we exporteurs hun vertrouwen in het wereldwijde economische klimaat uit te drukken op een schaal van 1 tot 10, waarbij 1 het minste vertrouwen aangeeft en 10 het meeste vertrouwen.

Het gemiddelde 'exporteursvertrouwen' komt dit jaar uit op een 6,9, wat hoger is dan de 6,6 van 2016. Dit is het hoogste cijfer sinds de start van de meting in 2009.

Grafiek 15 - Exporteursvertrouwen 2009 - 2017





Exportbestemmingen

Welke exportmarkten zijn favoriet? Hebben de politieke en economische ontwikkelingen op het wereldtoneel geleid tot het betreden van nieuwe of het verlaten van bestaande markten? In dit hoofdstuk aandacht voor groeiverwachtingen op markten en de nieuwe exportbestemmingen voor 2017.

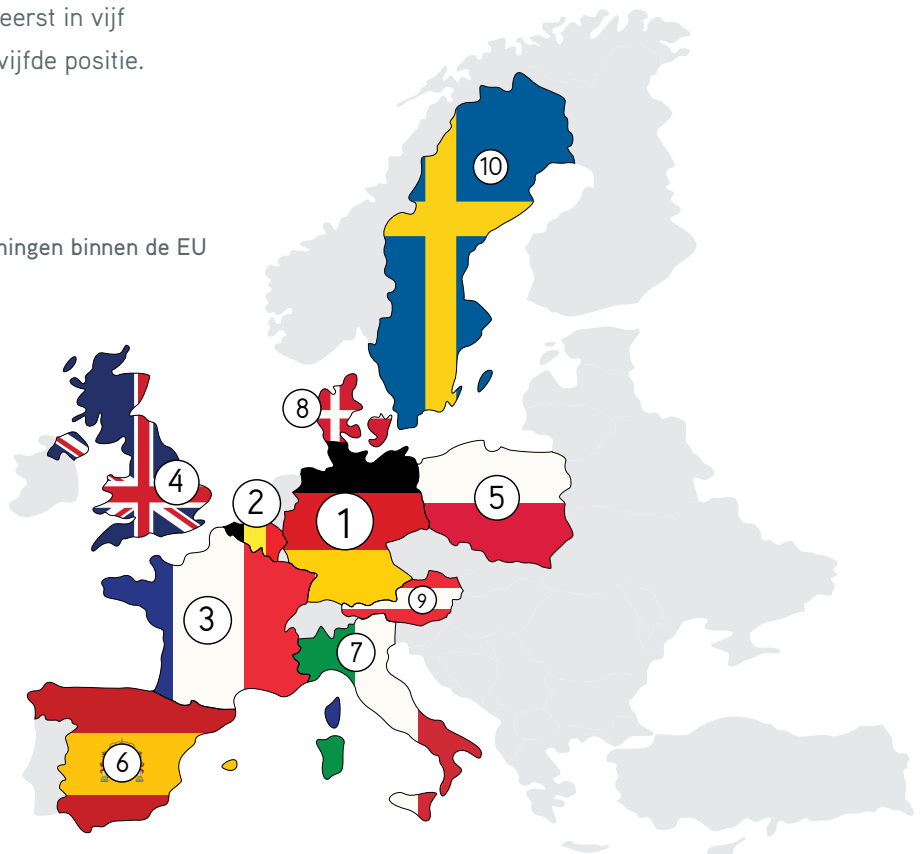
Polen voor het eerst in top 5

De top 10 meest belangrijke exportbestemmingen binnen de EU bestaat al jaren uit dezelfde landen. Wel verandert de rangorde jaar-op-jaar, vooral in de onderste regionen. Traditiegetrouw zijn Duitsland (81%), België (75%), Frankrijk (63%) en het Verenigd Koninkrijk (62%) ook in 2016 nog steeds de vier meest genoemde exportbestemmingen binnen de EU. Voor het eerst in vijf jaar staat er wel een ander land op de vijfde positie.

Polen (49%) stijgt dit jaar twee plekken en komt daarmee voor het eerst in de top 5, ten koste van Denemarken (45%) dat maar liefst drie plekken zakt naar de achtste positie. Overigens zegt deze rangorde niets over de omvang van de export naar deze markten, uitsluitend over het aantal exporteurs dat hier actief is.

Grafiek 16 - Ranking top 10 exportbestemmingen binnen de EU

	2016	'15	'14
 Duitsland	1	1	1
 België	2	2	2
 Frankrijk	3	3	3
 Verenigd Koninkrijk	4	4	4
 Polen	5	7	8
 Spanje	6	6	7
 Italië	7	8	6
 Denemarken	8	5	5
 Oostenrijk	9	9	10
 Zweden	10	10	9

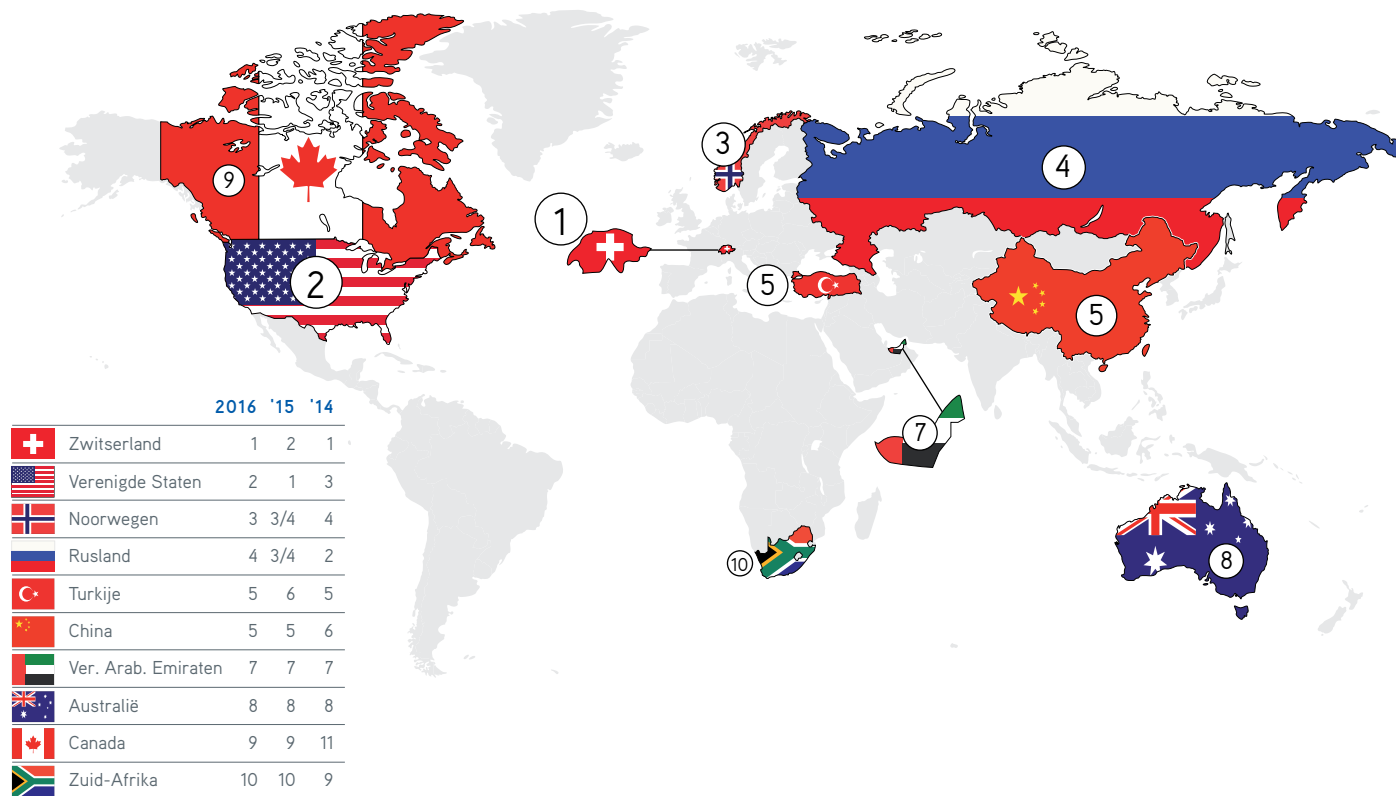


Rusland zakt opnieuw, Turkije behoudt positie

In de top 10 populaire exportbestemmingen buiten de EU zien we beperkte verschuivingen. Zwitserland (44%) staat weer op de eerste plek, nadat het die vorig jaar nog moest delen met de Verenigde Staten. Die staan nu op plek twee (41%). Noorwegen (40%) en Rusland (36%) staan op plek drie en vier. Rusland is daarmee opnieuw een plaats verder

weggezakt (vorig jaar nog een gedeelde derde plaats). Turkije (32%) en China (32%), die qua populariteit altijd dicht bij elkaar liggen, bekleden dit jaar een gedeelde vijfde plaats. Plaatsen zeven tot en met tien zijn met de Verenigde Arabische Emiraten, Australië, Canada en Zuid-Afrika stabiel ten opzichte van vorig jaar.

Grafiek 17 - Ranking top 10 exportbestemmingen buiten de EU



Groeiverwachting per land

De respondenten is gevraagd om voor de verschillende exportbestemmingen aan te geven of zij in 2017 een stijging dan wel daling van de exportomzet verwachten. De landen waar de meeste bedrijven een stijging dan wel

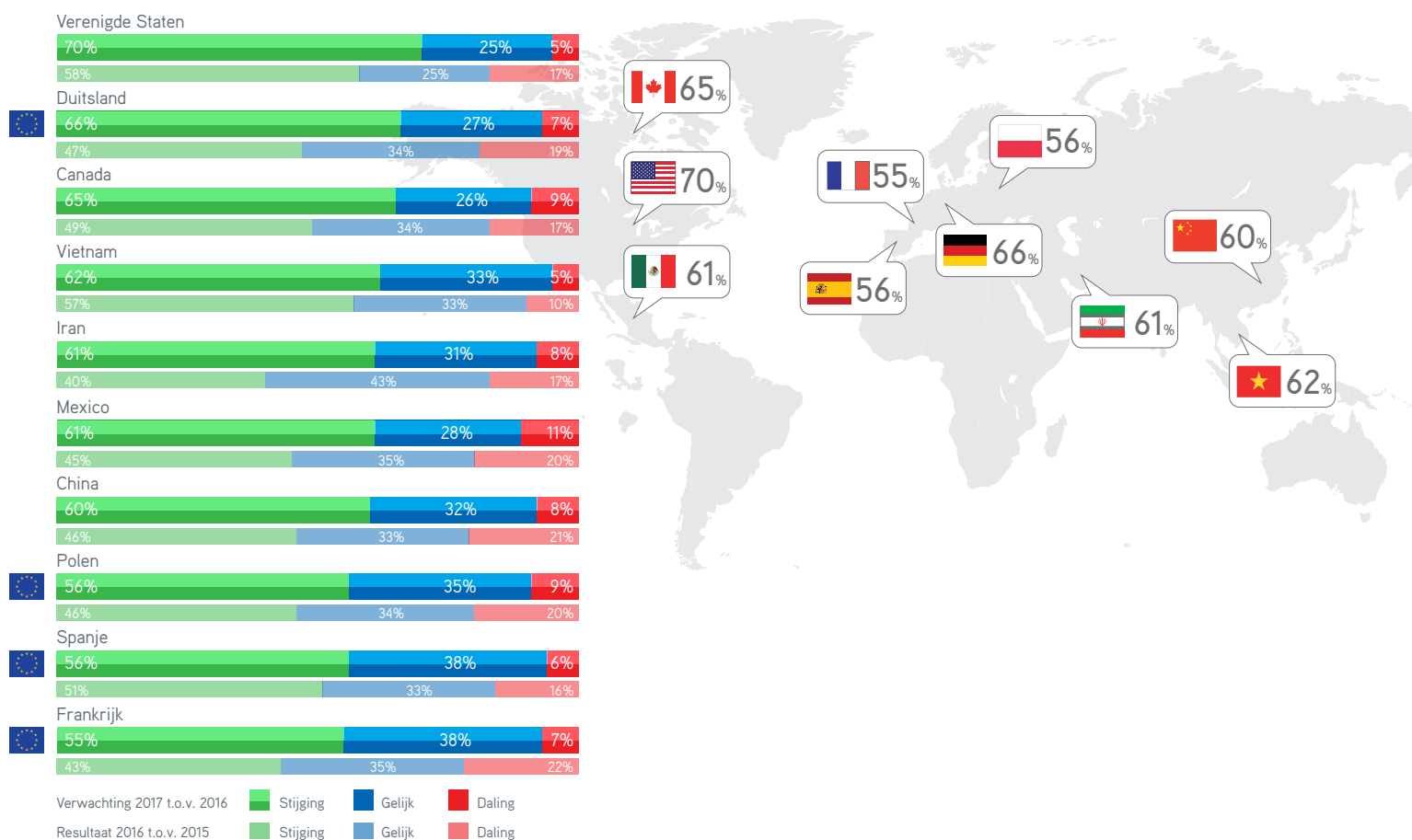
daling verwachten zijn in de volgende grafieken te zien. Ter vergelijking geeft de onderste staaf de percentages aan van bedrijven die in 2016 daadwerkelijk een stijging dan wel daling hebben gerealiseerd.

VS, Canada en Duitsland in top 3 groeimarkten voor 2017

De top 10 verwachte groeimarkten voor 2017 wordt aangevoerd door de Verenigde Staten, waar 70% van de exporteurs groei denkt te kunnen behalen. Duitsland, dat vorig jaar op nummer 1 stond, is gezakt naar een tweede plek. 66% denkt hier te kunnen groeien. Canada stijgt vijf plaatsen, naar een derde plek. Iran staat voor

het tweede achtereenvolgende jaar in de top 10, maar zakt wel van de tweede naar de vijfde plek. Vietnam, Polen en Spanje zijn nieuw in de top 10. Opvallend is dat de groeiverwachtingen voor markten beduidend hoger liggen dan wat er in 2016 daadwerkelijk gerealiseerd is.

Grafiek 18 - Top 10 verwachte stijgers 2017 en gerealiseerd 2016

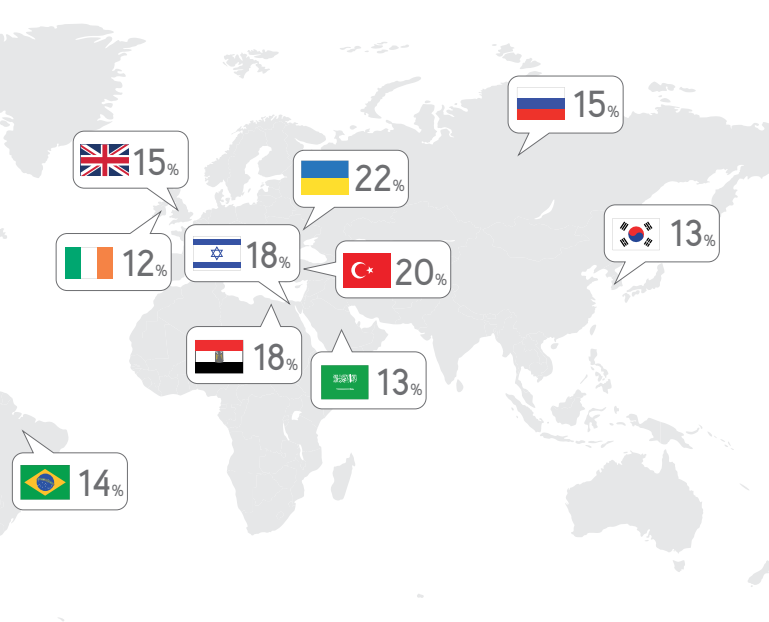
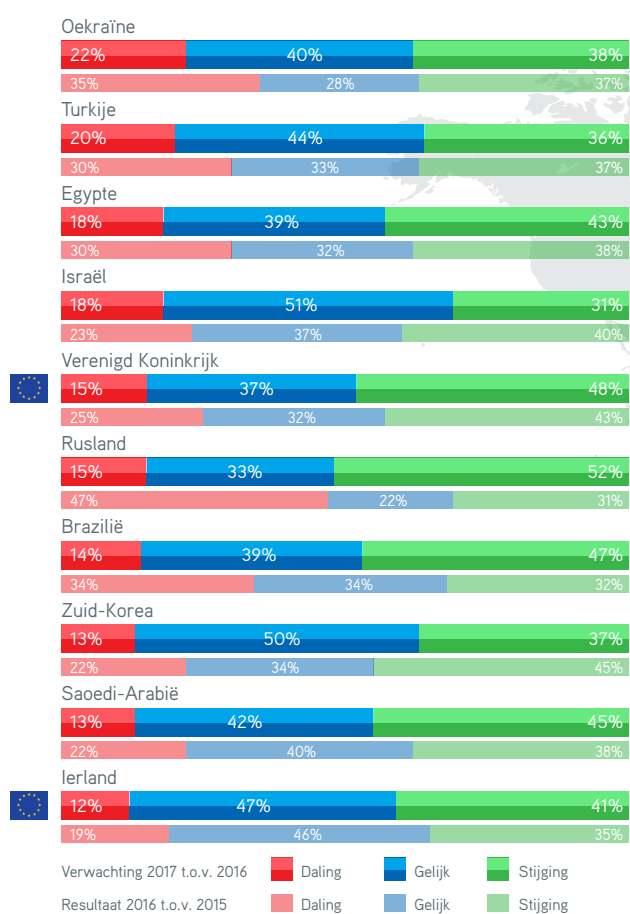


Verenigd Koninkrijk voor het eerst bij dalers

De onrust in het oostelijk deel van Oekraïne en de onzekerheden over de toekomst hebben duidelijk effect op de export. Oekraïne is in 2017 de markt waar de meeste exporteurs (22%) een dalende exportomzet verwachten. Dit geldt ook voor Turkije; jarenlang vonden we dit land in de rijtjes groeimarkten terug. Dit jaar staat het op een tweede plek van landen waar

een exportdaling wordt verwacht. De Brexit lijkt ook voor veel onzekerheid te zorgen: respondenten zijn minder positief over het Verenigd Koninkrijk dan in andere jaren. Wel moet opgemerkt worden dat in alle landen van de top 10 door meer respondenten een stijging dan een daling wordt verwacht.

Grafiek 19 - Top 10 verwachte dalers 2017 en gerealiseerd 2016

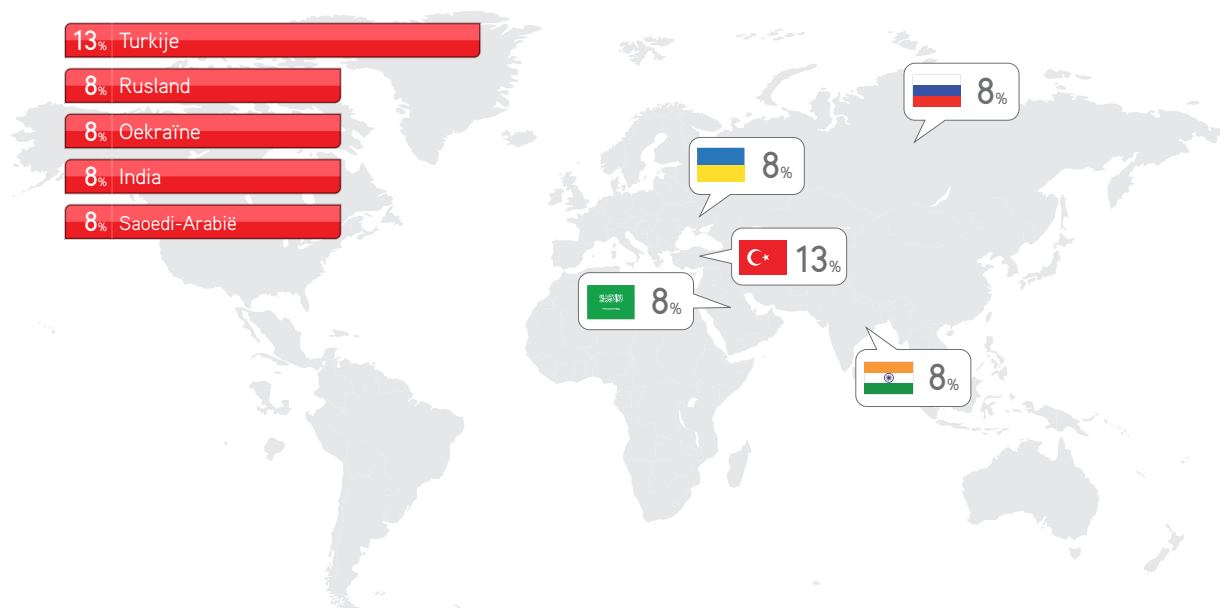


Exportactiviteiten het vaakst gestopt in Turkije

Voor de derde maal is onderzocht of respondenten zich teruggetrokken hebben uit markten. 9% van de exporteurs heeft in 2016 zijn exportactiviteiten in bepaalde landen stopgezet. Turkije is het land waar in verhouding de meeste respondenten zich uit terug getrokken hebben; 13% heeft daar zijn activiteiten stopgezet. Rusland,

Oekraïne, India, Saoedi-Arabië bekleden een gedeelde tweede plek met 8%. Veel van de landen waar men gestopt is met exportactiviteiten hebben te kampen met een verslechterde economische situatie of politieke onrust. De redenen waarom gestopt wordt met een land lopen sterk uiteen.

Grafiek 20 - Top 5 markt exit 2016

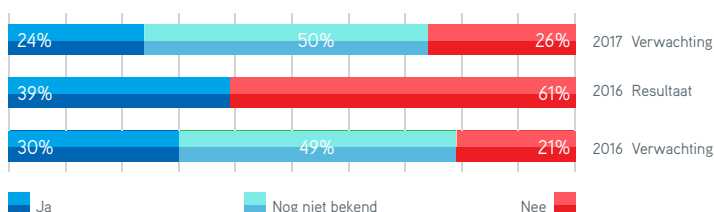


Minder exporteurs hebben nieuwe markten betreden

In 2016 gaf 30% van de respondenten aan dat jaar nieuwe markten te willen betreden; uiteindelijk heeft 39% dit daadwerkelijk gedaan. Trends in Export onderzoekt sinds 2006 of er nieuwe exportmarkten betreden worden. Het percentage respondenten dat in 2016 daadwerkelijk nieuwe markten heeft betreden ligt hoger dan de verwachting

(39% versus 30%). Dit percentage lag overigens nooit eerder onder de 40%. Het aantal exporteurs dat zegt in 2017 van plan te zijn een nieuwe markt te betreden is 24%, eveneens historisch laag. De helft (50%) van de respondenten geeft aan nog niet te weten of zij nieuwe markten aan hun portfolio gaan toevoegen.

Grafiek 21 - Verwachting en resultaat betreden nieuwe markten 2016 - 2017

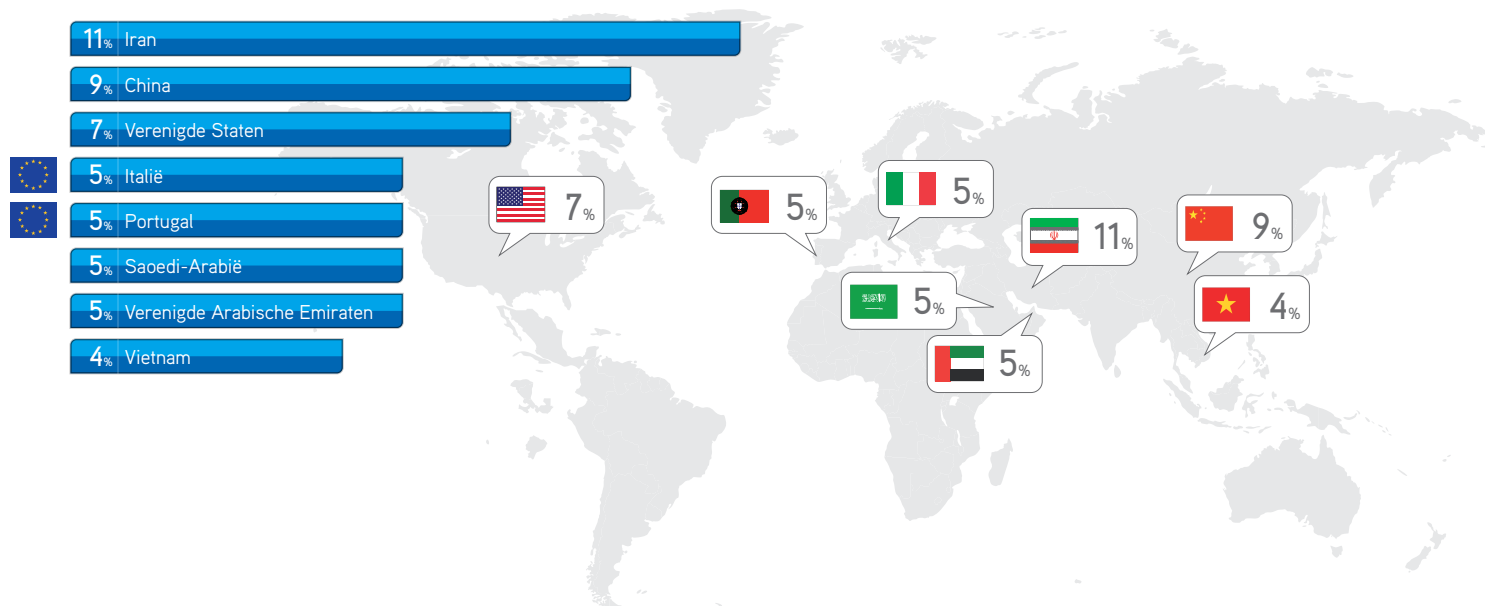


Iran nieuwe markt in 2016

Iran heeft de verwachtingen van nieuwe exportmarkt voor 2016 waargemaakt. Vorig jaar noemde 10% van de respondenten die een nieuwe markt wilde betreden Iran als nieuw land. 11% heeft daadwerkelijk de stap gezet. Ook de Verenigde Staten en China zien we terugkeren in de top 5. Het vorig jaar niet eerder genoemde Italië en Portugal staan verrassend op een gedeelde vijfde plaats,

samen met Saoedi-Arabië en de Verenigde Arabische Emiraten. De twee laatst genoemde landen werden vorig jaar al wel genoemd als nieuw betreden markt of markt die exporteurs voornemens waren te betreden.

Grafiek 22 - Top 5 (8) nieuw betreden buitenlandse markten 2016

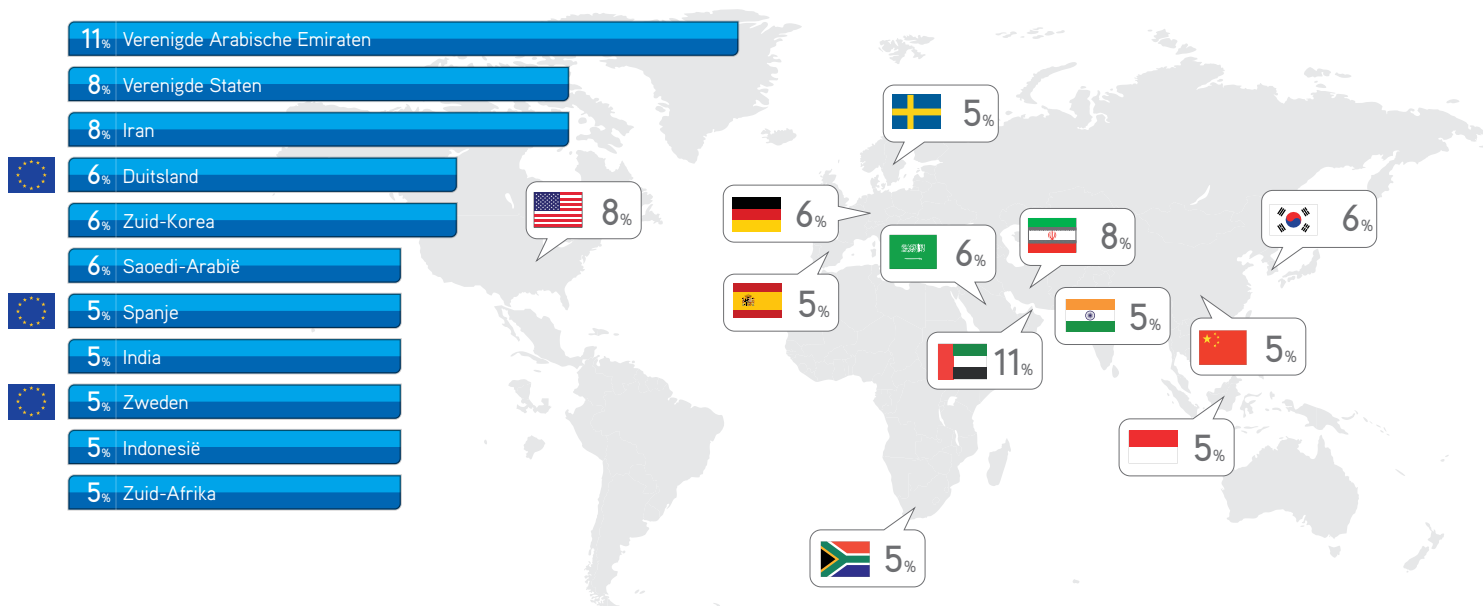


Verenigd Koninkrijk niet meer op lijst nieuwe markten, ook Latijns-Amerika ontbreekt

De top 5 van nieuw te betreden markten in 2017 wordt aangevoerd door de Verenigde Arabische Emiraten (11%). Gevolgd door de Verenigde Staten en Iran, die op de gedeelde tweede plek staan. Landen in Europa worden ook nog steeds als nieuwe markt gezien: we vinden Duitsland, Spanje en Zweden terug in de top 5.

Opvallend is dat er opnieuw geen enkel Zuid-Amerikaans land in de top 5 staat. Het Verenigd Koninkrijk, dat vorig jaar nog wel werd genoemd bij de nieuw betreden markten en markten die exporteurs in 2016 nieuw wilden betreden, komt dit jaar niet terug in deze lijst.

Grafiek 23 - Top 5 (11) voornemen nieuwe markten 2017





Betalingscondities

Het betalingsverkeer is bij internationale transacties vaak net even wat ingewikkelder dan bij binnenlandse betalingen. In dit hoofdstuk kijken we welke methodes exporteurs in de praktijk gebruiken om ervoor te zorgen dat de facturen aan hun buitenlandse afnemers (tijdig) worden voldaan.

Exporteurs weten graag met wie ze zakendoen

De overgrote meerderheid (79%) van de respondenten beschikt over informatie met betrekking tot de kredietwaardigheid van hun internationale klanten. 37% heeft deze informatie over al hun klanten, 42% over een deel van de klantenportefeuille. 18% geeft aan geen informatie over de kredietwaardigheid te hebben. De kredietwaardigheid van buitenlandse klanten is in 2016 bij 57% van de exporteurs gelijk gebleven. Toch ziet 17%

de kredietwaardigheid van zijn klanten verslechteren. Meer dan driekwart van de respondenten (78%) geeft aan zijn betalingscondities aan te passen aan de kredietwaardigheid. Voor het vaststellen van de kredietwaardigheid is de kredietverzekeraar de belangrijkste informatiebron. Bijna 48% van de respondenten geeft aan hier informatie in te winnen. Andere bronnen zijn kredietinformatiebureaus (32%) en banken (9%).

Grafiek 24 - Informatie over kredietwaardigheid internationale klanten



Grafiek 25 - Verandering kredietwaardigheid internationale klanten



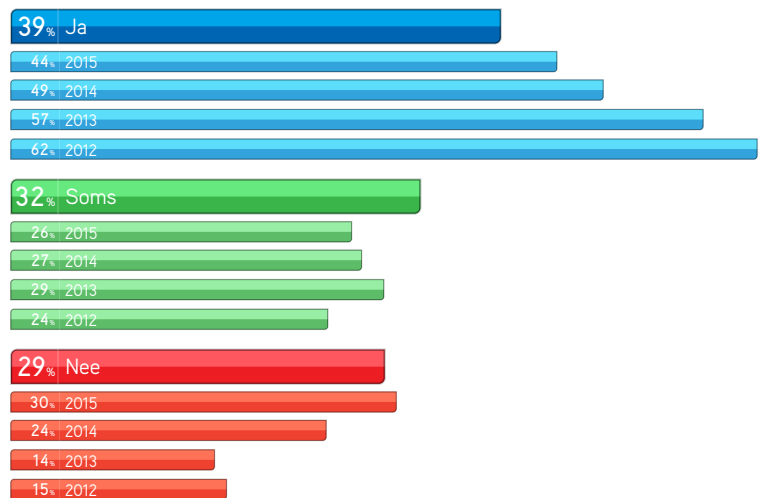
Exporteurs wederom minder strikt met betalingscondities

De trend dat exporteurs minder strikt zijn in het hanteren van betalingscondities lijkt door te zetten. Voor het vierde jaar op rij geven minder exporteurs (39%) aan strikter te zijn geworden. Hiermee zakt het percentage voor het eerst onder de 40%. Bij het antwoord 'soms' is gevraagd in hoeverre dit verschilde per sector en afnemer enerzijds en per land anderzijds. Hieruit blijkt dat exporteurs de situatie vooral per sector en afnemer bekijken. Het land waar de klant gevestigd is, is in mindere mate een overweging om al dan niet strikter met de betalingscondities om te gaan.

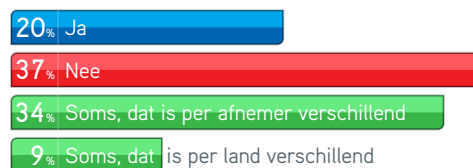
Het percentage respondenten dat bereid is langere betalingstermijnen met buitenlandse afnemers af te spreken is 20%. Daarnaast zien we dat het percentage respondenten dat dit laat afhangen van land, afnemer en sector, 43% is. Opnieuw spelen afnemer en sector hier een grotere rol dan het land. 37% van de exporteurs hanteert voor buitenlandse klanten dezelfde betalingstermijn als voor binnenlandse.

Ook hebben we respondenten gevraagd of er bij buitenlandse klanten minder strikt wordt omgegaan met de overschrijding van de betalingstermijn. Het overgrote merendeel (79%) geeft aan dat zij niet coulanter zijn wanneer een buitenlandse afnemer de betalingstermijn overschrijdt. Slechts 8% van de exporteurs is minder streng en de overige 13% laat het afhangen van de sector en afnemer.

Grafiek 26 - Strikter met betalingscondities 2012 - 2016



Grafiek 27 - Bereidheid langere betalingstermijn buitenlandse afnemers

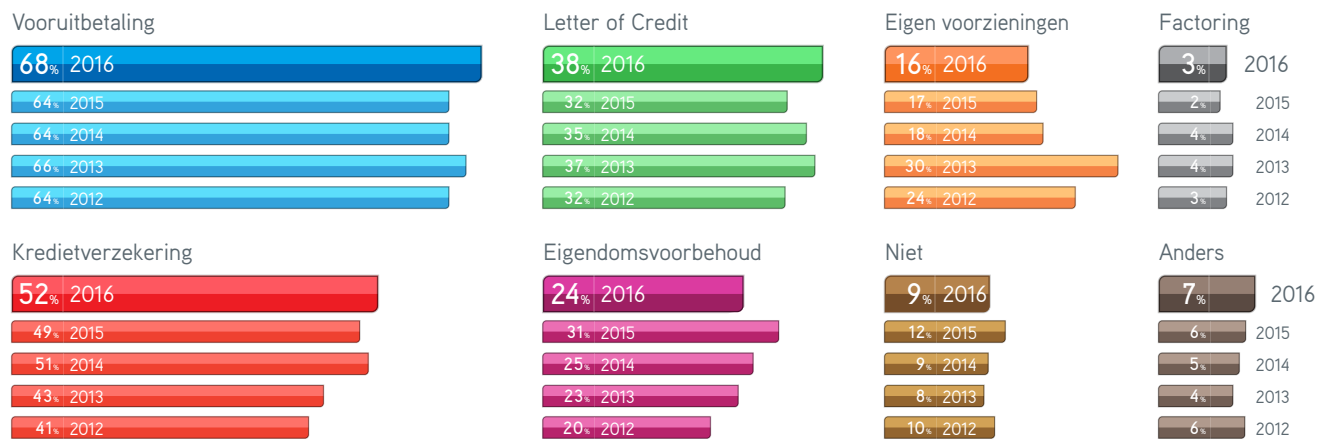


Vooruitbetalen meest gebruikt om betalingsrisico's af te dekken

Het gebruik van de drie belangrijkste methodes van het afdekken van betalingsrisico's bereikt in 2016 het hoogste niveau in vijf jaar. Vooruitbetaling is nog steeds het belangrijkste instrument: 68% geeft aan dit te eisen van zijn klanten. Meer dan de helft van de respondenten

sluit een kredietverzekering af. Ook is de populariteit van de Letter of Credit toegenomen; vorig jaar gaf 32% aan hier gebruik van te maken, dit jaar is dat gestegen naar 38%.

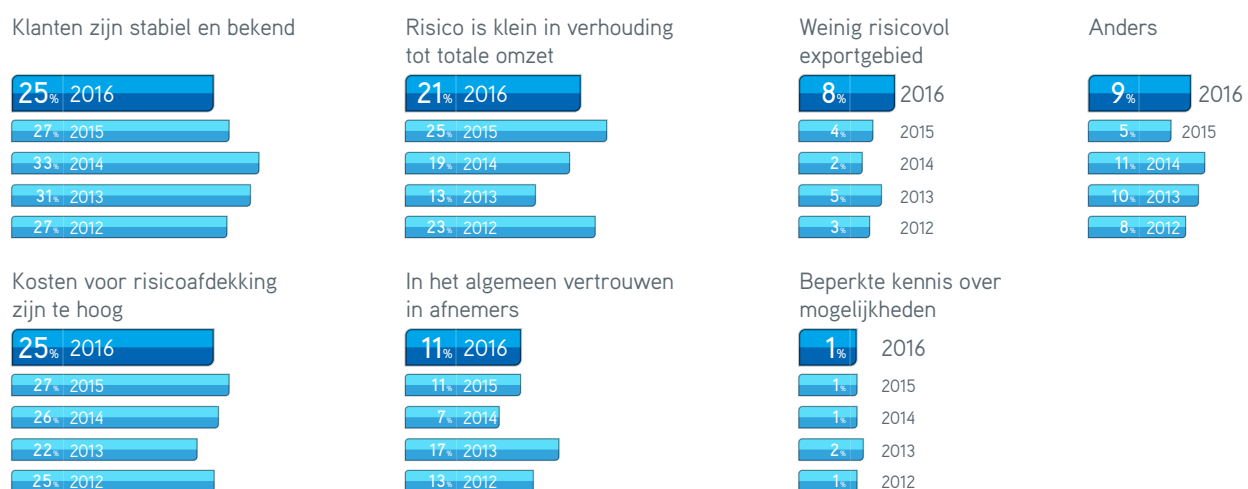
Grafiek 28 - Methodes afdekking betalingsrisico's 2012 - 2016



In de vorige grafiek is te zien dat 9% van de respondenten zijn betalingsrisico's niet afdekt. Deze respondenten is gevraagd waarom zij dit niet doen. Een kwart van de respondenten geeft aan dat hun klanten stabiel en bekend zijn. Dit percentage neemt voor het derde opeenvolgende

jaar af. Nog eens een kwart vindt dat de kosten voor risicoafdekking te hoog zijn; ook dit percentage is afgenomen. 8% zegt te exporteren naar markten met weinig risico. Dit is een verdubbeling ten opzichte van vorig jaar.

Grafiek 29 - Redenen niet afdekking betalingsrisico's 2012 - 2016



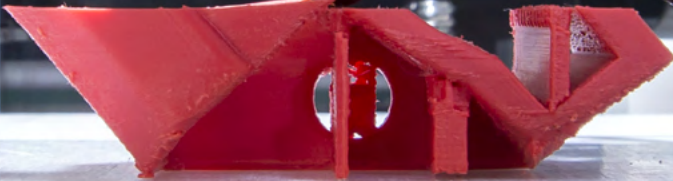
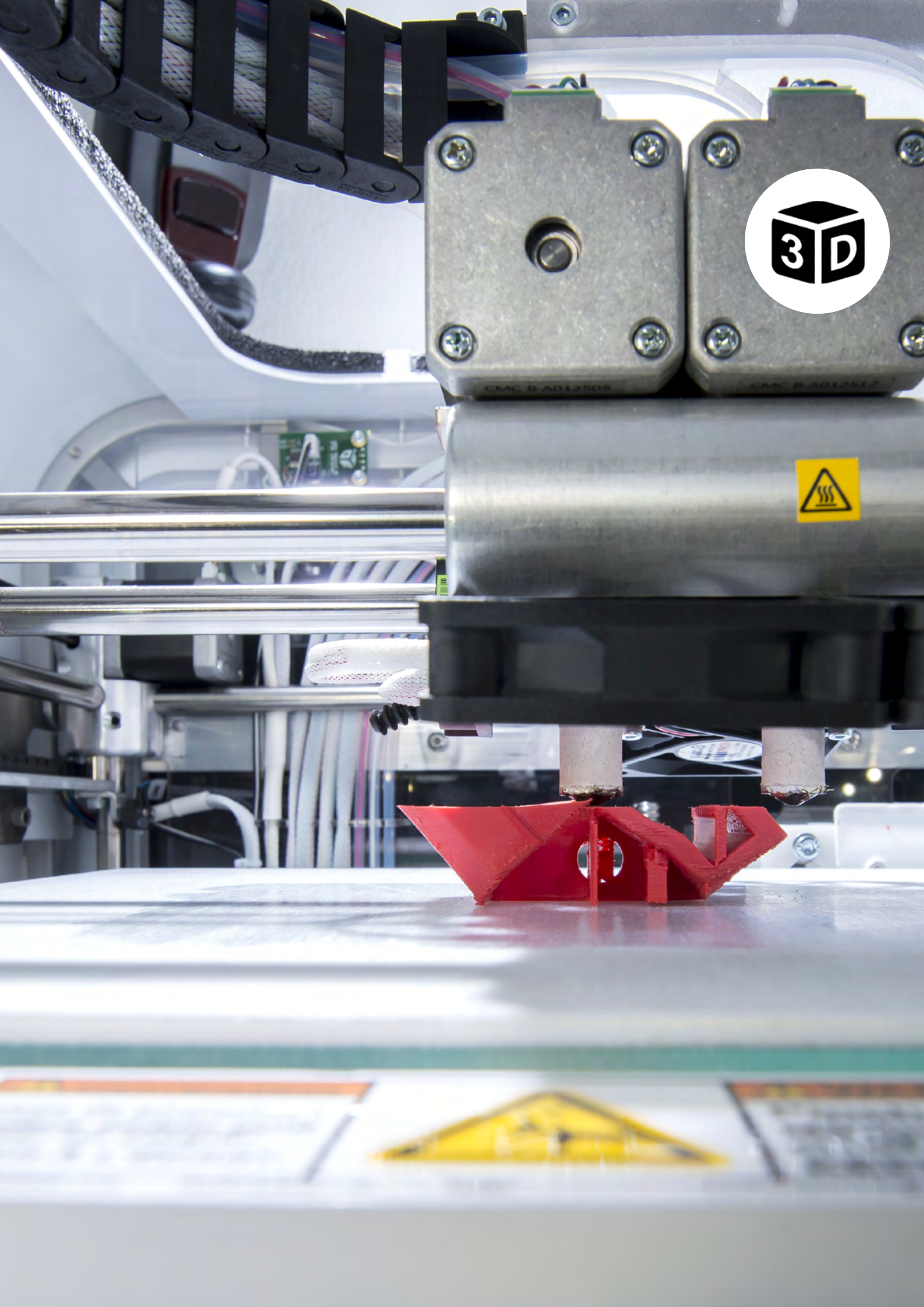
Kosten belangrijkste reden om geen kredietverzekering te nemen

Net als vorig jaar is ook dit jaar aan de respondenten die wel hun betalingsrisico's afdekken maar hier geen exportkredietverzekering voor gebruiken, gevraagd wat de reden daarvan is. Bijna de helft van de respondenten (49%) geeft aan dat de kosten als (te) hoog ervaren worden. Hierna volgt als reden dat de klanten weinig risicovol zijn (30%). De complexiteit van het product

en de administratieve rompslomp die dit met zich meebrengt, is voor 24% van de respondenten een reden. Opvallend is de grote toename van exporteurs die niet jaarlijks een premie willen betalen. Was dit in 2015 nog voor 10% een reden, dit jaar geeft 23% aan dat dit een reden is om geen kredietverzekering af te sluiten.

Grafiek 30 - Waarom geen kredietverzekering?







De BV Nederland moet afdwingen dat de wereld zaken met ze wil doen



Op de plek in Soesterberg waar vroeger de Centuriontanks oefenden staat het spiksplinternieuwe kantoor van Vertex Dental en dochterbedrijf NextDent. Beide bedrijven zijn actief in materialen voor tandtechniek. Het grote verschil tussen beide bedrijven: NextDent richt zich volledig op ontwikkelen van biocompatibel materiaal voor 3D-printen.

Wij spreken Managing Director Rik Jacobs over de ontwikkelingen binnen beide bedrijven en zijn visie op de concurrentiekracht van Nederland. Rik valt direct met de deur in huis: “Hebben jullie al vernomen dat we sinds kort zijn overgenomen? Vorig jaar zijn we een voorzichtige samenwerking gestart met 3D systems uit Amerika. Er bleek zo veel synergie tussen onze bedrijven dat al snel werd gevraagd of wij openstonden voor een intensievere samenwerking. Vanaf dat moment ging het snel, voor we het wisten zaten we om de tafel met bankiers en juristen en eind januari werd de overname bekendgemaakt. Voor alle partijen is het een win-win situatie en we hebben enorm veel zin om samen verder te gaan. 2016 was voor ons bedrijf al een prachtig jaar. We hebben 20% groei kunnen realiseren en nog mooier, we zijn in al onze 83

exportlanden gegroeid. Waarbij Azië, Rusland, Polen en Duitsland echte uitschieters waren. Maar ook de VS, een markt waar wij jarenlang moeilijk voeten aan de grond kregen, hebben we enorm zien groeien. Nu we onderdeel zijn van een Amerikaans concern gaat deze markt helemaal voor ons open.”

Worden de kansen op de Amerikaanse markt nog beïnvloed door het nieuwe handelsbeleid van de VS?

“Dat verwacht ik eigenlijk niet. Trump is wellicht een maffe keuze voor een president. Maar mijn hoop is dat hij als zakenman een positief effect zal hebben op het zaken doen in de VS. Nu hangt dat wel van de branche af. Ik denk dat een aantal sectoren zeker te maken gaat krijgen met

protectionistische maatregelen, voor ons verwacht ik dat niet. Niet alleen door de branche, maar ook omdat we nu immers onderdeel zijn van een Amerikaans bedrijf. Sowieso zie ik in de hele wereld protectionisme toenemen. Wij opereren in de medische wereld en moeten daarom onze producten registreren. Bijna overal is dit veel lastiger en duurder geworden. Ik zie de komende jaren het aantal handelsbarrières alleen maar toenemen. De aanstaande Brexit is daar een goed voorbeeld van. Alles hangt af van de onderhandelingen. Komt er een akkoord uit zoals we dat met Zwitserland hebben, dan verandert er voor het bedrijfsleven niets. Legt Europa het Verenigd Koninkrijk het vuur aan de schenen, dan zullen we zeker hinder gaan ondervinden.”

Hoe kunnen we de concurrentie kracht van Nederland behouden en zelfs verbeteren?

“Voor mij zit dat hem niet zozeer in handelsakkoorden. Ik denk dat het de komende jaren namelijk steeds moeilijker wordt om deze af te sluiten. Nederland moet gebruikmaken van haar gunstige ligging en inzetten op innovatie. China zal de fabriek van de wereld worden, je ziet nu al dat daar veel geïnvesteerd wordt in het opleiden van mensen en innovatie. Wij moeten deze ontwikkeling voor blijven. Je moet kunnen afdwingen dat de rest van de wereld zaken met je wil doen. Met Vertex Dental zijn we daarom in 2005 begonnen met een omslag binnen het bedrijf van een productiefocus naar een R&D focus. In Nederland investeren wij te weinig in de kenniseconomie. Kijk naar onze universiteiten, ze zouden bij de top 5 van de wereld moeten willen horen en daar ook voor vechten. Het Amerikaanse systeem is niet ideaal, maar ze willen wel nummer 1 zijn en dat betaalt zich uit. Ik voorzie over twee jaar echt een probleem bij het vinden van personeel. Niet alleen technisch personeel, maar over de hele linie. Nederland is een vergrijzend land met een groeiende economie, personeel wordt dus schaarser. Je ontkomt daarom niet aan een gezonde immigratiepolitiek. We hebben immigranten gewoon nodig.”

Wat is je advies voor collega-exporteurs?

“Bedrijven moeten niet slechts op één onderdeel innoveren. Kijk niet alleen naar het product en de materialen zelf, maar ook naar je productie, logistiek en andere bedrijfsprocessen. Robotisering, 3D printen en ook drones zullen de komende jaren veel impact gaan hebben op het bedrijfsleven. Speel hier op tijd op in. En onderschat de macht van social media en e-commerce niet. Dit wordt door veel bedrijven nog veel te weinig ingezet. Ook B2B kun je via social media een campagne opzetten in een (nieuwe) markt die tot doel heeft dat men gaat praten over je bedrijf of product. Zorg dat mensen vanuit de hele wereld in een webshop of webportal samples of producten kunnen bestellen. Dit is een ideale en laagdrempelige manier om een markt binnen te komen. Ten slotte, leer van de lessen uit de retail. De bedrijven die op tijd gezorgd hebben voor webpresence doen het goed, andere hebben het moeilijk.”



5



De concurrentiekracht van Nederland

Hoe staat het met de concurrentiekracht van Nederlandse bedrijven op het internationale speelveld? Kunnen Nederlandse bedrijven op gelijke voorwaarden concurreren ten opzichte van hun collega's in Europa of op andere markten? Wat is noodzakelijk om de concurrentiekracht te behouden en nog liever te verbeteren?

Meer dan helft exporteurs ervaart toegenomen protectionisme

Allereerst is onderzocht of het protectionisme de afgelopen jaren is toegenomen volgens de respondenten. Hier antwoordt een meerderheid van 57% 'ja' op. Een derde van de exporteurs die vindt dat het protectionisme is toegenomen, heeft hier regelmatig tot zeer vaak last

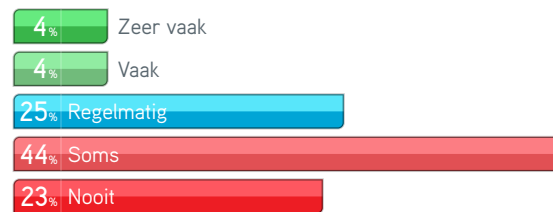
Grafiek 31 - Is het protectionisme in de wereld de afgelopen jaren toegenomen?



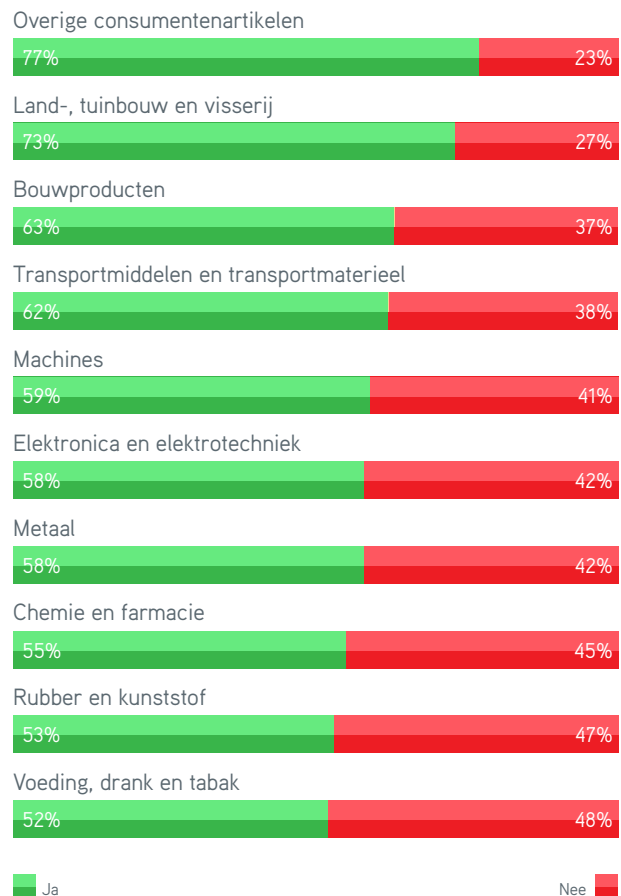
Zoomen we verder in op de tien grootste branches in het onderzoek dan zien we opvallende verschillen. Zo ervaren met name exporteurs werkzaam in de overige consumentenartikelen en land-, tuinbouw en visserij fors meer protectionisme, respectievelijk 77% en 73%. Dit geldt ook voor bedrijven uit de sectoren bouwproducten en transportmiddelen en transportmaterieel. Zij laten percentages van meer dan 60% zien, boven het landelijk gemiddelde van 57%.

van bij het internationaal zakendoen. 44% heeft soms last en bijna een kwart ervaart geen problemen. Exporteurs worden met name belemmerd door wetgeving, bureaucratie, handelsbeperkingen en invoerheffingen.

Grafiek 32 - Belemmert het toegenomen protectionisme u bij het internationaal zakendoen?



Grafiek 33 - Ervaren toegenomen protectionisme per branche



Nog meer protectionisme verwacht de komende jaren

De overgrote meerderheid (84%) van de respondenten verwacht dat het protectionisme in de wereld de komende jaren verder zal toenemen. Als reden hier-

voor wordt door veel exporteurs het beleid van de Amerikaanse president Donald Trump genoemd. Maar ook de Brexit wordt als reden aangewezen.

Grafiek 34 - Verwacht u de komende jaren een toename van het protectionisme in de wereld?



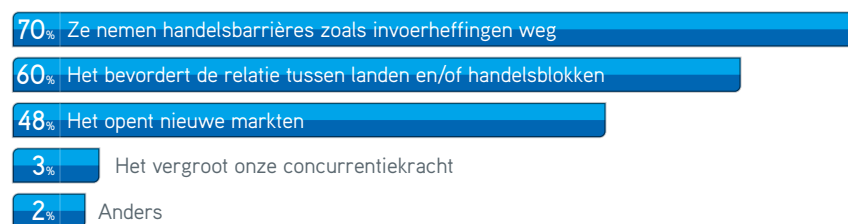
Exporteurs willen meer handelsakkoorden

Maar liefst 81% van de respondenten wil dat de Europese Unie investeert in nieuwe handelsakkoorden. Als voornaamste reden wordt genoemd dat deze akkoorden handelsbarrières zoals invoerheffingen wegnemen. Ook het bevorderen van de relatie tussen handelsblokken en landen wordt als positief effect gezien. De respondenten die geen nieuwe handelsakkoorden willen, geven aan dat de afspraken niet nuttig zijn voor het gemiddelde mkb-bedrijf.

Grafiek 35 - Moet de EU investeren in nieuwe handelsakkoorden?



Grafiek 36 - Er moet wel geïnvesteerd worden in handelsverdragen want:



Grafiek 37 - Er moet niet geïnvesteerd worden in handelsverdragen want:

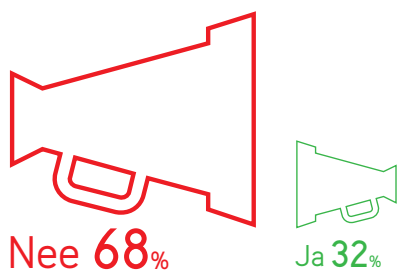


Onvoldoende communicatie over handelsverdragen

Ruim twee derde (68%) van de exporteurs vindt dat er onvoldoende gecommuniceerd wordt met het bedrijfsleven over handelsverdragen. Exporteurs vinden dit

met name een taak van de Nederlandse overheid (56%), gevolgd door brancheverenigingen (37%) en evofenedex (30%).

Grafiek 38 - Wordt er voldoende gecommuniceerd met het bedrijfsleven over handelsakkoorden?



Grafiek 39 - Door wie moet gecommuniceerd worden?

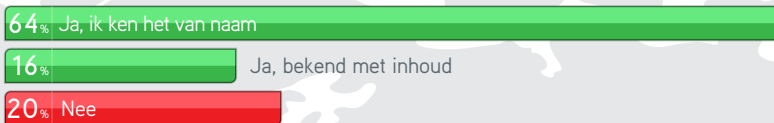


CETA populairder onder exporteurs dan TTIP

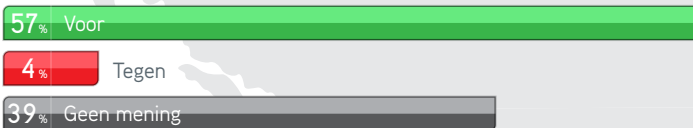
80% van de exporteurs is in meer of mindere mate bekend met CETA, het handelsverdrag dat de Europese Unie met Canada heeft gesloten. Voor TTIP, het nog te onderhandelen akkoord tussen de Verenigde Staten en de Europese Unie, geldt dit voor 83% van de exporteurs.

Wel blijkt dat CETA op meer steun kan rekenen bij de respondenten: 57% is voor dit handelsakkoord en slechts 4% tegen. Voor TTIP geldt dat 47% van exporteurs dit verdrag graag ziet komen, 12% is echter tegen.

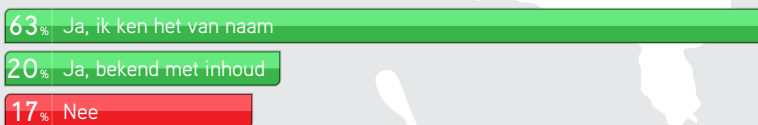
Grafiek 40 - Bent u bekend met CETA?



Grafiek 41 - Bent u voor of tegen CETA?



Grafiek 42 - Bent u bekend met TTIP?



Grafiek 43 - Bent u voor of tegen TTIP?

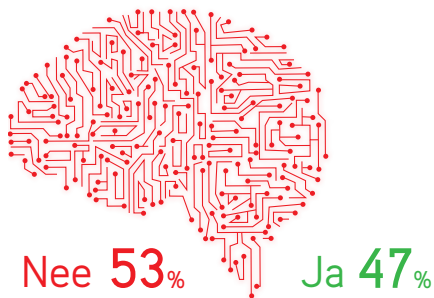


Meer investeringen in technisch- en exportonderwijs

Iets meer dan de helft (53%) van de respondenten vindt dat Nederland onvoldoende investeert in de kenniseconomie. Gevraagd naar de problemen die dit oplevert, geeft 52% aan dat voldoende gekwalificeerd personeel lastig te vinden is. 28% geeft aan dat de concurrentiepositie ten

opzichte van buitenlandse concurrenten aangetast wordt. Bedrijven zouden met name meer investeringen willen zien in technisch onderwijs (60%), nieuwe of betere regelingen in Research en Development binnen bedrijven (51%) en ook exportonderwijs.

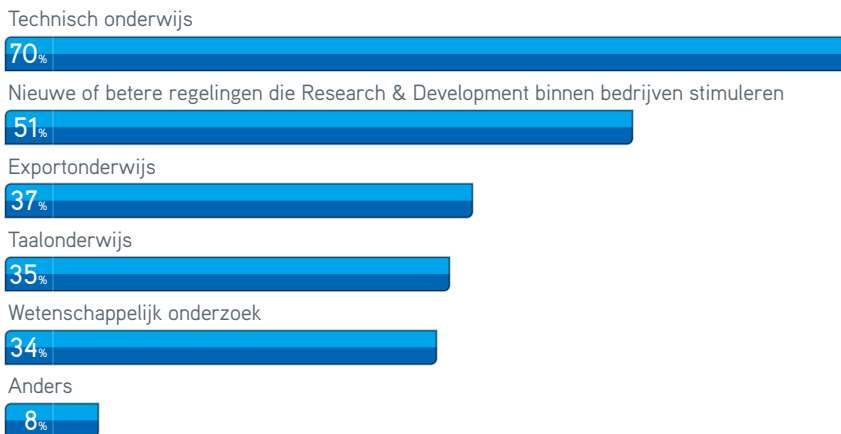
Grafiek 44 - Wordt er voldoende geïnvesteerd in de kenniseconomie?



Grafiek 45 - Welke problemen herkent u?



Grafiek 46 - In welke gebieden moet meer geïnvesteerd worden?

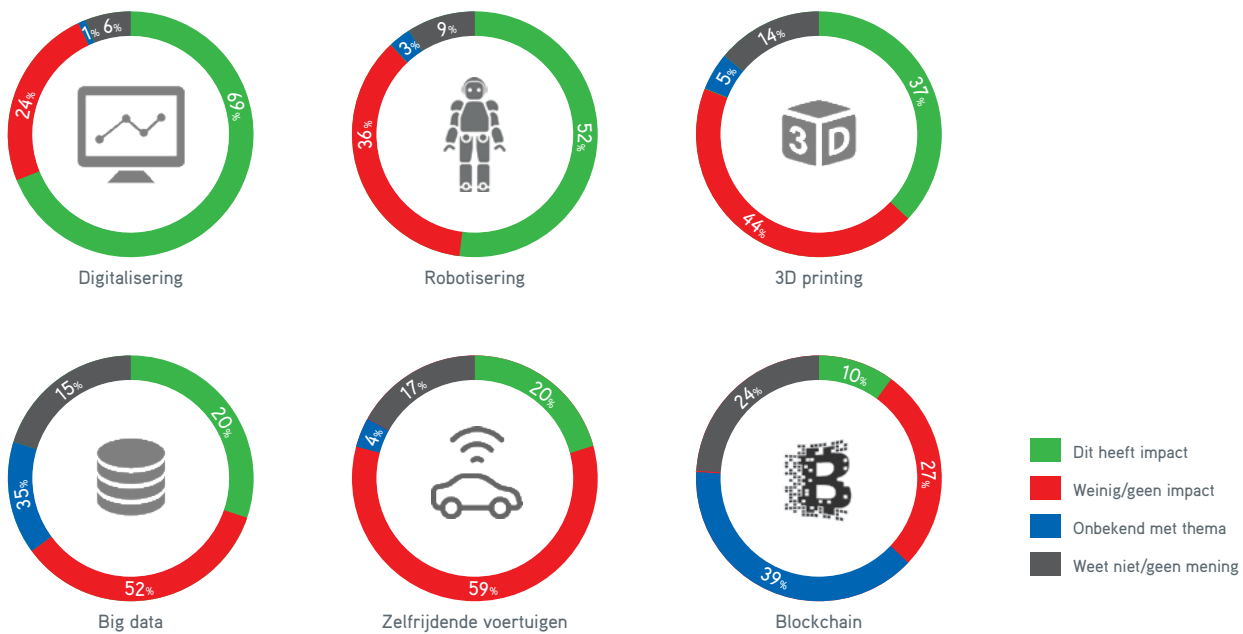


Digitalisering en robotisering hebben meeste impact

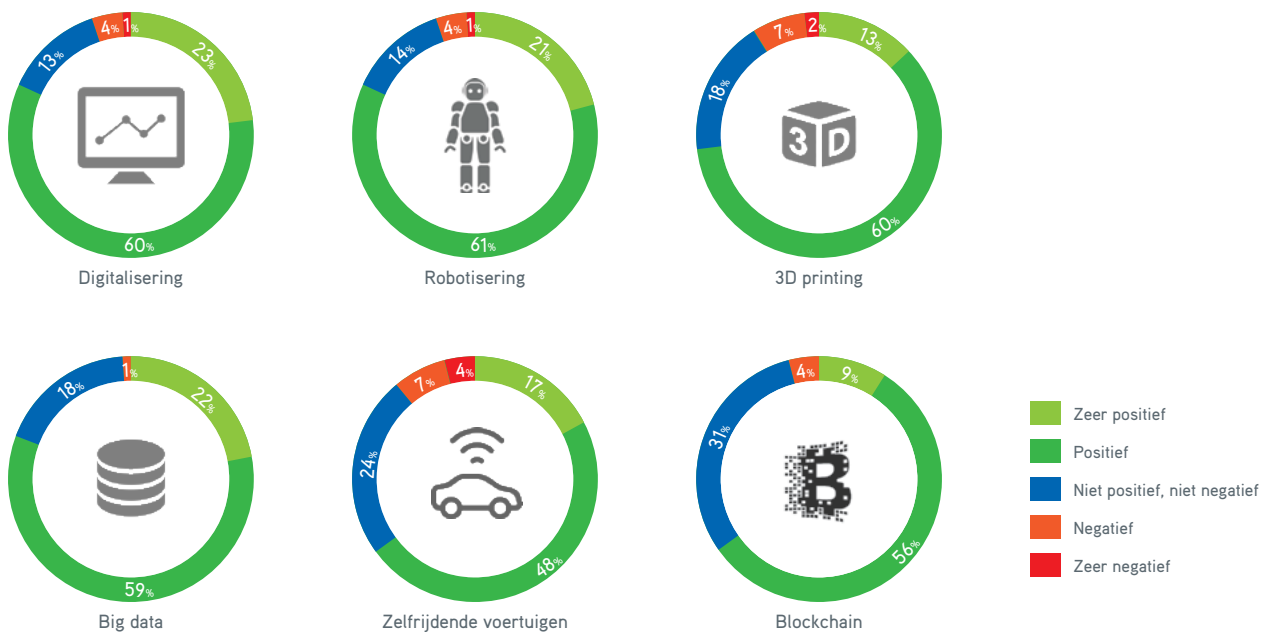
Exporteurs zijn over het algemeen positief over technologische innovaties. De overgrote meerderheid denkt dat ze een positieve impact op hun business zullen hebben. Nederlandse exporteurs zijn van mening dat vooral digitalisering en robotisering invloed zullen hebben.

Deze conclusie wordt branchebreed gedragen, maar vooral in de metaalsector zijn veel exporteurs die vinden dat deze ontwikkelingen gevolgen voor hun bedrijfsvoering zullen hebben.

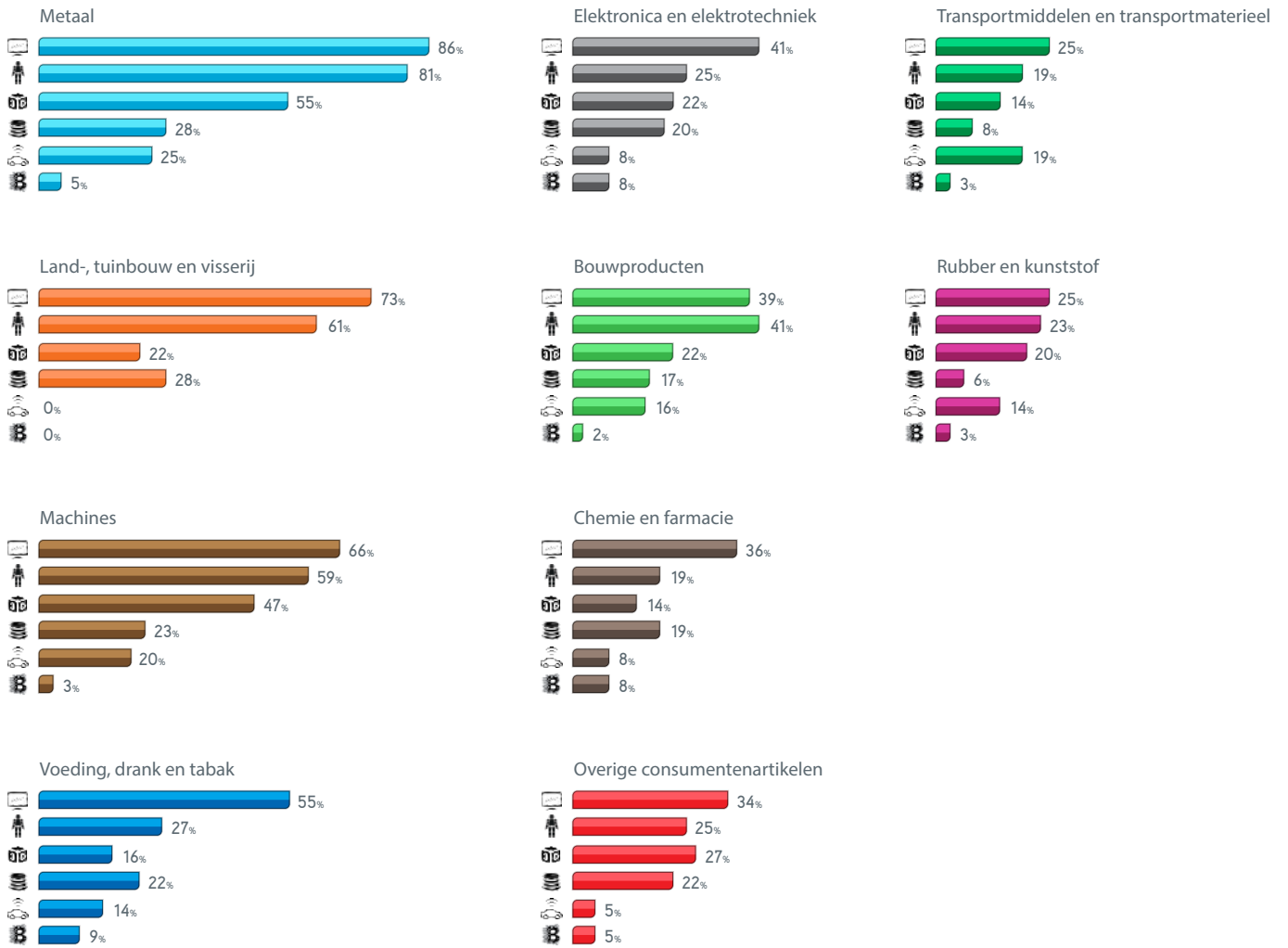
Grafiek 47 - Hebben technologische innovaties impact op uw business?



Grafiek 48 - Wat voor impact hebben technologische innovaties op uw business?



Grafiek 49 - Verwachte impact innovatie naar branche



Atradius

David Ricardostraat 1
1066 JS Amsterdam
Tel. +31 (0) 20 553 9111
Fax +31 (0) 20 553 2811
www.atradius.nl

Mariëlla Dalstra
en Rob Maase



<http://twitter.com/atradiusnl>



<http://www.linkedin.com/company/atradius-nederland>



<http://www.youtube.com/atradiusnl>

evofenedex

Signaalrood 60
2718 SG Zoetermeer
Tel. 079 - 346 73 46
WhatsApp: 06 55 15 27 02
www.evofenedex.nl

Arlette van der Vliet



<http://twitter.com/evofenedex>



<https://www.linkedin.com/company/evofenedex>



<http://www.youtube.com/EVOzoetermeer>

www.trendslexport.nl



<http://twitter.com/trendslexport>

Over Atradius

Atradius biedt wereldwijd tal van diensten op het gebied van kredietverzekering tot incasso via strategische aanwezigheid in meer dan 50 landen. Atradius heeft toegang tot kredietinformatie over 200 miljoen bedrijven wereldwijd. De producten van Atradius op het gebied van kredietverzekering, borgstelling en incasso helpen bedrijven over de hele wereld om zich in te dekken tegen betalingsrisico's die verbonden zijn aan de verkoop van producten en diensten op krediet.

Atradius is marktleider in Nederland en heeft haar internationale hoofdkantoor in Amsterdam. Sinds 1932 heeft Atradius een samenwerkingsovereenkomst met de Staat der Nederlanden als uitvoerder van de faciliteiten voor exportkredietverzekering en investeringsgaranties. In dit kader verzekert Atradius Dutch State Business, onderdeel van de Atradius Groep, in naam van en voor rekening van de Staat bepaalde commerciële en politieke risico's.

Over evofenedex

evofenedex is dé vereniging voor bedrijven met een logistiek of internationaal belang. Via evofenedex nemen zij hindernissen in de logistiek en internationaal ondernemen weg en voegen zij kansen toe. Regionaal, nationaal en internationaal. Van een veiliger en efficiënter magazijn, slimmer vervoer en goede opslag van gevaarlijke stoffen tot meer export.

Met ruim 15.000 leden is evofenedex een krachtig collectief van handelaren, producenten en exporteurs die samen werken aan 360 graden logistiek en internationaal ondernemen.

Trends in **EXPORT**

Het jaarlijkse onderzoek van evofenedex en Atradius:
trends, knelpunten en verwachtingen van de Nederlandse export

www.trendsinexport.nl

